

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**  
**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences**  
**de Gestion**  
**Département des Sciences Commerciales**



## Mémoire de fin de cycle

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences  
Commerciales Spécialité : Finance et Commerce International*

*Thème*

**L'impact des fluctuations du taux de change sur les  
opérations du commerce extérieur : cas du crédit  
documentaire au sein de la banque Natixis,  
agence de Tizi ouzou.**

**Réalisé par :**

**Melle MEZINE Melissa**

**Encadré par :**

**Mme BENAMARA Karima**

**Devant le jury Composé de :**

**Président** : Mr ABIDI. Mohamed, M.A.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

**Examineur** : Mme CHERFIOUI. Ferroudja, M.C.B, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

**Rapporteur** : Mme BENAMARA. Karima, M.A.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

**Promotion 2019/2020.**

## *Remerciements*

*Je tiens à remercier toutes les personnes qui ont contribué au succès de mon stage et qui m'ont aidée lors de la rédaction de ce mémoire.*

*Je voudrais dans un premier temps remercier, mon encadreur de mémoire Madame Benamara Karima, professeur à l'université de Mouloud Mammeri, pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion.*

*Je désire aussi remercier les professeurs de l'université de Mouloud Mammeri, qui m'ont fourni les outils nécessaires à la réussite de mes études universitaires.*

*Je voudrais exprimer ma reconnaissance envers l'équipe de la banque Natixis Tizi Ouzou, en particulier Mr le directeur Hamiche H, Mr Lahdiri M N, Mme Mouali F et Mme Belkacem A, pour m'avoir accordé le stage et avoir répondu à toutes mes questions. Ils ont été d'un grand soutien dans l'élaboration de ce mémoire.*

*Enfin, je remercie tous ceux qui ont pris du temps pour me conseiller, et qui m'ont aidé et soutenu de près ou de loin.*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à  
la mémoire de mes êtres  
chers.*

## *Liste des abréviations*

BFCE : banque française du commerce

BIC : bank identifier code

BPCE : banques populaires et caisse d'épargne

BRI : banque des règlements internationaux

CAOC : charges d'accueil et d'opérations courantes

CCBP : caisse centrale des banques populaires

CCI : chambre du commerce international

CCP : compte chèque postale

CFR : cost and freight

CNCF : caisse nationale des caisses d'épargne

COT : chargé des opérations techniques

COTC : service chargé des opérations techniques de caisse

COTD : service chargé des opérations techniques domestiques

COTI : service chargé des opérations techniques avec l'étranger

CREDOC : crédit documentaire

DA : dinar algérien

DZD : dinar algérien

FOREX : foreign exchange

GCPP : gestion clientèle professionnelle et particulier

IBAN : international banking account number

ISO : international organization for standardization

LC : lettre de crédit

LTA : lettre de transport aérien

NIF : numéro d'identification fiscal

PME : petites et moyennes entreprises

PMI : petites et moyennes entreprises industrielles

PTT : parité des taux d'intérêt

RDO : responsable des opérations

REMDOC : remise documentaire

RIB : relevé d'identité bancaire

RTGS : real time gross settlement (système de règlement brut en temps réel)

RUU : règles et usances uniformes

SEPA : single euro payment area

SWIFT : society for worldwide interbank financial telecommunication

TCEN : taux de change effectif nominal

TCR : taux de change réel

USD : united states dollar

# Sommaire

Introduction générale.....	1
----------------------------	---

## Chapitre I : instruments et techniques du commerce international

Section1 : Techniques de paiements du commerce international .....	6
Section 2 : Les instruments de paiement dans les opérations du commerce extérieur.....	26

## Chapitre II : les aspects théorique du taux de change et sa relation avec les importations

Section1 : Présentation du marché de change et du taux de change .....	37
Section2 : Régime de change, conduite de la politique de change et évolution du taux de change en Algérie.....	54
Section3 : Les risques de change et les couvertures en commerce international.....	58

## Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

Section1 : Présentation de la banque Natixis .....	73
Section2 : Déroulement de l'opération de financement par le Credoc.....	85
Section3 : L'impact du taux de change sur l'opération d'importation.....	94

Conclusion générale .....	99
---------------------------	----

### Contexte de la recherche :

Le commerce international est un objet d'analyse circonscrit de façon nécessairement arbitraire : il s'agit du franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien ou de la fourniture d'un service, déterminant le caractère international de l'échange. Au sens strict ; le commerce international regroupe l'ensemble des échanges de biens et services entre agents résidents sur des territoires économiques différents.

L'évolution des relations économiques internationales a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales. Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention. Ainsi, l'importateur et l'exportateur rencontrent plusieurs conflits qui rendent leurs opérations commerciales très pénibles tel que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaie soit la variation des taux de change, ainsi que les traditions et la langue de chaque pays.

L'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, vu le nouvel ordre économique mondial suite à la mondialisation.

Dans ce sens, le développement des échanges internationaux a eu comme conséquence la mise en place de différents moyens de paiement et modes de financement adéquat pour le développement du commerce extérieur car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensable à tout échange commercial.

L'une des préoccupations lors de la réalisation de ces transactions est de connaître le cours de conversion des devises qui peut fluctuer favorablement quand le paiement se fait à un cours inférieur à celui de l'opération ce qui vas garantir sa rentabilité ou défavorablement quand le paiement se fait à un cours supérieur à celui de l'opération ce qui vas compromettre sa rentabilité et c'est ce que l'on appelle risque de change. Pour cela les agents économiques doivent bien appréhender les pertes de change avant de valider toute opération du commerce international.

Parmi les acteurs de la scène internationale nous retrouvons les banques ; qui jouent un rôle primordial dans les échanges internationaux à travers le développement de nombreuses opérations au service du financement des importations et des exportations, ainsi que de multiples opérations d'investissement et de gestion de risques. Elles se voient alors également de plus en plus confrontées à différents types de risques pouvant être néfastes à leur évolution.

Au sein de la banque, les opérations bancaires avec l'étranger représentent une tâche très délicate exigeant un suivi précis de la part des responsables du fait notamment de

l'évolution de la réglementation en la matière, de ce fait le risque de change se manifeste par toute opération d'importation ou d'exportation en devise. Ce risque est lié à la volatilité des devises sur le marché de change.

En Algérie, le problème du risque de change ne se posait pas dans la mesure où le régime de change était fixe. À partir de 1987, avec la libéralisation du commerce extérieur et du régime de change, on assiste à un glissement progressif du Dinar suivi d'une double dévaluation de 75,95 à 78,10 en 2000 et 2012 respectivement.<sup>1</sup>

Le cours USD/DZD est par conséquent passé à 78.10 à 107.13 en 2012 et 2015 engendrant ainsi des pertes de change considérables qui ont affecté sensiblement l'équilibre financier des entreprises.<sup>2</sup>

Néanmoins, l'économie algérienne n'est pas à l'abri de ce risque, elle subit des conséquences assez sévères comme tout pays qui exerce des opérations d'importations ou d'exportations et aussi par un dinar qui ne cesse de perdre de sa valeur de plus en plus. Alors face à un risque de change non négligeable, l'entreprise dispose de tout un ensemble d'instruments et de techniques permettant de gérer les risques inhérents aux fluctuations de cours de change.

Le crédit documentaire est un instrument long dans sa procédure et inadaptée aux entreprises productives qui ont eu des problèmes d'exportation vu le retard généré dans l'importation des matières premières.

Le contexte de notre mémoire est basé sur l'évaluation du taux de change dans une opération du commerce international financé par la technique du crédit documentaire au sein de la banque Natixis.

### **La problématique :**

Pour mieux cerner ce thème la question principale à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

- **Quel est l'impact de la volatilité des taux de change dans une opération de crédit documentaire en Algérie ?**

Afin de mieux cerner cette problématique nous jugeons qu'il est nécessaire de répondre à de multiples questions secondaires dans le but de l'accomplissement de notre travail :

---

<sup>1</sup> <http://www.iccwbo.org>. Consulté le 06/10/2020

<sup>2</sup> Rapport, Ministre de finance « Taux de change des principale monnaie », Algérie, Fin de décembre 2015.

- Quels sont les techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Comment la banque algérienne réalise-t-elle une opération d'importation par le crédit documentaire ?
- Comment la banque algérienne procède à la couverture du risque de change ?
- Comment peut-on analyser les conséquences du risque de change sur l'opération du Credoc ?

### **Hypothèses**

Dans ce contexte, nous émettons les hypothèses suivantes :

- ✓ Hypothèse1 : Le crédit documentaire procure une sécurité maximale pour l'importateur et l'exportateur.
- ✓ Hypothèse2 : La couverture du risque de change est nécessaire pour l'économie algérienne, car elle permet de minimiser les pertes subites par les entreprises et les banques algériennes.

### **Les raisons du choix du sujet**

L'étude du thème de l'impact du taux de change sur une opération du commerce international paraît intéressante, pour plusieurs raisons :

- La première raison est d'étudier l'évolution du taux de changes dans les transactions commerciales internationales des entreprises en particulier.
- La deuxième raison est de connaître les différents instruments et les différentes techniques de couverture contre le risque de change.

### **La méthodologie de recherche**

Afin d'apporter quelques éléments de réponses à notre problématique et nos questions, nous avons fait une étude documentaire basée sur la littérature traitant le marché de change d'une manière générale, le taux de change ainsi le risque de change et les techniques de couverture contre ce risque en particulier. Aussi, nous avons présenté un cas de financement d'une opération à l'international par la technique du crédit documentaire dont nous avons effectué un stage au niveau de la banque Natixis de Tizi ouzou, où nous avons étudié l'impact du taux de change sur une entreprise algérienne.

Pour vérifier les hypothèses formulées, nous avons structurés notre travail de recherche en trois chapitres.

Dans le premier chapitre nous annoncerons les différentes techniques et instruments de financement du commerce international.

Pour le deuxième chapitre se portera sur le marché de change et le taux de change algérien ainsi sur la gestion du risque de change.

Dans le dernier chapitre nous présenterons la banque Natixis de TIZI OUZOU et le déroulement d'une opération du crédit documentaire ainsi nous essayerons d'analyser les conséquences du risque de change sur l'opération du Credoc.

## **Chapitre I : Instruments et techniques du commerce international**

---

Pour mener dans de bonnes conditions leurs transactions commerciales internationales, les opérateurs économiques (importateurs /exportateurs) confient leurs opérations financières à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance, grâce à l'utilisation de techniques bancaires basées sur la production de documents donnant lieu à la réalisation de l'opération commerciale. Ceci dit toute transaction commerciale se déroule suite à plusieurs techniques et instruments de financement des opérations à l'international.

Avec l'exploration du commerce international, les risques se sont démultipliés, il devenait nécessaire de mettre en place des techniques et des instruments de paiement à l'international pour le bon déroulement des transactions. Chaque technique et instrument ont ces propres caractéristiques et ces propres avantages et inconvénients.

En matière de commerce extérieur, l'agence NATIXIS peut avoir recours à 03 principaux techniques de financement des opérations import-export à savoir le transfert libre (ou virement bancaire), la remise documentaire et le crédit documentaire.

Dans le présent chapitre nous allons nous intéresser de manière détaillée aux différentes techniques et instruments de financement internationaux utilisés par l'établissement.

## Section 1 : Techniques de paiements du commerce international

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, la remise documentaire et virement bancaire.

### 1. Le virement bancaire (ou transfert libre)

Le virement bancaire est un moyen simple de transférer de l'argent de compte à compte. Néanmoins un compte bancaire est soumis à une convention qui détermine les conditions de son utilisation.

#### 1.1 Description du virement bancaire

Le virement bancaire est un ordre donné par un acheteur étranger à son banquier, de débiter son compte d'une certaine somme afin de créditer celui du vendeur. Autrement dit, il s'agit d'un transfert d'argent d'un compte à un autre, opéré par une banque, sur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur. Notons que l'ordre d'un virement international peut être libellé en monnaie nationale ou en devise.

Ainsi, le virement est un instrument de paiement rapide et peu coûteux, fonctionnant 24h/24. Sa réalisation nécessite deux conditions à savoir :

- Un ordre écrit et signé émanant du titulaire du compte.
- L'existence de deux comptes : à savoir celui du donneur d'ordre et celui du bénéficiaire.

Le virement bancaire est toujours initié par le titulaire du compte à débiter, également appelé **l'émetteur du virement** ou le **donneur d'ordre**. La personne qui reçoit l'argent sur son compte est le **bénéficiaire**.<sup>1</sup>

#### 1.2 Fonctionnement du virement bancaire

On dit qu'il est facile de virer des fonds à l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution (ou de virement) à sa banque.

---

<sup>1</sup> V.Meyer, C. Rolin « Les techniques du commerce international » édition Arnaud Colin, 2005, p 25.

Le transfert de fonds s'effectue donc électroniquement entre deux comptes bancaires qui ne sont pas nécessairement tenus dans la même banque.

Cette opération exige pour la banque émettrice de connaître les coordonnées bancaires précises du compte bénéficiaire.

- Généralement les banques détiennent des imprimés à cet usage, sur lesquels sont reportées les coordonnées suivantes:
- Le code **rib** (releve d'identité bancaire) lorsqu'il s'agit d'un virement national (les numéros des comptes à débiter et à créditer)
- le code **iban** (international banking account number) permettant d'identifier un compte bancaire au niveau international (les n° des comptes à débiter et à créditer).
- Le code **bic** (bank identifier code) permettant d'identifier la banque du destinataire.
- Le montant du virement en chiffres et en lettres.
- La monnaie (code iso de la devise).
- Nom, prénom et adresse du bénéficiaire
- Nom prénom et signature du donneur d'ordre.
- La date .

Tout ordre de virement doit obligatoirement être signé par le donneur d'ordre, puis exécuté par le banquier ; une fois que la suffisance de la provision et la régularité de la signature sont vérifiées.

Notons que, le virement bancaire est **une opération irréversible**. En cas d'erreur de l'émetteur, c'est le bénéficiaire du virement erroné qui doit à son tour émettre un virement dans l'autre sens.

### 1.3 Les différents types de virement bancaire

Il existe de nombreux types de virement bancaire, parmi eux on retrouve.<sup>2</sup>

#### ➤ Le virement interne et le virement externe

- Le **virement interne** est un transfert réalisé entre deux comptes ouverts dans la même banque.

---

<sup>2</sup> J.Mousseron, J. Raynard, R. Fabre, J. Pierre, « Droit du commerce international », LexisNexis, 2012, p86.

- Le *virement externe* est un virement réalisé entre deux comptes ouverts dans deux banques distinctes.
- **Le virement simple et le virement multiple**
  - Le *virement simple* est un transfert de fonds d'un compte à un autre. C'est le type de virement généralement utilisé par les particuliers.
  - Le *virement multiple* appelé également *virement collectif* est un transfert avec un donneur d'ordre unique et plusieurs bénéficiaires. Il s'agit d'un virement de masse généralement utilisé par les professionnels et les entreprises (versement de salaires, de pensions, d'indemnités...).
- **Le virement ponctuel et le virement permanent**
  - Le *virement ponctuel* est un ordre de virement donné une seule fois pour une exécution unique et immédiate. Autrement dit, il s'agit d'un transfert de fonds d'un compte à un autre réalisé de manière occasionnelle (par exemple pour le paiement d'une facture d'électricité).
  - Le *virement permanent* est un ordre de virement donné une seule fois (à la banque) afin de réaliser des transferts à fréquence régulière et ce pour une périodicité donnée (généralement une fois par mois).
- **Le virement immédiat et le virement différé**
  - Le *virement immédiat* est un transfert dont la date de saisie est identique à la date d'effet. Il s'agit d'un ordre de virement donné pour une exécution immédiate.
  - Le *virement différé* est un ordre de virement donné pour une exécution à une date ultérieure (la date d'effet définie ultérieurement).
- **Le virement domestique et le virement international**
  - Le *virement domestique* est un virement qui s'effectue entre deux comptes appartenant à des banques situées dans un même pays.
  - Le *virement international* est un système de transfert d'argent rapide à partir du compte bancaire d'un pays, vers un compte bancaire dans un autre pays. Il peut s'agir soit d'un compte d'une même banque soit de deux comptes de banques différentes.

### 1.4- Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre<sup>3</sup>

- Les avantages d'un transfert libre
  - La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquée (cryptage des messages empêchant les écoutes pirates, accès au système par l'émetteur grâce à

---

<sup>3</sup> Gh.Legrand, H.Martini, « Techniques du commerce international », Gualino éditeur, Paris, 2003, p108

une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension) ;

- La rapidité ;
  - Le coût très réduit ;
  - La facilité d'utilisation (fonctionnement 24h sur 24, 365 jours par an).
- Les inconvénients d'un transfert libre
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitaire) ;
  - Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
  - Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
  - 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. La remise documentaire (ou encaissement documentaire)**

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur), ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple qui est la remise documentaire ou encaissement documentaire.

L'opération « remise documentaire » est basée surtout sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques.

Ces derniers ne jouent que le rôle d'intermédiaires entre les deux parties (acheteur-vendeur) pour remettre les documents au client importateur, contre paiement ou contre acceptation d'une traite.

#### **2.1 Description de la remise documentaire**

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre

les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.<sup>4</sup>»

La remise documentaire ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque (remettante) sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents.

En d'autres termes il s'agit de régler le fournisseur (exportateur), sur une présentation soit de documents douaniers soit de documents d'expédition prouvant la destination de la marchandise vers le territoire de l'importateur.

La remdoc présente l'avantage pour l'importateur de recevoir les titres de transport prouvant l'expédition de la marchandise et lui donne le droit de propriété du moment où il effectue le paiement. Pour l'exportateur, le remdoc lui assure une protection nettement meilleure qu'une simple facture.

Dans une opération de remdoc, les banques n'interviennent qu'après l'expédition des marchandises et l'établissement des documents. En effet, les banques, présentatrice comme remettante, n'ont aucun engagement vis à vis des parties au contrat ; elles jouent le rôle de simples intermédiaires. Leur responsabilité se limite essentiellement à transmettre et à délivrer les documents au client contre paiement ou acceptation.

La remise documentaire n'implique pas l'engagement des banques, elle demeure une opération basée sur la confiance entre l'exportateur et l'importateur.<sup>5</sup>

➤ Par documents, il faut entendre documents financiers et ou documents commerciaux : L'expression « documents financiers » vise des lettres de change, des billets à ordre, des chèques...

L'expression « documents commerciaux » vise des factures, documents d'expéditions, documents annexe

### **2.2 Les parties intervenantes lors d'une remise documentaire**

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties.

---

<sup>4</sup> Legrand.G, Martini.H, « commerce international,3ed », DUNOD, Paris, 2010,p150

<sup>5</sup>Cour du commerce extpérieur pour l'obtention d'un diplôme d'études superieures de banque ,Commerce exterieur , Alger,octobre 2010, p96, document interne à la banque.

**Tableau n°1** : Les intervenants d'une remise documentaire.

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
Banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
Bénéficiaire	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

Source : Legrand.G, Martini.H, « commerce international,3ed », DUNOD, Paris, 2010,p146

### 2.3 Le déroulement du processus

La remise documentaire est un processus qui se déroule en 7 principales étapes qui sont les suivantes :

1. Un contrat commercial est conclu entre un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur) ;
2. L'exportateur expédie la marchandise (suivant les termes du contrat commercial) et récupère les documents de transport (connaissance, LTA... ) ;
3. Il remet l'ensemble des documents à sa banque (banque remettante) ;
4. La banque remettante qui est mandatée par l'exportateur présente les documents, contre paiement à la banque de l'importateur ;
5. Une fois les documents reçus, la banque chargée de l'encaissement convoque son client importateur ;
6. L'importateur tiré se présente au guichet de sa banque ; celle qui ne lui remet les documents que contre paiement ou contre acceptation d'une traite ;
7. Une fois les documents payés ou la traite acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement effectue selon les modalités de règlement : soit le transfert (si remise au comptant), soit elle avise l'exportateur de l'acceptation de la traite par l'intermédiaire de la banque remettante ;

### 2.4 Les types de remise documentaire

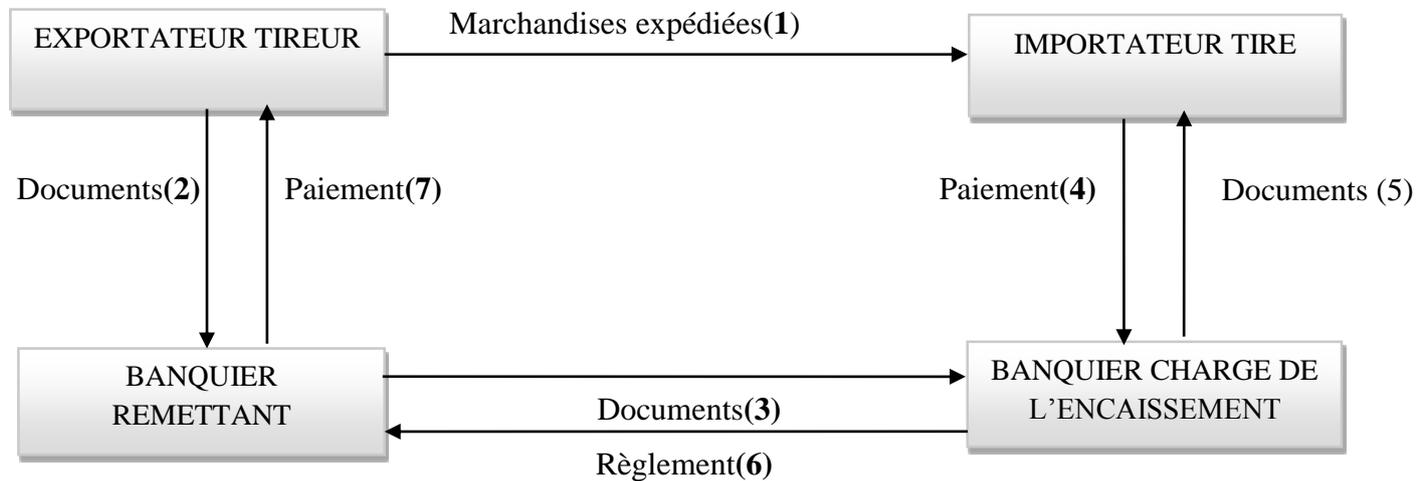
Il existe deux types de remise documentaire qui sont : la remise documentaire contre acceptation et la remise documentaire contre paiement, types que nous allons expliciter ci-dessous.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Rainelli.M, « Le commerce international », La découverte, 2015, p75.

### 2.4.1 Remise des documents contre paiement

Dans ce cas la remise des documents se fait contre paiement au comptant de l'acheteur, et se déroule alors comme suit :

**Figure n°1 : Remise des documents contre paiement**



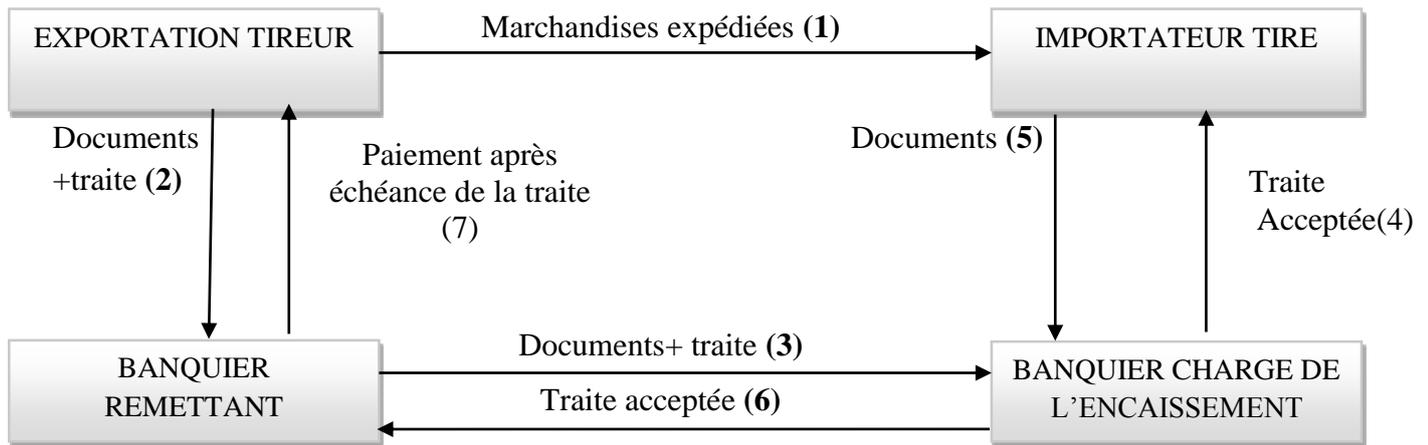
Source : Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page185 .

1. L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur ;
2. Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant ;
3. Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçues de l'exportateur ;
4. Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant ;
5. Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé ;
6. Règlement du banquier remettant par le banquier chargé de l'encaissement (transfert de fond) ;
7. Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

### 2.4.2 Remise des documents contre acceptation

Dans ce cas la remise des documents se fait contre acceptation d'un effet de commerce (ex : traite) de la part de l'acheteur, et se déroule alors comme suit :

Figure n°2 : Remise des documents contre acceptation



Source : Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page189 .

1. L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importante ;
2. Il (l'exportateur) remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante. Il donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par l'intermédiaire de la banque chargée de l'encaissement) après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier ;
3. Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement ;
4. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite, sorte de reconnaissance de dette admise sur le plan international qui facilitera à l'expéditeur, en cas de non paiement, le recouvrement de sa créance par la voie juridique ;
5. La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise ;
6. Une fois que la traite est acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée des frais ;
7. Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite, après transfert des fonds par la banque de l'importateur qui a honoré ses engagements.

### **2.5 Les risques encourus par les différentes parties**

- **Pour l'exportateur** : Il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.
- **Pour l'importateur** : Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité.
- **Pour les banques** : Du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement, les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérent aux mandataires.

#### ➤ **Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire**

- Les avantages de la remise documentaire :
  - L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
  - La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;
  - Le coût bancaire minime ;
  - Offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
  - La marchandise peut être contrôlée avant de payer ou d'accepter la traite.
- Les inconvénients de la remise documentaire :
  - Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport ;
  - L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer ;
  - Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur.

### **3. Le crédit documentaire (Credoc ou lettre de crédit).**

Un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur) se connaissant mal, peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise, l'autre à la régler avant de l'avoir reçue. Pour cela, ils conviennent de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire, afin d'éviter cette situation embarrassante.

Le crédit documentaire est ouvert à la demande de l'importateur en faveur de l'exportateur avec l'intervention de leurs banques respectives par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser. La banque de l'importateur n'agira dans cette opération, que sur instruction de son client importateur. Quant à l'exportateur, il aura à présenter des documents conformes à sa banque contre paiement à vue ou à échéance.

### 3.1 Description du crédit documentaire

Le crédit documentaire (appelé Credoc ou lettre de crédit L/C) est une technique de paiement qui permet, par le réseau bancaire, de sécuriser les opérations de commerce international, En répondant aux exigences essentielles des deux parties :

- pour le vendeur : la garantie d'être payé s'il se conforme aux stipulations précisées dans le crédit documentaire (documents à fournir, délais à respecter,...) ;
- -Pour l'acheteur : la certitude d'être livré dans les délais convenus avec des produits conformes en qualité et en quantité au contrat conclu.

Succinctement, nous pouvons le définir ainsi :

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de documents déterminés<sup>7</sup> ».

Le Credoc est l'opération par laquelle une banque à la demande de son client (importateur) s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit.

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement pris vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur et sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

Dans cette opération, le paiement de l'exportateur n'a lieu qu'au vu des documents conformes stipulés dans le crédit, d'où leur importance exclusive.

Il est très important pour l'importateur d'avoir constamment à l'esprit que le paiement est lié à la conformité des documents et non de la marchandise elle-même qui n'est aucunement prise en compte dans son aspect physique et réel.

L'assurance, quant à la conformité de la marchandise, point capital pour l'importateur, est appréciée uniquement sur la base des documents qu'il indiqués dans la demande d'ouverture du crédit documentaire.

Dans l'opération de crédit documentaire, il est fait abstraction des conditions du contrat commercial liant l'importateur à l'exportateur.

---

<sup>7</sup> LAHLOU.M, « le crédit documentaire », éditions ENAG, ALGER, 1999, p19.

## Chapitre I : Instruments et techniques du commerce international

La banque de l'importateur ne prend en considération que les termes et les conditions indiqués par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire. Seuls les documents et conditions énumérés dans cette demande sont à vérifier par la banque de l'importateur, d'où l'importance que doit attacher l'importateur à la rédaction de la demande d'ouverture de crédit.

### 3.1.1 Les intervenants lors du crédit documentaire

Les intervenants lors du crédit documentaire sont :

**Tableau n°2** : Les intervenants lors du crédit documentaire.

Intervenant	Rôle
Donneur d'ordre (ou l'importateur)	C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Le bénéficiaire ( ou l'exportateur)	C'est le vendeur.
Banque Emettrice	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.
Banque notificatrice	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle de vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire, on parle alors de la banque confirmante.
Banque confirmante	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays vendeur ) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Source : Legrand.G, Martini.H, « commerce international,3ed », DUNOD, Paris, 2010,p150

### 3.2 Aspects juridiques

Dans la pratique, les banques du monde entier se réfèrent aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires faisant référence pour l'ensemble des parties (banque, importateur et exportateur) en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaires.

Ces règles et usances ont été codifiées par la chambre de commerce international a fin de pallier à certaines divergences qui pourraient survenir lors des contrats, et par-là même, résoudre de nombreux litiges auxquels les parties concernées pourraient faire face.

Pour l'histoire, il y a lieu de noter que les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par la CCI en 1933 sous la brochure n°82. La 2<sup>ème</sup> brochure sous le n°151 a été publiée en 1951, la 3<sup>ème</sup> brochure sous le n°222 en 1962, la 4<sup>ème</sup> brochure sous le n°290 en 1974 la 5<sup>ème</sup> brochure sous le n°400 en 1983, la 6<sup>ème</sup> brochure sous le n°500 en 1993.

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) 600 constituent la 7<sup>ème</sup> publication, dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1er juillet 2007.<sup>8</sup>

En Algérie l'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire. Cette obligation s'applique seulement pour les importations de biens. Quant aux importations de services (c'est à-dire tout ce qui ne donne pas lieu à l'établissement d'un document douanier), ne sont pas concernées et peuvent être réglées soit par transfert soit par encaissement documentaire.<sup>9</sup>

Puis, l'article 81 de la loi de finance 2014, a autorisé l'utilisation de la remise documentaire et le crédit documentaire pour le paiement des importations de biens.<sup>10</sup>

### **3.3 Aspects techniques**

Toutes les parties intéressées (les différents intervenants) ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter.

#### **3.3.1 Les documents habituellement exigés**

Comme son nom l'indique, le crédit documentaire est basé sur l'utilisation de documents attestant de l'expédition des marchandises commandées vers leur destination et dans les délais convenus.

Les principaux documents exigés en matière de crédit documentaire sont :

- Le document de transport (connaissance ou lettre de transport aérien...)

---

<sup>8</sup> Cour du commerce extérieur pour l'obtention du diplôme d'études supérieures de banque, Commerce extérieur, Alger, octobre 2010, p83, document interne à la banque.

<sup>9</sup> [https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/algerie---utilisation-obligatoire-du-credit-documentaire-pour-les-importations-de-biens\\_da2c49e6-9ff3-4c04-866f-0cc92285e88d](https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/algerie---utilisation-obligatoire-du-credit-documentaire-pour-les-importations-de-biens_da2c49e6-9ff3-4c04-866f-0cc92285e88d) consulté le 02/02/2020

<sup>10</sup> <http://salem.over-blog.com/2016/09/credit-documentaire-ce-qu-il-faut-retenir.html> consulté le 02/02/2020

- Le document d'assurance : les risques que doit couvrir l'assurance doivent être spécifiés de façon précise par l'importateur et figurer sur le contrat commercial, et sur les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- La facture commerciale qui constitue la créance de l'exportateur sur l'importateur.

Facture commerciale, documents de transport et documents d'assurance sont les plus importants de la documentation requise en matière de crédit documentaire. Pour les autres documents qui pourraient être exigés, c'est à l'importateur de déterminer et de négocier les documents qui lui assurent que la marchandise qui sera reçue, remplit la fonction de convenance à l'usage.

En particulier, tous les documents relatifs à la qualité de la marchandise (certificat d'analyse, certificat d'inscription, certificat sanitaire) doivent être précisés dans la demande d'ouverture du crédit, de façon à se prémunir contre les risques de réception d'une marchandise autre que celle commandée.

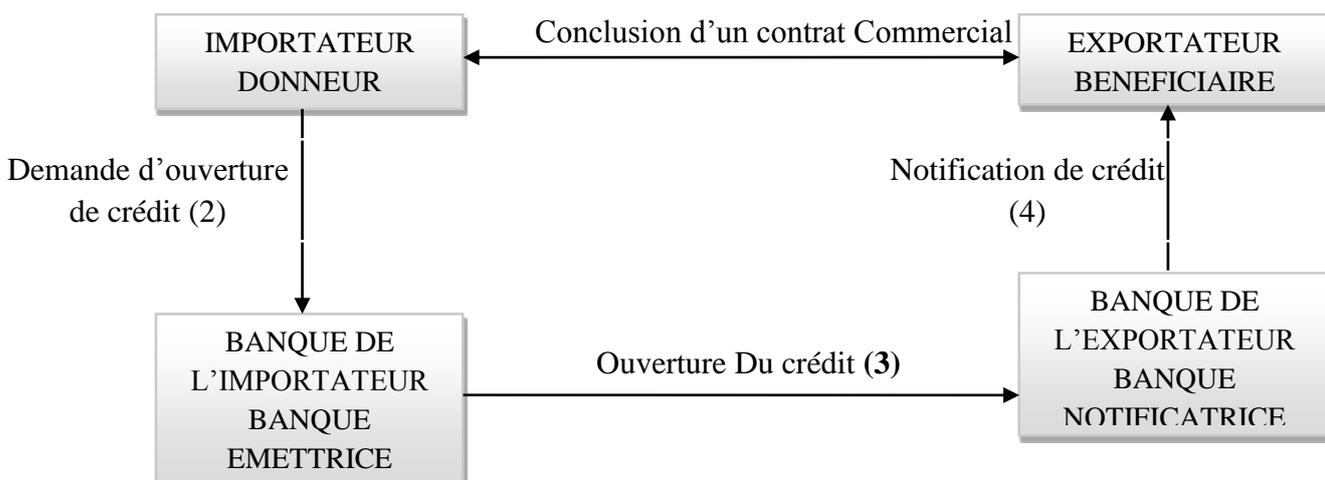
### 3.3.2 Le déroulement de l'opération

Le crédit documentaire se déroule en deux principales phases à savoir ; l'ouverture du crédit, et la réalisation du crédit.

#### ➤ Phase1 : Ouverture du crédit

Suite à la conclusion du contrat commercial et à la réception de la facture pro forma, lors de cette phase l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

**Figure n°3 : Phase d'ouverture du crédit.**



Source : Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page191 .

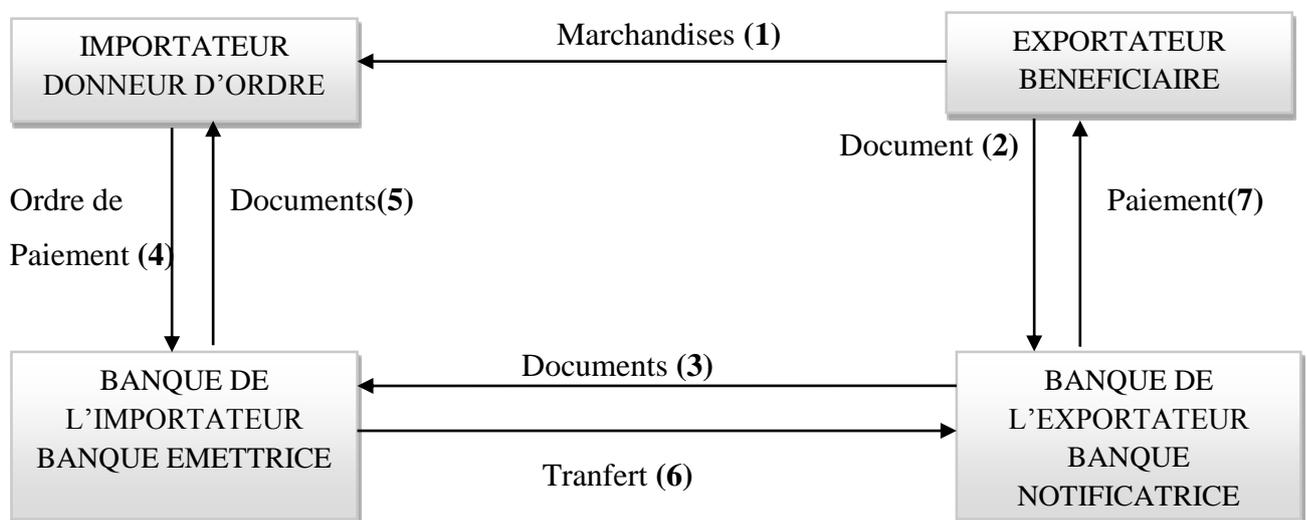
1. Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur (donneur d'ordre) et l'exportateur (bénéficiaire). Dans ce contrat sont discutées les conditions selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se dénouer ;
2. Après signature du contrat commercial, l'importateur se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur ;
3. La banque de l'importateur (banque émettrice) après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier (banque notificatrice) pour notifier le crédit ;
4. La banque de l'exportateur (notificatrice) notifie le crédit auprès de l'exportateur.

➤ **Phase2** : Réalisation du crédit

Après avoir reçu la notification d'ouverture du crédit par sa banque, l'exportateur prépare et expédie les marchandises. Il récupère le document de transport, les documents annexes exigés par l'importateur. Il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents réunis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture, pour la réalisation du crédit.

Le crédit documentaire peut être réalisable à vue (paiement au comptant) ou contre acceptation (paiement à échéance).

**Figure n°4 : Crédit réalisable à vue**

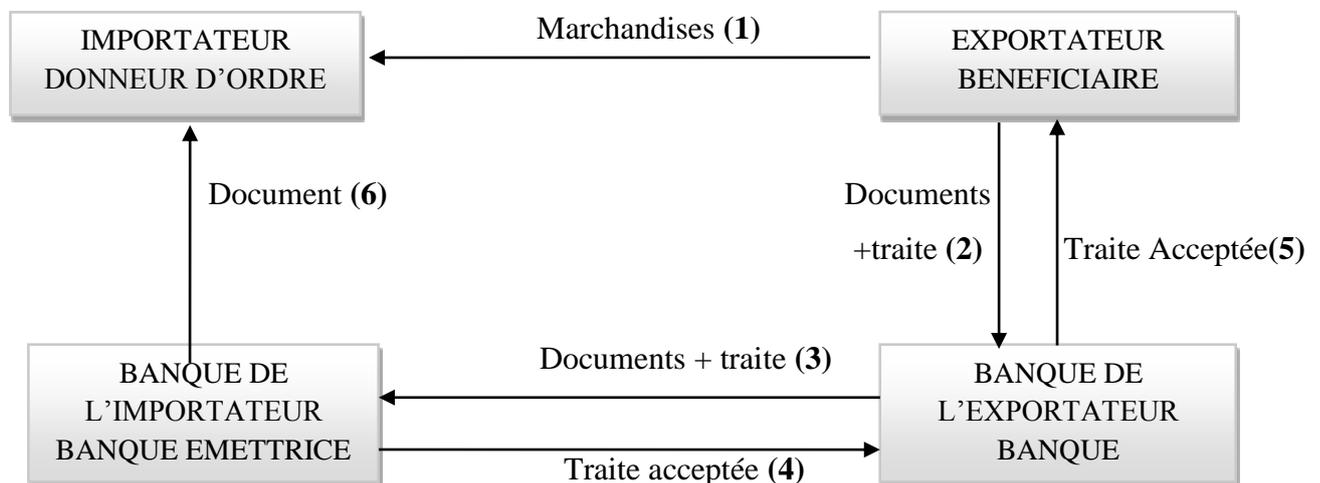


Source : Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page192 .

1. Expédition de la marchandise par l'exportateur (bénéficiaire) qui récupère le document de transport (connaissance, « LTA »).
2. L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou « LTA ») à sa banque contre paiement à vue.

3. La banque de l'exportateur, après l'envoi des documents et après s'être assuré de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.
4. Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour paiement.
5. Une fois que l'importateur (donneur d'ordre) aura les documents, sa banque (banque émettrice) les lui remet pour le retrait de marchandise.
6. La banque de l'importateur (banque émettrice) effectue le transfert des fonds vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

**Figure n°5: Crédit réalisable contre acceptation**



Source : Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page193 .

1. Expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur ;
2. L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) ou sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière ;
3. La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec la traite à la banque de l'importateur ;
4. Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification. S'ils sont conformes elle retourne la traite, après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur (banque notificatrice) ;

5. La banque de l'exportateur (banque notificatrice) à la réception de la traite, la retourne au client exportateur (bénéficiaire) qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance ;
6. La banque de l'importateur (banque émettrice) remet les documents à l'importateur (donneur d'ordre) pour qu'il retire sa marchandise.

### **3.4 Les types de crédit documentaire**

On distingue trois différents type de crédit documentaire, à savoir<sup>11</sup> :

#### **3.4.1 Crédit documentaire révocable**

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et cela sans avis préalable du bénéficiaire, étant donné que la banque émettrice agit, dans la plupart des cas, sur ordre de l'acheteur, il est par conséquent évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur (l'acheteur).<sup>12</sup>

Cependant, la banque émettrice ne peut pas plus exercer cette faculté à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice .ce type de crédit procure beaucoup de souplesse à l'acheteur et ne donne pas une réelle sécurité au vendeur ; il ne convient que si les deux partenaires contractuels se connaissent bien et que le vendeur ait une certaine confiance en l'importateur.

#### **3.4.2 Le crédit documentaire irrévocable**

Est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord de toutes les parties intéressées. Il s'agit pour la banque émettrice d'un engagement ferme de payer, elle ne peut donc revenir sur son engagement, quelle que soit l'évolution de la situation de son client.

#### **3.4.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Offre une double garantie à l'exportateur à savoir celle de la banques émettrice et celle de la banque notificative (ou confirmatrice) qui ajoute sa confirmation et son engagement de payer. Notons que ce type de crédit présente un coût des plus élevé, l'importateur peut donc demander que ces frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.<sup>13</sup>

---

11 Martini, Deprée, Klein-Cornede, « crédit documentaire, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », édition RB, Paris, 2019, P422

12LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 1995, p 340.

13 [https://www.memoireonline.com/05/10/3498/m\\_les-differents-modes-de-paiement-11.html](https://www.memoireonline.com/05/10/3498/m_les-differents-modes-de-paiement-11.html) consulté le 18/02/2020

### **3.5 Les crédits documentaires spécifiques**

Le crédit documentaire constitue un outil dont même les experts n'ont pas encore exploité toutes les possibilités, chaque année voit l'éclosion de nouvelles adaptations.

Trois types de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, plus quatre modes de réalisation : voilà qui procure déjà un grand nombre de combinaisons.

Mais le commerce ne s'arrête pas là, il a mis au point des crédits « à particularités» Qui se présentent comme suit :

#### **3.5.1 Crédit documentaire renouvelable (revolving)**

Le crédit documentaire renouvelable est une remise en vigueur ou une reconduction automatique du crédit après la première utilisation, sa particularité est qu'il peut être renouvelable et cela en fonction du montant global, du nombre de renouvellement, de la périodicité et enfin du temps de validité.

Le Credoc renouvelable permet d'éviter l'ouverture de plusieurs crédits documentaires successifs relatifs à l'importation de produits qui doivent être livrés à une date précise, il permet aussi d'obtenir des prix avantageux car l'acheteur peut envisager d'entente avec le vendeur, une commande de marchandises dépassant ses besoins du moment.

Par la mention « cumulatif » ou « non cumulatif » figurant dans le Credoc, les tranches non utilisées ou les soldes de celles partiellement utilisées peuvent être ajoutés ou non aux tranches subséquentes.

#### **3.5.2 Crédit documentaire avec acompte ou clause rouge (RED CLAUSE)**

Ce Credoc constitue un préfinancement pour l'exportateur, c'est-à-dire qu'il peut exiger auprès de la banque notificatrice ou confirmatrice une avance à faire-valoir sur le montant global de l'opération commerciale, et cela à la demande expresse du donneur d'ordre, il y précise (l'importateur) le montant de l'avance autorisée qui parfois peut être égale à la totalité du crédit. Ce crédit est considéré comme un moyen de financement du vendeur, néanmoins si ce dernier le remboursement de cette avance ainsi que les intérêts à la banque émettrice, cette dernière le retournera à son tour contre l'acheteur (le donneur d'ordre) qui est responsable du remboursement des avances accordées au vendeur si ce dernier ne présente pas les documents exigés dans le crédit.

### 3.5.3 Crédit documentaire transférable

Dans ce type de crédit le bénéficiaire a le droit de demander à la banque autorisée d'effectuer le paiement, transférer une partie ou en totalité à un plusieurs tiers. C'est le cas dans les opérations de sous-traitance internationale .ce crédit garanti le paiement des fournisseurs et la confidentialité des relations commerciales.

### 3.5.4 Crédit documentaire back (crédit adossé)

Quand un crédit transférable ne peut être mis en place, soit que l'acheteur ne soit pas d'accord, soit que son montage soit trop complexe, l'intermédiaire va ouvrir un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant, ce second crédit sera « adossé » au premier. Le négociant intermédiaire, bénéficiaire du premier crédit, devient donneur d'ordre du second.la même banque orchestrera l'opération, en agissant comme banque notificatrice dans le premier, en banque émettrice dans le second.

### 3.6 Les risques encourus par les différentes parties

Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat. Ainsi l'analyse des risques peut se répartir en deux catégories à savoir :

- Les risques pour les banques
- Les risques pour les clients

#### 3.6.1 Les risques pour les banques

En ce qui concerne les risques pour les banques, on distingue les risques subis par le banquier donneur d'ordre et les risques subis par la banque correspondante, qui sont donc les suivants :

**Tableau n°3** : les risques pour les banques.

La banque	Risques
<b>Risques du banquier donneur d'ordre</b>	➤ <i>Risque relatif à l'examen des documents</i> :Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier. Des questions d'interprétations peuvent alors se poser. C'est grâce aux règles et usances uniformes de la chambre du commerce international qu'est régit le crédit documentaire et que beaucoup de litiges sont alors évités.

	<p>➤ <b>Risque relatif au financement</b> : Il n'apparaît que si le crédit documentaire en question est irrévocable. Ceci signifie que le banquier donneur d'ordre a pris un engagement ferme ; qui est de payer l'exportateur en tout état de cause dès lors que tous les documents sont conformes. Notons que le banquier n'est en aucun cas sûr que l'importateur le remboursera le moment venu. En effet, le crédoc est un crédit par signature, le banquier émetteur paye dès réception des documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur. Supposons que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit, il peut demander alors des délais supplémentaires pour lui permettre soit de transformer sa marchandise, soit de trouver un acheteur.</p>
<p><b>Risques du banquier correspondant</b></p>	<p>➤ <b>Risque relatif à l'examen des documents</b> : l'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent à celui du banquier émetteur.</p> <p>➤ <b>Risque de non-remboursement de la part du banquier émetteur</b> : le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.</p>

Source : conception personnelle.

### 3.6.2 Les risques pour les clients

Et en ce qui concerne les risques pour les clients, ils se manifestent selon que l'on soit importateur ou exportateur :

**Tableau n°4** : les risques pour les clients.

Les Clients	Risques
<b>Importateur</b>	➤ Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conforme à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.
<b>Exportateur</b>	➤ Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques. C'est à leur niveau que l'étude des risque doit être plus attentive.

Source : Conception personnelle.

### 3.7 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

- Les avantages du crédit documentaire

- Une garantie de paiement : le fait qu'une banque accepte d'ouvrir un crédit documentaire constitue un indicateur de solvabilité de client étranger, l'exportateur connaît précisément sa date de règlement ;
- Une sécurité totale qui permet de ne pas recourir à l'assurance-crédit pour les crédits irrévocable et confirmés ;
- La réalisation des opérations commerciales dans les conditions optimales peuvent être espérées par l'acheteur, compte tenu de vigilance des banques qui font un contrôle exclusivement sur pièce.<sup>14</sup>

- Les inconvénients du crédit documentaire<sup>15</sup>

- Le crédit documentaire doit être utilisé avec beaucoup de professionnalisme pour être efficace, à défaut, il perd son efficacité et peut devenir onéreux ;
- Le coût du crédit documentaire est assez élevé, mais il ne se réduit pas aux seuls frais bancaires (les erreurs techniques de toute nature qui peuvent émailler la procédure représentent un coût indirect qui peut se révéler très important) ;

<sup>14</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 1995, Page345.

<sup>15</sup> LAUTIER 16Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9ème édition, Edition Economica, 2005, Page 719.

- La complexité et le coût du crédit documentaire l'ont pendant longtemps réservé à des paiements de gros montants, l'ampleur des risques qu'il permet de couvrir et la volonté de sécuriser les transactions avec l'étranger expliquent cependant que les entreprises recourent souvent à cet instrument de paiement, même si les sommes en jeu sont d'un montant assez faible ;
- En contrepartie de la sécurité qu'il apporte, le crédit documentaire fait courir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents ou dans le déroulement de la procédure ;
- La banque confirmatrice est exposée à l'éventuelle insolvabilité de la banque émettrice et risque politique inhérent à tout engagement pris pour le compte d'une entité étrangère.

### **Section 2 : Les instruments de paiement dans les opérations du commerce extérieur**

Dans le cadre des opérations du commerce international, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation d'instruments de paiement. Ces derniers sont les différentes formes matérielles ou supports que prend le règlement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).

Ces instruments ne présentent pas en eux-mêmes de réelles spécificités au commerce international, mais les formes les plus adaptées n'y sont pas nécessairement les mêmes que dans la vente domestique.

#### **1. Description du chèque**

« Le chèque est un écrit qui permet au tireur (qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposés chez le tiré. »<sup>16</sup>

Un chèque a une validité limitée dans le temps. Cette validité comprend un délai de présentation et un délai de prescription. Au-delà du délai (présentation + prescription) le chèque sera rejeté au motif « chèque prescrit »<sup>17</sup>

---

16 Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrançois, "Les techniques Bancaires", Dunod, Paris, 2008, P 80

17 L'article 501 du code de commerce Algérien (modifié par la loi n° 87-20 du 23 décembre 1987) : Le chèque émis et payable en Algérie doit être présenté au paiement dans un délai de 20 jours. Le chèque émis hors d'Algérie et payable en Algérie doit être présenté dans un délai, soit de 30 jours si le chèque est émis en Europe ou dans un des pays riverains de la Méditerranée, soit de 70 jours si le chèque a été émis dans tout autre pays sous réserve des dispositions relatives à la réglementation des changes. Le point de départ des délais sus indiqués est le jour porté sur le chèque comme date d'émission.

### 1.1 Typologie des chèques

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante), qui sont :

- **Le chèque d'entreprise** : Le chèque d'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire.

De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règlent qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

- **Le chèque de banque** : est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses ou sur celles d'une autre banque. Il offre donc une garantie contre le risque commercial mais ne protège pas du risque bancaire (la banque doit être solvable).

Ainsi il est émis par une banque sur instruction de l'importateur, ce type de chèque est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

- **Les chèques de voyage** : sont émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminée (dollar, DM, Euro...). Ils sont signés par leur titulaire une première fois au moment de l'achat, et une seconde fois lors de leur utilisation à l'étranger avec généralement la présentation obligatoire d'une pièce d'identité, ce qui évite qu'ils soient utilisés par d'autres personnes. Les chèques peuvent être changés contre de l'argent liquide en monnaie locale dans toutes les banques et bureaux de change ou les utiliser comme moyen de paiement chez de nombreux commerçants. Toutefois ces derniers ne sont pas forcément habitués à ce genre de moyen de paiement. Certains préféreront ne pas les accepter, d'autres refuseront de rendre la monnaie.

En cas de perte ou de vol, les chèques de voyage sont remboursés ou remplacés dans des délais très brefs (généralement de 24 h à 48 h, parfois immédiatement). Il suffit, pour se faire rembourser, de produire le bordereau d'achat et une déclaration de vol ou de perte faite auprès de la police locale.<sup>18</sup>

- **Le chèque certifié** : Comme le chèque de banque, le chèque certifié présente une réelle garantie pour son bénéficiaire, mais pendant une durée beaucoup plus courte (8 jours seulement).

---

<sup>18</sup> <https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html> consulté le 14/11/2020

Il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.

- **Le chèque visé** : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

- **La lettre chèque** : est un document qui réunit la lettre d'accompagnement et le chèque détachable, au format standard. Elle permet notamment de régler des bénéficiaires sans avoir besoin de leurs coordonnées bancaires et sans utiliser de carnet de chèques.
- **Le chèque de retrait** : permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

Le retrait peut s'effectuer<sup>19</sup> :

- soit directement auprès de l'agence qui tient le compte (la plupart des cas) ;
- soit auprès d'une agence autre que celle qui tient le compte (retrait payant) ;
- soit auprès d'une banque partenaire, parfois à l'étranger. Cette pratique était répandue avant l'essor de la Carte bancaire internationale, mais qui a quasiment disparu aujourd'hui car les frais bancaires occasionnés par un retrait chèque à l'étranger sont particulièrement élevés.

Pour effectuer un retrait chèque, le client remplit le chèque comme un chèque ordinaire (montant en chiffre et en lettre, ordre généralement à son ordre, date, lieu et signature) puis il le remet à la banque en présentant une pièce d'identité qui lui délivre les fonds après vérification de la provision sur le compte.

➤ Certaines mentions sont obligatoires sur le chèque.<sup>20</sup>

- La dénomination « chèque » ;
- L'indication « donnant ordre de payer une certaine somme » ;
- Le nom du tiré (indispensable pour que le mandat de payer soit valide) ;
- La date et lieu de création du chèque ;

---

<sup>19</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A8que\\_de\\_retrait](https://fr.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A8que_de_retrait) consulté le 12/11/2020.

<sup>20</sup> BLKHEIR Sid Ahmed, les différents modes de paiement, Université de Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur ainsi la somme en lettres et en chiffre ;
- Le nom et l'adresse du tireur (mentions facultatives non imposées par la loi) ;

### 1.2 Les avantages et les inconvénients du chèque

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les transactions internationales. Son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont présentés sous forme d'un tableau :

**Tableau n°5 :** Les avantages et les inconvénients du chèque.

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>-Apporte une grande sécurité de paiement ;</li><li>-Facilité d'utilisation ;</li><li>-Il est très répandu et peu coûteux ;</li><li>-Commission faible sur les chèques de montant élevé ;</li><li>-Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Délais d'encaissement est parfois long ;</li><li>-Risques matériels : de vol, de falsification, d'opposition (de la part du client) ;</li><li>-Le risque de change si le chèque est établi en devise ;</li><li>-Le risque de non-paiement si le chèque est impayé.</li><li>-Le recours juridique est parfois long et difficile.</li></ul>

Source: conception personnelle.

## 2. Le virement SWIFT

Le virement SWIFT est un type de virement international envoyé via le réseau interbancaire SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

Le réseau SWIFT est l'un des plus larges réseaux financiers de communication au monde servant aux échanges interbancaires mondiaux (plus de 7 000 institutions y sont raccordées dans 192 pays).

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé dont le débiteur (l'acheteur/importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert.<sup>21</sup>

<sup>21</sup> V. Meyer, C. Rolin « Les techniques du commerce international » édition Arnaud Colin, 2005, p 29

En effet, le virement SWIFT est un outil de transmission des ordres de paiement mais également une messagerie électronique que tous les participants utilisent tout au long de la journée pour effectuer tous leurs mouvements **titres et espèces**

### 2.1 Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients du virement SWIFT.

**Tableau n°6:** Les avantages et les inconvénient du virements swift.

Les avantages	Les inconvénients
-Faible coût ; -Rapidité de transfert ; -Le système fonctionne 24h/24 et 365 jours par an ; -Pas de risque d'impayé pour l'exportateur si le virement est fait avant expédition ; -Pas de risque de perte ; -La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle.	-Le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour l'exportateur, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ; -Risque de change si le virement est libellé en devise ; -Le temps est plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ; -Le SWIFT n'est pas négociable.

Source : conception personnelle.

Notons qu'au sein de l'Europe, dans la continuité de l'euro, les Etats ont mis en place à partir de 2008 la zone SEPA (Single Euro Payment Area). Il s'agit de faciliter l'harmonisation des règles bancaires européennes et de simplifier le paiement des transactions commerciales intra-européennes en réduisant leurs coût bancaire.<sup>22</sup>

### 3. Les effets de commerce

Les effets de commerce dispose de deux catégories qui sont :

#### 3.1 La lettre de change (bill of exchange)

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger importateur (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance à lui-même ou à un tiers. La créance ainsi matérialisée est transmissible par endossement. »<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page179

<sup>23</sup> Luc Bernet-Rollande, Principes de technique bancaire, 25ème édition, Paris, 2008. P 245.

### 3.1.1 Les mentions obligatoires

Elle doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires, telles que<sup>24</sup> :

- Le terme « lettre de change »;
- Le mandat de payer un montant donné;
- Les coordonnées du tiré (créancier);
- Les coordonnées du porteur (débiteur);
- La date d'échéance du paiement (à défaut paiement dans les meilleurs délais);
- Le lieu du paiement (typiquement le domicile du tiré);
- La date et le lieu d'émission de la lettre de change;
- Une signature du tireur (créancier).

### 3.1.2 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Le tableau ci-après expose les avantages et les inconvénients de la traite:

**Tableau n°7** : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.

Les avantages	Les inconvénients
<p>-Elle est émise à l'initiative du vendeur (tireur) ;</p> <p>-Elle permet à un vendeur (tireur) d'accorder des délais à un acheteur (tiré);</p> <p>-Elle détermine la date de paiement ;</p> <p>-Elle matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;</p> <p>-Elle est émise par la monnaie du vendeur ;</p> <p>-La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.</p>	<p>-Elle ne supprime pas les risques d'impayés ou encore de perte, de vol et de falsification ;</p> <p>-Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur et fait intervenir plusieurs établissements financiers ;</p> <p>-Elle est soumise par l'initiative de l'acheteur ;</p> <p>-Ce mode de paiement n'est pas très répondu ;</p> <p>-Son coût est élevé.</p>

Source : conception personnelle.

<sup>24</sup> <https://debitoor.fr/termes-comptables/lettre-de-change> consulté le 18/11/2020.

### **3.1.3 Les différents types de la lettre de change**

Dans la lettre de change, on distingue :<sup>25</sup>

- 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.

### **3.2 Le billet à ordre**

« Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, l'acheteur) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, le vendeur ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une date déterminée ».<sup>26</sup>

Néanmoins, le billet à ordre est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

#### **3.2.1 Les mentions obligatoires**

Pour être valable, le billet à ordre doit contenir les mentions suivantes<sup>27</sup>:

- La clause à ordre ou la dénomination du titre comme billet à ordre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date de l'échéance ;
- L'indication du lieu de paiement ;
- L'indication du nom du bénéficiaire ;
- Date et lieu de création ;
- Signature du souscripteur.

#### **3.2.2 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre**

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre comme suit :

---

<sup>25</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2<sup>ème</sup> éd, Edition Dunod, Paris, 2008, p130.

<sup>26</sup> Luc Bernet-Rollande, Op cité, P 255.

<sup>27</sup> <https://cours-de-droit.net/le-billet-a-ordre-a121605286/> consulté le 25/11/2020.

**Tableau n°8:** Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.

Les avantages	Les inconvénients
-Il est négociable et représente une créance de somme d'argent payable à crédit ; -Reconnaissance de dette ; -Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	-Il ne supprime pas les risques d'impayés, de perte et de vol ; -Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ; -Emis à l'initiative de l'acheteur.

Source : Conception personnel.

### 3.3 Principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre

Le billet à ordre et la lettre de change sont tous les deux des instruments utilisés dans le but de mobiliser les créances commerciales. Néanmoins, les principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre sont les suivantes:

**Tableau n°9 :** Les principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre.

La lettre de change	Le billet à ordre
La lettre de change met en rapport trois personnes : Le tireur (en sa qualité de créancier) ; Le tiré (en sa qualité de débiteur) et le bénéficiaire. Le tireur donne l'ordre au tiré de payer à une date déterminée une certaine somme d'argent au bénéficiaire.	Le billet à ordre met en rapport deux personnes : Souscripteur (en même temps tireur et tiré) et le bénéficiaire
La lettre de change est un acte de commerce par la forme, elle est commerciale quelles que soient les personnes qui l'utilisent (commerçants ou non) et quel que soit l'objet de la créance pour laquelle elle a été émise (civile ou commerciale).	Le billet à ordre n'est un acte de commerce que lorsqu'il est signé à l'occasion d'une transaction commerciale.
La lettre de change doit être acceptée par le tiré. Son acceptation est exprimée par le mot « acceptée » et par sa signature au recto. A souligner que la présentation de la lettre de change à l'acceptation n'est pas obligatoire. Mais une traite qui n'est pas acceptée est difficilement négociée car le tiré tant qu'il n'a pas accepté, il peut refuser de payer.	Le billet à ordre ne peut pas être présenté à l'acceptation, puisque c'est le souscripteur lui-même qui le rédige. Sa signature à l'émission à elle seule, l'engage juridiquement à payer à l'échéance entre les mains du bénéficiaire, de la même manière que l'accepteur d'une lettre de change

## Chapitre I : Instruments et techniques du commerce international

---

Existence de la provision qui est la créance du tireur sur le tiré. Une fois la traite est émise, la propriété de la provision est transmise à un bénéficiaire que le créancier a choisi, lequel sera payé par le tiré.	Absence de la notion de provision. C'est le souscripteur du billet à ordre lui-même qui est tenu au paiement.
---	---

**Source** : établie par nous même à partir du site <http://www.iurisma.com/index.php/les-effets-de-commerce/76-la-difference-entre-la-lettre-de-change-et-le-billet-a-ordre> consulté le 26/11/2020.

### **Conclusion**

Les différents modes de paiement du commerce international évoqués durant ce chapitre, sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises quelles soient importatrices ou exportatrices, mais il est toutefois indispensable de vérifier lors des négociations commerciales si le moyen de financement est adéquat et s'il ne comprend pas de risques.

Les échanges internationaux sont l'un des facteurs les plus déterminants du développement des pays, d'où l'attention particulière quant à leur financement.

Dans ce premier chapitre, nous avons présenté les différentes techniques et instruments de financement du commerce international, que le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) doivent connaître et maîtriser afin de choisir la meilleure technique et l'instrument à utiliser dans les différentes opérations internationales mais il est tout de même indispensable de vérifier lors des négociations commerciales si le moyen de financement est adéquat et s'il ne comprend pas de risques.

Le choix de la meilleure technique utilisée et ainsi l'instrument le plus adéquat dépend de plusieurs facteurs dont les plus importants sont : les coûts, la rapidité et la minimisation des risques.

## Chapitre II :

---

Toute entreprise active dans une économie ouverte aux relations internationales, et réalise des opérations commerciales en devises étrangères qui diffèrent d'un pays à l'autre, opère des transactions sur le marché de change.

Le marché de change a donné naissance au risque qui est inhérent à l'activité économique. Toute entreprise y est confrontée dès le moment où elle réalise des opérations commerciales, industrielles ou financières. En effet le développement des marchés financiers et l'internationalisation des activités des entreprises ont donné naissance à un nouveau type de risque qui s'est ajouté aux risques traditionnels, de nature industrielle ou commerciale. Ce type de risque, qui entre dans le cadre des risques dit financiers, est le « risque de change » et résulte des variations imprévisibles des taux de change. Ce risque a des conséquences qui peuvent être dommageables au niveau des résultats financiers, de la valeur du patrimoine et même de la pérennité de l'entreprise. Aucune firme, grande ou petite, ne peut se prévaloir d'être à l'abri des fluctuations des cours des devises qui se répercutent sur sa performance. Il importe alors de les prendre en considération et de les gérer au mieux. Il est primordial pour un financier de bien évaluer le risque de change.

L'Algérie a adopté un développement qui a connu plusieurs phases qui étaient fonction de la situation économique et sociale. En effet, depuis la création de sa monnaie nationale en 1964, l'Algérie, dans le souci de sauvegarder sa souveraineté monétaire a adopté plusieurs politiques de change, passant de la rigidité au flottement dirigé, qui s'est concrétisé en 1995 par la mise en place d'un marché interbancaire des changes.

Dans un premier temps, nous présenterons le marché de change ainsi que le taux de change. Puis, nous aborderons le régime de change Algérien et l'évolution du taux de change. Enfin, nous nous intéresserons aux différents types de risques de change et leurs couvertures.

### Section 1 : Présentation du marché de change et du taux de change

Le marché de change (ou Forex) est caractérisé par des échanges internationaux qui se font dans des devises différentes c'est pour cela que le taux de change entre deux devises varie, pouvant parfois augmenter ou chuter totalement.

Dans cette section nous allons présenter les différentes caractéristiques du marché de change ainsi nous traiterons le taux de change.

#### 1. Marché de change (Forex)

Dans cette partie nous allons présenter le marché de change, ses caractéristiques, ses intervenants, ses activités, ses opérations et enfin ses composants.

##### 1.1 Description du marché de change

Forex est l'abréviation de Foreign et Exchange qui désigne le marché mondial des devises, c'est à dire le marché sur lequel s'échange les devises du monde entier.

Au cours des dernières années, le marché des changes s'est agrandi pour passer d'un marché essentiellement interbancaire (les transactions sur devises des banques commerciales et des banques centrales constituant la majorité des échanges de devises) à un marché impliquant plusieurs autres institutions financières telles que des courtiers et des teneurs de marché, y compris des entreprises non-financières, des sociétés d'investissements, des fonds de retraite et des fonds de couverture.

Jusqu'en 2005, le FOREX n'était pas accessible aux particuliers. Grâce à l'avènement du trading électronique et à l'apparition de courtiers de détail, les barrières à l'entrée du marché des changes sont tombées. D'après les chiffres de la BRI d'avril 2010, le volume des transactions effectuées via des plateformes électroniques représenterait 10% des opérations quotidiennes sur le FOREX, soit environ 150 milliards de dollars américains.

Contrairement aux marchés des titres, il n'existe qu'un seul marché des changes pour lequel il n'y a pas de localisation géographique. Il existe plusieurs places financières sur lesquelles sont pratiquées des opérations de change, telles que Londres, New York, Singapour, Zurich, Paris... etc. Les acteurs sont reliés par un vaste réseau mondial de télécommunication, et toutes les opérations se font à travers ce réseau (pour les cotations de fourchette de prix, entente sur les négociations, réalisation des transactions...).

Le développement rapide de la technologie et des outils informatiques a profondément influencé le fonctionnement du marché des changes, en permettant notamment de faire circuler de plus en plus rapidement les informations sur les cotations de devises d'une place à

l'autre. Cela a entraîné une augmentation significative des flux d'information ainsi qu'une forte diminution des temps de passage d'ordre, contribuant à la transparence du marché et à la diminution des « opportunités d'arbitrage ». Cette information croissante a également permis d'automatiser les tâches des traders et surtout d'abolir les frontières pour les transactions : sur le FOREX, il est possible d'acheter et de vendre les principales devises 24 heures/ 24, dès son ouverture le lundi matin en Australie jusqu'à l'après-midi à New York, le marché des changes ne dort jamais.<sup>1</sup>

En avril 2016, le rapport de la BRI (Banque des Règlements Internationaux) sur l'enquête triennale des banques centrales estime le volume quotidien des échanges à près de 5 100 milliards de dollars (soit presque trois fois plus qu'en 2004 et 6 fois plus qu'en 1992, mais légèrement moins qu'en 2013). Cela en fait le marché le plus vaste et le plus liquide au monde en termes de volume de transactions<sup>2</sup>.

Le marché des changes assure la confrontation des offres et des demandes de devises et révèle leurs cours en termes de monnaies nationales. Autrement dit, il conduit à la détermination du taux de change qui est le prix d'une monnaie en termes d'une autre monnaie. Le marché des changes est précisément le marché où les différentes monnaies sont échangées. Il est donc une organisation économique sans véritable réglementation où les transactions sur les devises ne sont pas centralisées en un lieu géographique précis (lieu abstrait).

Le marché des changes est un marché mondial qui fonctionne en continu, où offreurs et demandeurs de devise ne se rencontrent pas physiquement mais où les transactions se déroulent entre les tables de change des différentes banques par le biais d'instruments de communication et de réseaux d'information spécialisés.

### **1.2- Les caractéristiques**

Le marché de change a des caractéristiques bien particulières, les plus importantes sont:

#### **1.2.1 Un marché planétaire**

Par son caractère planétaire, le marché des changes est une organisation économique largement non réglementée, ou plutôt auto réglementée, au sens où les règles de

---

<sup>1</sup>Laurance ABADIE & Catherine MERCIER-SUISSA, « finance internationale », Armand colin, Paris, 2011, page 36.

<sup>2</sup> Pihon Dominique, (2001), les taux de change, 3<sup>ème</sup> édition, Collection repères, Editions La Découverte & Syros, Paris.

fonctionnement sont édictées par les agents privés, ou par des institutions privées lorsque les transactions ont lieu sur des marchés organisés.

### **1.2.2 Un marché réseau**

Les offreurs et les demandeurs communiquent par des instruments modernes de transmission (téléphone, télex...) complétés par des réseaux d'information spécialisés (Reuters, Telerate) et des systèmes informatiques permettant d'effectuer et d'enregistrer rapidement les opérations.

Ainsi, le marché des changes apparaît comme un marché réseau qui contribue à unifier l'économie mondiale.

### **1.2.3 Un marché en continu**

Le marché des changes fonctionne en continu successivement sur des places financières dont les cours de change sont aussi cotés 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Ce sont les brokers qui restreignent l'accès au Forex durant le weekend mais les institutionnels eux peuvent continuer à trader les devises.

### **1.2.4 Un marché dominé par quelques places financières**

Le marché des changes est géographiquement très concentré sur les places financières de quelques pays (ou villes) tels que Londres "City" (37%), les Etats-Unis (19.4%), Singapour (7.9%) et Hongkong (4%).

### **1.2.5 Un marché interbancaire**

Les cambistes des banques et les courtiers sont les seuls intervenants privés à opérer directement sur le marché. Pour cette raison, le marché des changes est un marché interbancaire de gros.

### **1.2.6 Un marché dominé par quelques monnaies**

Les opérations sur les marchés des changes sont concentrées sur un petit nombre de monnaies, et très majoritairement sur le dollar (87,6%), l'euro (31%) et le yen japonais (21,6%).

### **1.2.7 Un marché à terme**

Les transactions au comptant ne représentent que 40 % des transactions. Le marché des changes est donc nettement un marché à terme.

### 1.3 Les intervenants

Au fil du temps le marché de change a connu des changements notamment sur les intervenants.

Ci-dessous, nous aborderons de manière explicite les différents intervenants sur le marché de change actuellement.<sup>3</sup>

#### 1.3.1 Les banques commerciales

Sont les principaux intervenants sur le Forex cependant leur part de marché diminue régulièrement. Aujourd'hui 43% des transactions transitent via le marché interbancaire contre 63% en 1998 et 53% en 2004. Les banques ont principalement un rôle d'intermédiaire pour les autres intervenants sur le marché. Elles cherchent à réaliser des profits en faisant du «market making», c'est-à-dire en proposant à leurs clients un prix à l'achat et un prix à la vente.

#### 1.3.2 Les investisseurs institutionnels

Constituent le deuxième acteur important. Ce sont entre autres des sociétés d'investissements ou d'assurance, des fonds de pension et des Hedge Funds. Ils interviennent sur le Forex pour couvrir leurs portefeuilles d'actions, d'obligations ou de devises et représentent 30% du total des échanges sur le marché des changes.

#### 1.3.3 Les Banques centrales

Interviennent pour gérer leurs stocks en devises et en papiers d'état. Leurs transactions représentent 5 à 10% du total des volumes réalisés sur le Forex. Les banques centrales peuvent également intervenir pour défendre leurs monnaies et ajuster des déséquilibres économiques et financiers.

#### 1.3.4 Les courtiers ou brokers

Permettent aux particuliers d'accéder au marché du Forex en transmettant les ordres de leurs clients aux banques commerciales ou sur des plateformes comme EBS, Reuters Dealing, HotSpot, FXall... Ils se rémunèrent soit sur le spread ou en prenant une commission sur chaque opération.

Il existe aussi les courtiers markets makers qui comme les banques commerciales proposent en permanence à leurs clients un prix achat/vente (bid/ask) pour gagner le spread si ils trouvent un acheteur et un vendeur au même moment. Si le market maker ne trouve pas un

---

<sup>3</sup> <http://www.broker-forex.fr/intervenants-marche-des-changes.php> consulté le 22/03/2020 à 14h06.

acheteur et un vendeur, il essayera de faire un profit en couvrant la position de son client sur le marché interbancaire.

### 1.3.5 Les entreprises multinationales

Sont amenées à intervenir sur le Forex afin de convertir leur monnaie lors d'opérations d'importation et d'exportation, leurs transactions représentent 5% du volume des échanges mondiaux. Certaines disposent même d'une salle de marché avec des traders qui spéculent dans le but de faire des profits et de limiter le risque de change.

### 1.3.6 Les investisseurs particuliers

Interviennent depuis quelques années sur le marché des changes grâce à internet. Le volume des transactions des particuliers représente aujourd'hui plus de 5% du volume total des échanges réalisés. Le trading de devises peut être adapté à plusieurs profils de traders Forex particuliers qui peuvent maintenant comme les gros acteurs du marché obtenir des performances sur le Forex en maîtrisant certains critères comme l'effet de levier et le money management.

## 1.4 Le rôle

La question fondamentale que nous nous posons à ce stade d'avancement de notre travail est de savoir quel est le rôle du marché de change ? Nous allons donc ci-dessous tenter de répondre à cette question.

En effet, le marché des changes a pour objectif de déterminer la valeur d'une monnaie par rapport à d'autres monnaies. Il s'agit du baromètre de l'économie mondiale. Derrière chaque devise, il y a un pays ou une zone géographique. L'appréciation d'une devise montre avant tout la bonne santé économique d'un pays. Acheter une devise, c'est un peu comme acheter une action d'un pays. La grande différence par rapport aux actions, c'est qu'il y a toujours une notion de comparaison. On achète une devise contre une autre. Pour schématiser, on espère alors que l'action du pays que l'on a acheté va grimper plus vite que l'action du pays que l'on a vendu.<sup>4</sup>

Le marché des changes a quatre principaux rôles :

---

4 <https://www.centralcharts.com/fr/gm/1-apprendre/4-forex/6-debutant/3-le-marche-des-changes> consulté le 25/03/2020 à 15h48.

### 1.4.1 Arbitrage

L'arbitrage est une activité indispensable qui permet à un marché d'être efficient. La technique consiste à repérer les imperfections de toute nature de marché et d'en tirer profit sans aucune prise de risque.

L'arbitrage forex est une stratégie de trading sans risques dans laquelle plusieurs taux de change sont vendus et achetés en même temps chez différents brokers en ligne pour bénéficier des écarts de prix entre les fournisseurs des prix forex. L'arbitrage Forex est une stratégie dont le but est d'arriver à une situation avec aucun risque pour le trader Forex. Elle donne une occasion d'obtenir un avantage systémique. L'arbitrage sur forex est utilisé quotidiennement par des milliers de traders dans le monde entier. Le trading avec n'importe quel modèle d'arbitrage pose tout de même des risques uniques, des défis inévitables et des coûts, non associé aux systèmes traditionnels de trading, donc il est crucial de considérer les quatre points suivants:

- Il a besoin d'investir beaucoup plus de temps ;
- Beaucoup de systèmes d'arbitrage exige de grands investissements dans des ordinateurs aussi bien que dans le matériel de réseau;
- Il exige une vaste expérience de trading et de mathématiques;
- L'arbitrage se développe constamment, donc il serait sage de constamment vérifier des nouvelles mises à jour, car les informations obtenues sur Internet peuvent être périmées.

### 1.4.2 Spéculation

« Les spéculateurs sont les poumons du marchés sans lesquels il ne saurait y avoir une fluidité des cotations ».<sup>5</sup>

Contrairement aux arbitragistes, les spéculateurs cherchent à faire des gains en prenant des risques, selon leurs degrés d'aversion au risque, ils vont chercher à liquider leurs positions à très court terme. La spéculation est un acte essentiel pour réduire les fluctuations des taux de changes. Toutefois, dans certains contextes, les spéculations peuvent accroître ces fluctuations.

---

5 Yves.Simon « Les marchés à terme d'instruments financiers », Economica, Paris, p195.

### 1.4.3 Couverture

La couverture correspond à l'essence même du marché des changes et des nouveaux instruments financiers. Cette opération s'adresse principalement aux banques, aux institutions financières et aux entreprises. Elle correspond au transfert au marché de change d'un risque que l'on ne souhaite plus assumer.

La position peut être générée par l'activité normale de l'entreprise qui doit emprunter ou prêter sur une période future des capitaux libellés dans une devise. Le risque à couvrir est un risque de taux à l'inverse du risque pris par un emprunteur ou un investisseur qui s'est volontairement placé sur une devise étrangère et qui veut s'assurer que les fluctuations des cours de change ne viennent pas trop affecter la stratégie adoptée. Ces derniers achèteront en réalité une garantie de change.

En effet la couverture (ou hedging) consiste à se protéger contre les fluctuations des cours de change. Elle correspond à la prise d'une position inverse à celle générée par l'activité normale de l'entreprise et de ce fait le risque est transféré au marché.

Ainsi, le hedger a une très forte aversion au risque. Il couvre systématiquement ses positions car il préfère se priver des opportunités de gains plutôt que d'enregistrer des pertes.

### 1.4.4 Le market-making (teneur de marché) :

La fonction principale de teneur de marché est de se porter contrepartie sur un instrument financier donné, un couple de devise par exemple, pour régulariser le marché. Il affiche en permanence une fourchette de prix bid-ask (achat-vente) sur laquelle il s'engage à traiter pour un volume donné. Il joue sur le spread pour constituer son profit.

### 1.5. Les composants du marché de change

Les marchés de 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. Ces échanges se dénouant dans le futur peuvent être irrévocables. Toute entreprise ayant une activité internationale est obligée, pour régler ses transactions avec l'étranger, de vendre des unités de sa monnaie de référence pour acheter des devises et inversement lorsqu'une entreprise étrangère lui achète un produit ou un service.

On retrouve trois composants sur le Forex :

### 1.5.1 Le marché de change au comptant « spot market »

Le marché au comptant, appelé aussi « marché spot », est le marché sur lequel les devises sont échangées entre banques. Le marché est qualifié de comptant : les opérations d'achat et de vente s'effectuent au jour du cours de la transaction mais les livraisons de devises s'effectuent dans les deux jours ouvrables (48 h).

Le marché des changes assure la confrontation des offres et des demandes de devises et révèle leur cours en termes de monnaie nationale.

Les devises sont échangées contre la monnaie nationale sur toutes les places financières du monde. De ce fait, le marché des changes n'est pas géographiquement limité. Par exemple, le compartiment de l'euro comprend non seulement les transactions de la monnaie européenne contre les autres devises réalisées sur les places financières de l'Europe des 12 mais également comme le dit Kindlberger « les marchés des changes actuels suivent le trajet du soleil autour du globe par l'intermédiaire des satellites de télécommunications. C'est pour cela que l'on dit que le marché des changes est un marché transnational.

Les premières transactions de la journée sont enregistrées à Sydney (Australie), Wellington (Nouvelle Zélande), s'ouvrent ensuite les marchés d'Asie du Sud-Est avec la place de Tokyo, Hong Kong, Singapour puis ceux du Moyen Orient. Les marchés de Londres, Paris, Frankfort, Zurich et de toutes les autres places européennes de moindre importance prenant le relais après la fermeture des marchés asiatiques<sup>6</sup>.

Les transactions suivent à New York et à Montréal avant la fermeture des marchés européens. Elles sont ensuite relayées par celles qui se déroulent à Chicago et Toronto. Quand les marchés de Los Angeles et de San Francisco s'arrêtent, débutent alors à Wellington et Sydney une nouvelle journée de transaction. On comprend dans ces conditions que le marché est continu et fonctionne 24h/24 sur les différentes places financières et 7jours/7.

#### 1.5.1.1 La cotation

Le cours de change entre deux devises est le prix de ces devises. C'est l'expression d'un désir d'acheter ou de vendre à un taux annoncé. C'est également le prix auquel s'échange ces deux devises.

Notons qu'il existe plusieurs types de cotations, que nous présenterons ci-dessous.

---

<sup>6</sup> Madihou NIAKASSO , « gestion du risque de change », institut privé de gestion de Dakar, Master 2007, mémoire en ligne consulté le 25/03/2020 à 19h8.

### 1.5.1.1.1 Cotation acheteur/vendeur

Les cours de change font l'objet d'une double cotation acheteur /vendeur. Le cours acheteur est celui auquel le marché est prêt à acheter la paire de devises (avant commissions ou autres frais), et le cours vendeur est celui auquel le marché est prêt à vendre la paire de devises (avant commissions ou autres frais). La différence entre le cours-vendeur et le cours-acheteur s'appelle le « spread » ou fourchette et constitue le bénéfice réalisé par le banquier en rémunération du service rendu à ses clients<sup>7</sup>.

### 1.5.1.1.2 Cotation au certain et à l'incertain

On constate deux modes de cotation du cours de change à savoir ; la cotation au certain qui est le nombre d'unités de devise étrangère par unité de monnaie nationale pour la cotation et la cotation à l'incertain qui représente nombre d'unités de monnaie nationale par unité de devise pour la cotation.

### Evaluation d'une cotation

- Si le cours de DZD contre une devise (l'euro) croît/ connaît une hausse cela signifie que DZD s'apprécie face à cette devise et que la devise se déprécie face au DZD.
- Si le cours DZD contre une devise décroît/ connaît une baisse cela signifie que DZD se déprécie face à cette devise et que la devise s'apprécie face au DZD.

### 1.5.1.1.3 Cotation croisée

En général les cours des différentes monnaies sur le marché de change au comptant sont donnés contre le Dollar qui constitue la devise directrice. Pour déterminer le cours de deux monnaies autres que le Dollar, on applique le cours croisé qui est déterminé à partir des cotations des deux monnaies contre le Dollar.<sup>8</sup>

**Exemple :** Un importateur algérien doit régler une facture en Pound égyptien (EGP). Il s'adresse à sa banque afin de lui fournir le cours EGP/DZD.

Le marché cote :

$$\text{USD/EGP} = 6,1500/6,1610 \quad \text{USD/DZD} = 77,8540/78,6050$$

---

<sup>7</sup> Marcel-Jean Paquet « Principes de base de la comptabilité », Page 324 ,2012

<sup>8</sup> Fouad. BERRA. « Les instruments de couverture de change », diplôme supérieur des études bancaires, 2009, mémoire en ligne, consulté le 25/03/2020 à 19h43.

## Chapitre II :

---

Le cours vendeur EGP/DZD est déterminé en divisant le cours vendeur USD/DZD par le cours acheteur USD/EGP :  $78,6050/6,1500 = 12,7813$ .

Le cours acheteur EGP/DZD est déterminé en divisant le cours acheteur USD/DZD par le cours vendeur USD/EGP :  $77,8540/6,1610 = 12,6365$ .

Ainsi la cotation **EGP/DZD** sera égale à : **12,6365/12,7813**.

### 1.5.2 Le marché de change à terme : ou « forward market »

Est un marché sur lequel les opérateurs négocient un échange de devises, pour un montant et à un cours déterminés immédiatement, mais dont la livraison n'aura lieu que dans un délai, prédéterminé, supérieur à deux jours ouvrés.

On retrouve également sur le marché des changes à terme les contrats de swaps (d'échanges) de devises. Ceux-ci constituent un engagement d'acheter (ou de vendre) au comptant un montant de devises et de revendre (ou racheter) à terme ce même montant de devises. Les transactions sur le marché de change à terme sont beaucoup moins importantes que les transactions sur le marché de change au comptant, pratiquement 10 fois moins. Les opérations de change à terme ne sont jamais cotées en bourse<sup>9</sup>.

J.COLLOMB affirme que: « Le marché à terme stricto sensu n'existe pas. En effet, il n'y a pas de marché des devises à terme, mais simplement un mécanisme de couverture du risque de change »<sup>10</sup>

P. Fontaine a mentionné que : « Les transactions sur le marché de change à terme sont beaucoup moins importantes que les transactions sur le marché de change aux comptants, pratiquement dix fois moins ».<sup>11</sup>

### 1.5.3 Le marché du dépôt

Est le marché sur lequel se traitent des opérations de trésorerie en devises sous forme d'emprunts et de prêts. Ce marché appelé aussi marché interbancaire est organisé selon des règles très précises (opérations standardisées) quant aux monnaies, aux taux, aux durées et aux calculs d'intérêts. Cependant, « chaque banque s'engage à fournir à sa clientèle des cotations de taux pour des opérations sur mesure ». <sup>12</sup>

---

9 Fouad. BERRA. « Les instruments de couverture de change », diplôme supérieur des études bancaires, 2009, mémoire en ligne, consulté le 25/03/2020 à 19h43.

10 J.COLLOMB, « finance de marché », Eska, Paris, 1998, P19.

11 P.FONTAINE, « Gestion du risque de change », Economica, Paris, 1996, P21.

12 Debauvais & Y. Sinnah, « la gestion global du risque de change, nouveaux jeux et nouveaux risques, op, cit, P 101.

### 2. Le taux de change

Le système monétaire international a connu une évolution remarquable, du système de change fixe au flottant généralisé de monnaies. Cette transition a donné lieu à l'apparition de nouveaux concepts en matière de change, et de la négociation de monnaies sur les marchés des changes. Le taux de change constitue un instrument central des stratégies d'ajustement de la balance des paiements qui donne un état de toutes les transactions internationales.<sup>13</sup>

Tout au long de ce second axe, nous nous intéresserons au concept de taux de change ainsi qu'à ses différents types puis, nous aborderons les théories explicatives du taux de change.

#### 2.1 Définition

Sur un marché de change, interviennent plusieurs agents dont les buts sont différents ainsi chacun vise ses propres intérêts en choisissant le mode de conversion qui lui est favorable.

Afin de définir le taux de change, il est nécessaire de connaître le sens du terme « change », le change est une opération qui permet d'obtenir une monnaie étrangère à partir d'une monnaie nationale.

Le taux de change indique le nombre de variable d'unité étrangère que l'on peut obtenir pour une unité de monnaie nationale, à un moment donné et dans des conditions données<sup>14</sup>.

Autrement dit, le taux de change est la valeur d'une monnaie par rapport à une autre s'exprimant par la somme qu'il faut payer pour assurer une monnaie étrangère.

Le taux de change que constate le marché des changes, dit aussi taux de change courant, peut être cote de deux façon au certain et à l'incertain :

- Taux de change au certain : c'est le nombre d'unités de monnaie étrangère que l'on peut obtenir avec une unité de monnaie nationale.

**Exemple** : 1 DZD= 0.0062 EUR. (19 Décembre 2020) C'est le prix du dinar en euro.

- Taux de change à l'incertain : C'est le nombre d'unités de monnaie nationale qu'il faut fournir pour avoir une unité de monnaie étrangère.

**Exemple** : 1EUR= 161,70 DZD. (19 Décembre 2020) C'est le prix de l'euro en dinar.

---

13 KOUDACHE Lynda. « les politique de change et leurs effets sur l'économie : cas de l'Algérie », thèse de magister en Economie :Université de Alger 2012

14 BRANCIARD.M, « dictionnaire économique et social », 11ème édition entièrement revue et corrigée (59ème mille), les éditions ouvrières, paris 13,1978, P84

L'augmentation du taux de change à l'incertain correspond à une dépréciation de la monnaie nationale. Par contre, L'augmentation de taux de change au certain correspond à l'appréciation de monnaie nationale.

### 2.2 Les différents types du régime de change

La théorie de taux de change à recours à plusieurs définitions du cours des monnaies, on distingue principalement deux types de taux à savoir taux de change bilatéral et taux de change effectifs.

#### 2.2.1 Taux de change bilatéral

Indique le taux de change entre deux monnaies, la monnaie locale et la monnaie d'un autre pays étranger. Si N est le nombre de monnaies étrangères convertibles en monnaie nationale, on dit donc qu'il existe N cours de change bilatéraux.<sup>15</sup>

Nous distinguons deux taux de change bilatéraux:

##### 2.2.1.1 Le Taux de Change Nominal (TCN) :

Il est défini comme « le prix d'une unité nationale en monnaie étrangère »<sup>16</sup>

On appelle un taux de change nominal la valeur d'une monnaie nationale ou devise par rapport à celle d'un autre pays. Il représente la quantité d'une devise étrangère que l'on peut acquérir avec une unité d'une autre monnaie.

Le taux de change nominal exprime la conversion des monnaies : c'est le prix d'une monnaie en une autre monnaie. Sa valeur dépend de l'offre et de la demande des devises sur le marché des changes. Il existe deux sortes de change nominal ; au certain et à l'incertain.

Ainsi, les taux de change nominaux permettent de comparer les prix des biens et services de différents pays. Donc par exemple, si nous voulons connaître le prix d'une voiture dans la zone euro, nous n'avons qu'à convertir son prix dans la monnaie nationale.

##### 2.2.1.2 Le Taux de Change Réel (TCR)

On appelle le taux de change réel (TCR) le taux de change nominal entre deux monnaies déflaté le niveau général des prix<sup>17</sup>. Le taux de change réel mesure les prix des

---

15 DOHNI.L et HAINAUT.C « Les taux de change : déterminants, opportunités et risques ». Édition Deboek. Bruxelles. 2004, P16.

16 Ronald MacDonald « Exchange Rate Economics: Theories and Evidence », page2, 2007.

17 LEKEUFACK Fongou Calvin, « taux de change réel et les part de marché d'exportation du coton du cameroun et du nigéria ». Université de yaoundi II (SOA), thèse de doctorat, 2006, P52

## Chapitre II :

---

biens nationaux par rapport au prix des biens étrangers, on dit donc que le taux de change réel donne la valeur réelle de la monnaie nationale par rapport à une monnaie d'un autre pays.

TCR s'exprime par la formule suivante :  $TCR = TCN (P^*/P)$

P et P\* représentent respectivement le niveau des prix pour un pays local et étranger. Ce taux explique donc les modifications qu'il faut obtenir sur la concurrence des prix d'un pays concerné par rapport à un autre pays étranger.

### 2.2.2 Le Taux de Change effectifs

Les taux de change effectifs de la monnaie d'un pays est l'ensemble des indices qui montrent l'évolution de la valeur d'une monnaie internationale par rapport à un ensemble de monnaie.

Le taux de change effectifs est la moyenne pondérée des indices d'évolution des taux de change bilatéraux. En général les coefficients de pondération dépendent de la structure du commerce international de ce pays.<sup>18</sup>

Le taux de change effectif peut être nominal ou réel :

#### 2.2.2.1 Taux de change effectif nominal (TCEN) :

Le taux de change effectif nominal (TCEN) est défini comme la moyenne pondérée des taux de changes bilatéraux d'une monnaie vis-à-vis de celles des principaux partenaires commerciaux et concurrents. Le TCEN permet d'indiquer dans quelle mesure le taux de change nominal de la monnaie nationale évolue par rapport à ces pays.<sup>19</sup>

#### 2.2.2.2 Un taux de change effectif réel

Permet de mieux apprécier les conséquences économiques et sociales des fluctuations des taux de change<sup>20</sup>. Il est mesuré par l'indice du taux de change effectif nominal de cette monnaie multiplié par l'indice de l'inflation relative de l'économie domestique par rapport au groupe d'économies des partenaires.

---

18 BEITONE.A, DOLLO.C, CAZORLA.A, DRAI.A-M «Dictionnaire des sciences économiques » Ed ARMAND COLIN, Paris, 2004, P402

19 Ministère des finances et de la privatisation, Royaume du Maroc, « calcul du taux de change effectif nominal et réel du taux du dirham »

20 Marc Montoussé, Dominique Chamblay « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques »,page 156,2005.

### 2.2.2.2.1 Le taux de change officiel

Dans un régime de taux de change fixe, le prix de la devise est fixé par les autorités monétaires qui définissent un taux de convertibilité des monnaies. Les autorités monétaires se tiennent prêtes à défendre la parité par des interventions directes pour maintenir la devise à ce cours ou le taux de change officiel.

### 2.2.2.2.2 Le taux de change parallèle

Si le taux de change officiel n'est pas réaliste et ne reflète pas la vraie valeur de la monnaie nationale, un autre taux de change apparaît « le taux de change parallèle ». Il est déterminé sur le marché parallèle ou le libre jeu de l'offre et la demande des devises. L'existence d'un marché parallèle du taux de change est largement observée dans les pays en développement en raison de divers facteurs, tels que l'accès limité aux marchés officiels de change et les restrictions de change.<sup>21</sup>

## 2.3 Les déterminants des taux de change

Plusieurs variables entrent en jeu pour rendre compte de la détermination et la variation des cours de changes.<sup>22</sup>

### 2.3.1 La balance des transactions courantes

L'analyse théorique la plus utilisée jusqu'au début des années 70 se base sur la situation des balances commerciales ou des balances courantes pour expliquer les mouvements des taux de change. Mundell (1960) et Fleming (1962) deux auteurs d'inspiration Keynésienne, ont développé les modèles dans lesquels la dynamique des taux de change est fonction de l'état du solde des échanges extérieurs, lui-même lié au niveau de la demande domestique et à celui de taux d'intérêt. L'observation empirique montre en effet, qu'en moyenne période, les pays à monnaie faible sont ceux dont la balance courante a tendance à être déficitaire. De manière symétrique, les pays à devise forte sont ceux dont le solde extérieur est positif. Le cas typique du Japon qui accumulait des excédents structurels au cours des décennies 80 et 90, notamment vis-à-vis des Etats -Unis. Le Yen s'est alors apprécié par rapport au dollar.<sup>23</sup>

---

21 Marc Montoussé, Dominique Chamblay « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques », page 156, 2005.

22 <http://www.africmemoire.com/part.3-chapitre-premier-generalites-sur-letauxdechange2025> Consulté le 27/03/2020 à 12h06

23 Mondher.C, « Leveraged Buy Out, aspects financiers », revue banque, Paris, 2004, p89.

### 2.3.2 La parité des pouvoirs d'achat

Introduite par Ricardo (1817), la théorie de la parité des pouvoirs d'achat défend l'idée que la « valeur de la monnaie est partout la même ».

Autrement dit, à l'équilibre le cours de change doit refléter l'égalité du pouvoir d'achat de deux devises considérées. Dans un régime de change fixe, si le prix réel de biens diffère d'un pays à l'autre, la demande supplémentaire des biens dans le pays où ils sont « le moins cher » va engendrer un accroissement des prix : il y a ajustement au taux de change par le prix.

Dans le taux de change flottant, il y a ajustement au différentiel des prix par la variation des cours de change : les variations du taux de change reflètent le différentiel d'inflation. Les recherches ont dégagé quatre principaux facteurs de variation des taux par rapport à leur valeur: l'hypothèse due aux coûts d'ajustement, la rigidité des prix nominaux, le fait que les biens échangés ne sont pas parfaitement superposables, et l'évolution différente des techniques pour les biens et services échangés et non échangés.

### 2.3.3 La parité des taux d'intérêt

Développé par Keynes, la théorie de la P.T.I s'explique par les possibilités d'arbitrage entre les marchés financiers. Le différentiel des taux d'intérêt entre deux pays doit compenser l'évolution des cours de change. Elle exprime l'idée que la différence entre le cours de change au comptant et à terme, exprimée en pourcentage, tend à égaliser l'écart de taux d'intérêt entre les placements à des termes similaires dans les monnaies en cause ; soit :

$$Y(1+i) = Y(1+i^*) * F/S$$

Où encore  $i - i^* = (F - S)/S$  Où:

- Y représente un capital exprimé en monnaie domestique ;
- i et i\* les taux d'intérêt respectifs domestique et étranger ;
- F le taux de change à terme ;
- S le taux de change courant.

Il s'agit de comparer le rendement en monnaie domestique d'un placement en actifs domestiques et d'un placement en actifs étrangers après couverture à terme. L'investisseur sera indifférent à détenir l'un ou l'autre des actifs lorsque leurs rendements sont égaux.

En d'autres termes, les différentiels de taux entre deux pays devraient refléter le taux de dévaluation ou de réévaluation anticipé d'une monnaie par rapport à l'autre. Dans la pratique, les cours à terme sont de peu utilisés pour les prévisions des cours de change.

### 2.3.4 Les prix des monnaies

Dans la théorie de la parité du pouvoir d'achat la monnaie d'un pays dont le taux d'inflation est supérieur à celui de ses partenaires doit se déprécier. Cette dépréciation est surtout fonction de la place qu'occupe le pays concerné, son pouvoir de négociation sur le marché ainsi que la compétitivité de ses produits sur l'échiquier international.

### 2.3.5 Les taux d'intérêt

Il existe une relation inverse entre le taux d'intérêt réel et le cours de change, si la monnaie est faible les agents n'acceptent la détenir que moyennement un taux d'intérêt élevé qui les protège contre le risque de dépréciation.

### 2.3.6 Le solde courant

La monnaie d'un pays dont le solde courant est négatif doit se déprécier si les monnaies qui sont prises comme devises accusent un solde courant positif. Cette situation affecte l'appréciation et la dépréciation du cours de change des monnaies de l'un ou de l'autre pays considéré.

### 2.3.7 Le taux de change futur

Dans un pays où la stabilité de la monnaie nationale n'est pas garantie, les opérateurs économiques ont tendance à se procurer une devise en vue de se couvrir. Dans ces conditions, la devise est demandée pour motif de spéculation.

Sachant que les taux de change ne varient pas seulement pour égaliser internationalement le prix des biens et services échangés, il convient de savoir à la longue aussi pour égaliser les retours attendus des actifs financiers. Comme une monnaie sera plus demandée selon qu'on s'attend à une hausse de taux de change dans le futur, cela va entraîner une hausse de taux de change si l'offre ne s'adapte pas.

### 2.3.8 Les valeurs futures des monnaies

Soit la monnaie A d'un pays V et la monnaie B d'un pays W. le taux de change entre les deux monnaies sera celui qui va équilibrer le rapport des valeurs de deux pays ; ainsi, un tel prix relatif est fondé sur la rareté et l'utilité. Cette rareté se mesure par le rapport de coefficient d'expansion des unités monétaires respectivement M.A et M.B.

L'unité quant à elle se mesure par le rapport du coefficient de croissance réelle de production des biens et services échangeables P.A et P.B. Ainsi les indicateurs d'inflation monétaire seront donnés par :  $M.A/P.A$  et  $M.B/P.B$ .

## Chapitre II :

---

Si l'expansion de la demande intérieure est relativement moindre que celle de la monnaie demandée, la balance de paiements devient excédentaire, la masse monétaire augmente plus que la demande intérieure en raison de l'accroissement des avoirs extérieurs nets. Le taux de change se prête à une réévaluation qui peut conduire à l'appréciation de la monnaie nationale.

### 2.3.9-Les prix relatifs des biens et services

Le taux de change est aussi fonction du rapport des niveaux des prix dans les pays respectifs. Un pays exposé à la concurrence internationale doit faire le nécessaire pour maintenir sa compétitivité. Ainsi, lorsque le pays a des coûts de production qui croissent plus vite que ses partenaires, cela entraîne une détérioration du rapport :  $P_i/P_x$  où  $P_i$  = le prix à l'intérieur et  $P_x$  = le prix à l'extérieur.

Cette détérioration entraîne une augmentation de la demande de monnaie et par-dessus le marché une modification du taux de change, ce qui fait qu'un pays dont les coûts augmentent rapidement que ceux des autres, devient moins compétitif et perd les parts de marché au détriment de sa balance commerciale.

## Section 2 : Régime de change, conduite de la politique de change et évolution du taux de change en Algérie

L'Algérie, comme étant un pays membre du fonds monétaire international(FMI) depuis 1963, a pris l'engagement pour libéraliser la convertibilité du dinar. Après la rupture du système de Bretton Woods, le dinar algérien a subi plusieurs changements substantiels en raison des dépréciations et dévaluations de la valeur du dinar.

Dans cette section nous allons traiter la politique de change en Algérie que cette dernière a adopté dans le but d'assurer sa souveraineté économique.

L'analyse de cette politique revient à étudier son évolution et ses différentes étapes depuis l'indépendance à ce jour.

### 1. Régime de change et politique de change

Le régime de change adopté par la Banque d'Algérie, au début des années quatre-vingt-dix, est un régime de flottement dirigé. Ce régime se situe entre les deux régimes extrêmes ; à savoir, le régime de parité fixe et le régime de taux de change flottant. Il s'écarte, ainsi, de la fixation purement administrative du taux de change sans, pour autant, abandonner totalement la détermination du taux de change aux seules forces des marchés internationaux.

Cette relative flexibilité permet à la Banque d'Algérie d'ajuster le taux de change en fonction des déterminants structurels et macroéconomiques, internes et externes, tout en tenant compte des évolutions des taux de change des principales monnaies sur les marchés internationaux.

Dans ce cadre, la politique de change de la Banque d'Algérie se fixe, pour variable cible, le maintien du taux de change effectif réel (TCER) à un niveau proche de son niveau d'équilibre. Le TCER est défini comme étant le taux de change effectif nominal, rapporté aux prix relatifs de l'économie nationale et des principaux pays partenaires, qui permet de favoriser, simultanément, une croissance non inflationniste (équilibre interne) et un compte courant de la balance des paiements soutenable à long terme (équilibre externe).

La détermination du TCER s'appuie sur les fondamentaux de l'économie nationale, identifiés comme étant : le différentiel de productivité et le différentiel d'inflation entre l'économie nationale et les pays partenaires, le degré d'ouverture de l'économie, le prix de pétrole et les dépenses publiques.

En pratique, la Banque d'Algérie détermine chaque année le niveau cible du taux de change effectif réel d'équilibre en fonction de l'évolution de ces fondamentaux. Au cours de l'année, la Banque d'Algérie intervient sur le marché interbancaire des changes pour veiller à ce que l'évolution du taux de change effectif nominal (et donc des taux nominaux bilatéraux), sous l'effet des fluctuations des monnaies des pays partenaires sur les marchés internationaux de change, n'induisse pas d'écarts significatifs entre le niveau mesuré du TCER et son niveau d'équilibre de moyen terme.<sup>24</sup>

## **2. Evolution du taux de change du dinar entre 1962 et mi-2018**

Nous allons présenter brièvement les différentes étapes de l'évolution de la politique de change en l'Algérie depuis 1962 à ce jour.

### **2.1 Evolution du taux de change du dinar entre 1962 – 2000**

**Entre 1962 et 1963** : Après l'indépendance, l'Algérie appartient toujours à la zone Franc, qui garantit la libre circulation des capitaux et également une liberté totale des échanges commerciaux internationaux.

En 1963, l'Algérie, et par obligation, a établi le contrôle des changes, qui a été instauré par le décret n° -63-111 du 19 octobre 1963, afin de faire face aux risques engendrés par une fuite

---

<sup>24</sup> [https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/regimedechange\\_2000\\_2018.pdf](https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/regimedechange_2000_2018.pdf) consulté le 29/03/2020.

## Chapitre II :

---

importante des capitaux et aux déséquilibres de la balance des paiements.<sup>25</sup> Plusieurs mesures ont été adoptées durant cette période, telle que le contrôle de toutes les opérations d'exportation et d'importation.

**De 1964 jusqu'à 1973 :** Cette période est caractérisée par un changement important qui est l'institution du Dinar Algérien, comme monnaie nationale, dirigé par la loi 64-111 du 10 avril 1964.

Jusqu'à 1973, le Dinar algérien était émis à parité égale avec le Franc, ainsi 1DZD=1FRF=180 milligrammes d'or. Alors que les valeurs des autres monnaies par rapport au Dinar étaient définies par référence à leur parité contre le Franc, suite au système de Bretton Woods, ainsi, la valeur du Dinar durant la période de 1964 jusqu'à 1970 était : 1 USD = 4,94 DZD, avant de passer en 1973 à 4,19 DZD.

**De 1974 à 1986 :** L'apparition du système de flottement des monnaies a poussé l'Algérie en 1974 à opter pour un autre régime de change fixe, qui est ancré à un panier de 14 monnaies. Ce dernier est composé des devises les plus importantes dans la structure des échanges commerciaux et financiers.

**De 1986 jusqu'à 1994 :** Le contre-choc pétrolier qu'a connu l'Algérie en 1986 a produit la baisse des recettes d'exportation ce qui a obligé l'État algérien d'abandonner l'ancrage à un panier de monnaies au profit d'une politique de change active. Cette dernière consiste en l'ajustement du taux de change pour corriger la surévaluation du Dinar afin de se rapprocher de sa valeur d'équilibre. L'ajustement du taux de change s'est réalisé d'abord, par un glissement progressif non déclaré, ensuite, par des dévaluations officielles importantes.

Cependant, le cours USD/DZD est passé de 4,82 en 1986 à 12,19 en 1990, avec une dépréciation de 153 %.<sup>26</sup>

C'est à ce moment-là que le système de fixing a été établi par l'instruction n° 61-94 du 28 septembre 1994. Donc le cours du Dinar est fixé officiellement en termes de la confrontation de l'offre unique de la Banque d'Algérie et la demande de devises des banques commerciales.

---

25 Y. BOUCHETTA « Etude des facteurs déterminant du taux de change du Dinar Algérien », thèse de doctorat, Université de Tlemcen, 2014, P 73, <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/6350/1/taux-de-changedinar-algerien.doc.pdf>, consulté le 29/03/2020 à 14h26

26 L.KOUDACHE, « Les politiques de change et leurs effets sur l'économie: Cas de l'Algérie », thèse de magistère, Université de Tizi ouzou, 2012 , P 110 ,[http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/memoire\\_juillet.pdf](http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/memoire_juillet.pdf), consulté le 29/03/2020 à 15h02

**De 1995 à 2000 :** le taux de change du Dinar Algérien est déterminé par l'offre et de la demande sur le marché interbancaire de change, établit suite au règlement n° 95-08 du 23 décembre 1995 relatif au marché des changes. La banque centrale était la seule offreuse de devises. Donc la loi de l'offre et de la demande n'était pas vraiment respectée, cependant, le marché interbancaire des changes était introduit suite à la suppression de système de fixing en 1995.

### **2.2 Evolution du taux de change du Dinar entre 2000 et mi-2018<sup>27</sup>**

Durant les années 2000, la bonne tenue des fondamentaux de l'économie nationale, notamment le niveau des prix du pétrole, celui des dépenses publiques et le différentiel du niveau d'inflation avec ceux des principaux pays partenaires, a permis de stabiliser le taux de change effectif réel à son niveau d'équilibre fondamental de l'année 2003.

Cela s'est traduit, dès cette année, par une appréciation progressive du Dinar contre le Dollar ; le cours passant de 79,7 dinars pour un dollar en moyenne en 2002 à 64,6 dinars pour un dollar en moyenne en 2008, soit une appréciation de 23,4 % sur la période. En revanche, le dinar s'est déprécié de 26,8 % vis-à-vis de l'euro sur la même période, en raison de la forte appréciation de l'euro contre le dollar américain ; le taux de change de l'euro par rapport à la monnaie américaine étant passé de 0,9236 en moyenne en 2000 à 1,4708 en 2008.

Au cours de l'année 2009, les fondamentaux de l'économie nationale ont connu une forte détérioration, dans le sillage de la crise économique et financière internationale. Les prix du pétrole ont, ainsi, chuté de 37,7 %, passant de près de 100 dollars le baril en 2008 à 62,3 dollars le baril en 2009, entraînant une forte baisse des recettes d'exportation d'hydrocarbures.

En revanche, le ratio dépenses budgétaires / PIB a augmenté, passant de 37,9 % en 2008 à 42,6% en 2009, année du premier déficit budgétaire (5,7 % du PIB) depuis 1999. En parallèle, le différentiel d'inflation s'est élargi, la hausse moyenne des prix à la consommation sur la période atteignant 5,3 % en Algérie, contre 1,6 % aux Etats-Unis et 1,7 % dans la zone euro.

Ces évolutions ont induit une dépréciation du dinar par rapport au dollar, de 11,1 %, en moyenne, en 2009 et de 2,1 % par an sur la période 2010-2013. Cette dépréciation en nominal a permis de limiter la déviation du TCER mesuré, par rapport à son niveau d'équilibre, à 2,17% sur la période.

---

<sup>27</sup> [https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/regimedechange\\_2000\\_2018.pdf](https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/regimedechange_2000_2018.pdf) consulté le 27/03/2020 à 22h15.

## Chapitre II :

---

L'effondrement du prix du pétrole à partir du deuxième semestre de 2014 s'est traduit, en 2015, par un déficit du compte courant extérieur de 16,4 % du PIB et un déficit budgétaire de 15,3 % du PIB. Cette forte détérioration de l'un des principaux fondamentaux de l'économie nationale, en contexte de différentiels d'inflation et de productivité défavorables et de nécessaire maintien de la dépense publique à un niveau élevé, pour soutenir la croissance et l'emploi, a entraîné une dépréciation du dinar, en moyenne annuelle, de 19,8 % vis-à-vis du dollar et de 4,07 % contre l'euro entre 2014 et 2015, tenant compte de l'évolution des cours de change entre ces deux devises sur les marchés internationaux. Ainsi, face au choc externe de grande ampleur et durable, le taux de change du dinar a joué, dans une large mesure, son rôle d'amortisseur, en l'absence de consolidation budgétaire. Cela a permis de contenir la forte déviation du TCER par rapport à son niveau d'équilibre, induite par la dégradation substantielle des fondamentaux et de contribuer à limiter l'impact du choc externe sur la stabilité macroéconomique, à moyen terme.

A partir de juin 2016, dans un contexte de quasi stabilité, en cours de fin de période, des cours de change euro/dollar sur les marchés internationaux de change entre juin 2016 et juin 2017, ont connu une relative stabilisation du cours de change du dinar vis-à-vis des deux principales monnaies de règlement de l'Algérie.

Cependant, sur l'ensemble de l'année 2017, l'euro a enregistré une appréciation sensible de 12,4 % par rapport au dollar (entre décembre 2016 et décembre 2017). En conséquence, le dinar s'est déprécié de 3,3 % vis-à-vis de la monnaie européenne et de 1,3 % vis-à-vis de la monnaie américaine. En cours de fin de période, le dinar s'est déprécié de 15,4 % par rapport à l'euro et de 3,8 % vis-à-vis du dollar, entre fin décembre 2016 et fin décembre 2017. Ces dépréciations sont intervenues essentiellement au second semestre de l'année 2017, soit des dépréciations de 10,5 % et 6,2 % vis-à-vis de l'euro et du dollar, respectivement.

### Section 3 : Les risques de change et les couvertures en commerce international

Dans un contexte de mondialisation renforcé, les marchés des changes sont très volatils. Ces fluctuations amènent aujourd'hui les entreprises travaillant à l'international à considérer très sérieusement la problématique du risque de change et à se protéger.

Dans cette section nous allons nous intéresser aux différents risques de change ainsi que les moyens de couvertures.

#### 1. Description du risque de change

Le risque de change s'agit d'un sous ensemble du risque de marché<sup>28</sup>. « Il représente la variation des résultats provoquée par les fluctuations des cours de devises, à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans autre monnaie locale (monnaie dans laquelle est évaluée la performance puisque monnaie de comptabilisation) ». <sup>29</sup>

Certains auteurs limitent la notion du risque de change « aux pertes éventuelles susceptibles d'affecter du fait des variations des parités ou des cours de change des monnaies étrangères les revenus de l'entreprise libellés en devise étrangères ». <sup>30</sup>

Par contre d'autre auteurs : Jugent que cette conception du risque de change est restrictive dans la mesure où par cette définition seuls les pertes éventuelles de l'entreprise sont concernées. Par ailleurs, la gestion elle-même du risque est réduite à sa plus simple expression puisque son objectif est la minimisation de ce risque. C'est pourquoi selon eux, la notion du risque de change puisse être étendue. <sup>31</sup>

##### 1.1 Naissance du risque de change

Le risque de change apparait une fois que l'entreprise effectue des transactions commerciales et financières en devises étrangères.

En effet, l'entreprise est exposée au risque de change avant même la signature du contrat avec son partenaire étranger.

Concernant la gestion de ce risque, cette dernière peut s'effectuer lors de la réalisation des opérations d'importations ou d'exportations.

---

28 DEBAUVAIS.M., SINNAH ., « La gestion globale du change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2eme édition, ED : ECONOMICA, paris, 1992, p183.

29 François. DESMICHT. « Pratique de l'activité bancaire », 2ème édition, ED : DUNOD, Paris 2007, p271

30 F.Faye, « comment gérer les risques financiers », Editions Formatick, 1993.

31 P. PRISSERT, « la gestion du risque de change » Revenu, Banque, Olloblre, 1973.

### 1.1.1 Le risque de change à l'export

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change, qui doit être nuancé ou différencié selon les diverses phases qui séparent la signature du contrat du paiement définitif.<sup>32</sup>

### 1.1.2 Le risque de change à l'import

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouverts ou des matières premières libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produit finis destinés par exemple à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change provoque une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité.<sup>33</sup>

## 1.2 Les types du risque de change

Nous constatons qu'il existe trois principaux types de risques de change, types que nous allons expliquer ci-dessous :

### 1.2.1 Le risque de change de transaction

Est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Toutes les entreprises qui réalisent des opérations commerciales ou financières engagées en devises sont confrontées à ce risque. Une variation de quelques points de la parité entre la monnaie nationale, généralement monnaie de référence, et la devise étrangère, peut remettre en question la rentabilité de toute affaire internationale facturée en devise.

Ce risque n'est donc pas à négliger ! Bien au contraire, il implique pour l'entreprise, son trésorier, son comptable ou son financier, une attention toute particulière qui sera d'autant plus assidue que le nombre de transactions avec l'étranger est élevé et que ces transactions sont diversifiées.

---

<sup>32</sup> ATMANI.H & ICHALLAL.B, « Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA « El KSEUR 585 », université de Béjaia, mémoire en ligne, 2015 /2016, p40,41.

<sup>33</sup>ATMANI.H & ICHALLAL.B, « Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA « El KSEUR 585 », OP,CIT, p42 .

### 1.2.1.1 Le risque de change commercial

Est un risque lié aux opérations commerciales facturées en devise étrangère. Au moment du règlement d'une opération commerciale, d'une part l'importateur craint une hausse de la monnaie étrangère, et d'autre part, l'exportateur craint une baisse de cette dernière.

### 1.2.1.2 Le risque de change financier

Est un risque associé aux opérations d'emprunt ou de prêt libellées en monnaies étrangères.<sup>34</sup>

### 1.2.2 Le risque de change économique

Est constitué par des flux non contractuels de l'entreprise dont le montant serait affecté par une modification du taux de change, il s'agit d'un risque de change indirect.

En effet, une entreprise est indirectement exposée au risque de change si ses clients ou ses fournisseurs sont directement exposés au risque de change.

Même une entreprise qui produit et vend sur le marché national peut subir l'impact de la variation du taux de change et ceci par accroissement de la concurrence de fournisseur étranger dont la monnaie s'est déprécié et dont les produits sont devenus plus compétitifs. Ce risque économique indirecte peut ni être mesuré ni être couvert par les techniques usuelles.

### 1.2.3. Le risque de change comptable

Valorisation, dans des bilans exprimés en monnaie locale, d'actifs et passifs libellés en devises étrangères.<sup>35</sup>

À partir de la définition précédente, nous pouvons déduire que ce risque concerne les entreprises multinationales détenant des actifs à long terme à l'étranger. Il est alors la conséquence de la consolidation des états financiers qui impliquent des actifs et des passifs facturés en devises étrangères.

## 2. Les couvertures du risque de change

Les fluctuations de plus en plus accrues des taux de change ont suscité des incertitudes dans l'environnement financier international, créant ainsi le risque de change.

---

34 J. BARREAU et F. DELHAYA, Op.Cit, P. 111.

35 Jean-Baptiste Desquilbet, Université de Lille, 2015, page 17/ Selon le site :

[http://jb.desquilbet.pagespersoorange.fr/docs/M2\\_EFI\\_01marchedeschanges.pdf](http://jb.desquilbet.pagespersoorange.fr/docs/M2_EFI_01marchedeschanges.pdf), consulté le 30/03/2020 à 20h01

La couverture de ces risques représente aujourd'hui une problématique essentielle de la finance internationale ; différentes techniques cohabitent pour couvrir une position de change ouverte. Depuis que les marchés financiers ont été déréglementés, décloisonnés et désintermédiés (la fameuse règle des 3D), ces techniques ont sensiblement évolué.<sup>36</sup>

Les modalités de couvertures sont nombreuses et se répartissent en deux catégories. Les techniques internes s'intégrant dans la gestion financière propre à l'entreprise ou au groupe multinational. Les techniques externes faisant appel à des relations contractuelles avec des tiers : ce sont principalement des opérations à terme auprès des banques, des swaps, des contrats à terme ou encore des options sur devises.<sup>37</sup>

### 2.1 Les techniques internes

Les entreprises, généralement les multinationales, ont la possibilité de recourir à un certain nombre des techniques internes pour se couvrir contre le risque de change. Ces techniques ne nécessitent pas le recours à une banque ou à un marché spécialisé. Parmi ces techniques nous pouvons citer :

#### 2.1.1 Le choix de la monnaie de facturation

« La monnaie de facturation est la monnaie dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente ».<sup>38</sup> La facturation en monnaie nationale est la meilleure façon d'éviter de subir le risque de change

Cependant, le recours à ce procédé n'est pas toujours possible car les intérêts de l'exportateur sont diamétralement opposés à ceux de l'importateur<sup>39</sup>. Afin de minimiser le risque de change deux possibilités s'offrent aux opérateurs<sup>40</sup> :

##### a) La facture en monnaie nationale

Afin d'éviter de supporter le risque de change, une entreprise nationale peut choisir de ne facturer ou de n'accepter des règlements qu'en monnaie nationale. Ce choix a pour

---

36 M. Dupluy, J-M Cardebat, Y. Gegourel "finance international", travaux dirigé, édition DUNOD, PARIS, 2006.

37 Dominique Plihon, les taux de change, 3ème édition, EDITION, LA DECOUVERTE, et syros, 2001.

38 J. peyraud, gestion financier international, EDITION : VUIBERT, PARIS, 1999, page 105

39 YAICI.F, " finance international", EDITION: ENAG, Alger, 2008.

40 BENDRIOUCH.A, "gestion du risque de change", 2ème édition, ED:COGEFOS, 2003.  
www.iscae.ac.ma/BENDRIOUCH

## Chapitre II :

conséquence immédiat de faire peser le risque de change intégralement sur l'entreprise étrangère. Celle-ci ne devrait l'accepter que si :

- L'entreprise nationale est en position de force ou offre à l'acheteur des avantages important (qualité de produit ou des services, compétitivité des prix, délais de règlement long, délais d'exécution rapide, services après-vente performant,...).
- L'acheteur ou le vendeur étranger anticipe une évolution de la monnaie nationale qui lui est favorable. Pour une entreprise nationale, une facturation en monnaie nationale n'apporte pourtant pas que des avantages.

### b) La facturation en devise

Une entreprise nationale peut faire le choix de facturer en devise, soit pour des raisons commerciales (permettre à l'acheteur d'effectuer un comparatif de prix des marchandises achetées), soit pour des raisons financières (gérer un risque global – acheter en devise et revendre dans la même devise – ou bien profiter d'une parité monnaie nationale /devise qui lui est favorable).

En qualité d'importateur, l'entreprise nationale peut également ne pas avoir le choix et se voir facturée en devise. Elle devra alors gérer un risque de change qui lui sera imposé par l'entreprise étrangère.

En effet, les avantages et les inconvénients des monnaies de facturation sont présentés dans le tableau ci-dessous :

**Tableau n°10** : Les avantages et les inconvénients des monnaies de facturation.

<b>Facturation en monnaie nationale</b>	
<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
-Le risque de change est inexistant : vous connaissez le montant exact de l'encaissement dès la conclusion du contrat ; -La facturation en monnaie nationale offre des facilités au niveau comptable. Les opérations avec l'étranger sont comptabilisées comme des opérations nationales ; -L'entreprise peut éviter une réduction potentielle de sa marge bénéficiaire suite à une évolution défavorable des cours de change.	-Il y a transfert du risque de change sur l'autre partie, élément qui peut bouleverser le rapport de force dans la négociation ; -La négociation peut s'avérer difficile suite à la méconnaissance du cours de la monnaie de transaction ; -Perte potentielle liée à une évolution favorable de la monnaie étrangère qui aurait été choisie pour le contrat ; -Une tarification en monnaie nationale est souvent accompagnée de clauses d'indexation rendant la protection illusoire.

<b>Facturation en devise</b>	
<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
-Des financements en devises à taux attractifs sont possibles. -La facturation en devises donne une image de professionnalisme. -Concéder la facturation en devises peut donner la possibilité de négocier sur un autre point important du contrat (comme, par exemple, la loi et le tribunal compétent en cas de litige). -L'entreprise peut bénéficier d'une évolution favorable des devises.	-Une structure interne de gestion du risque de change peut devoir être mise en place dans l'entreprise en fonction des volumes en jeu. -La facturation en devise entraîne des lourdeurs comptables car les comptes clients se présentent alors en devise. -Le bénéfice de l'opération commerciale peut être réduit par une variation des cours de change défavorable (si l'opération n'a pas été couverte) ou encore par le coût de la protection de change.

Source: eur-export.com

Dans les cas de facturation en devises, il est possible d'envisager des clauses d'indexation à prévoir dans les contrats d'achat ou de vente internationaux. Ces clauses sont considérées comme étant des fruits de la négociation qui visent à fixer les modalités de partage du risque de change entre l'acheteur et le vendeur. Il n'existe pas de clause d'indexation "type". Les quelques exemples ci-dessous vous permettront cependant d'en comprendre la philosophie.<sup>41</sup>

### 2.1.2 Les clauses d'indexation

Les clauses monétaires permettent d'adapter le prix d'achat ou le prix de vente des biens et services à l'évolution du cours des devises, ce qui permet à l'exportateur et à l'importateur de réduire leur exposition au risque de change<sup>42</sup>.

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

Dans ce cas, le risque de change est en partie supporté par l'acheteur, ce qu'il n'acceptera pas forcément.<sup>43</sup>

<sup>41</sup> NIAKASSO.M, « gestion des risques de change », Institut Privé de gestion de Dakar, option: ECONOMIE et FINANCE, 2007.

<sup>42</sup> SIMON.Y, LAITIER.D, « finance international », ED: ECONOMICA, 9<sup>ème</sup> édition, Paris 2005.

- **Avantages et inconvénients**

- Utilisation simple ;
- Coût faible ;
- Risque souvent partagé entre acheteur et vendeur ;
- Négociation difficile ;
- commerciallement pas toujours apprécié.

### 2.1.3 Le système de compensation multilatérale (netting)

Le netting ou la compensation interne des positions est une pratique courante dans les grands groupes internationaux qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales<sup>44</sup>.

M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH ont défini cette technique comme suite : « 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 ». <sup>45</sup>

De ce fait, nous déduisons que cette technique consiste à effectuer tous les paiements internes entre société mère et ses filiales à l'étranger, afin de réduire le nombre et le montant des transferts entre les filiales du groupe. Ainsi, on distingue deux formes : le netting bilatéral et le netting multilatéral.

#### 2.1.3.1 Le netting bilatéral

Cette forme est pratiquée en cas de relation réciproque entre deux sociétés qui sont parallèlement débitrices et créditrices l'une envers l'autre. Y compris dans des monnaies différentes, peuvent convenir d'un transfert limité au solde net de leurs engagements.

**Exemple :** Soit une société britannique ayant deux filiales, une en Allemagne et l'autre en Espagne. La filiale allemande possède une créance de 800.000 Dollars sur la filiale espagnole, qui à son tour détient une créance de 100.000Dollars sur la filiale allemande.

---

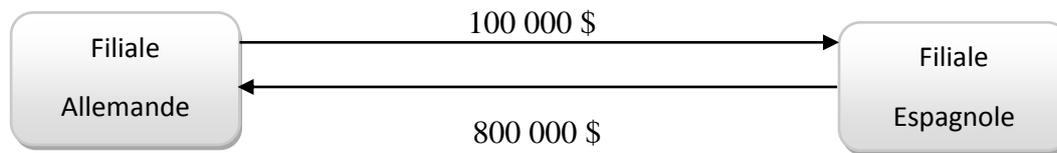
<sup>43</sup> P. Fontaine : Op. Cit, P 99.

<sup>44</sup> G.LEGRAND et H. MARTINI« commerce international », Dunod, 3ème édition, Paris, 2003, P205.

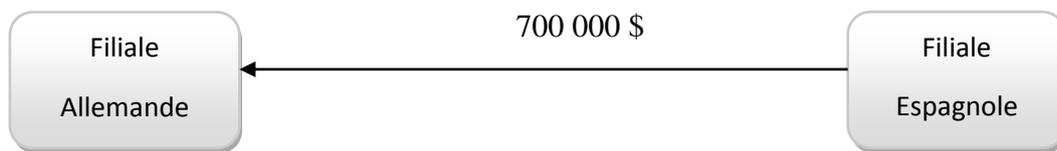
<sup>45</sup> M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, Op, Cit, P140.

**Figure N°6 :** Compensation bilatérale.

### Avant compensation



### Après compensation



Source : composé par nos soins.

A travers le schéma ci-dessus on remarque qu'après la compensation la filiale allemande possède une créance de 700 000 \$ sur la filiale espagnole.

### 2.1.3.2 Le netting multilatéral

Le netting multilatéral est défini comme suit : « Le principe de la compensation multilatérale ou « clearing » est identique à la compensation bilatérale, sauf que les clearing se fait entre plusieurs filiales avec plusieurs transactions ».<sup>46</sup>

- **Avantage :**
  - Risque aléatoire (l'entreprise doit réussir à compenser les flux entrant et sortant !)
  - Coût lié à la gestion soutenue de la position de change.
- **Inconvénients :**
  - Nécessite une gestion suivie de la position de change de l'entreprise ;
  - Demande d'un nombre limité de monnaies de facturation.

### 2.1.4 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 nationale pour chaque société filiale d'un même groupe et qui reçoit de chaque filiale les factures libellées en devise.<sup>47</sup>

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

<sup>46</sup> M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, Op, Cit, P 140.

<sup>47</sup> J. Peyrard, «Gestion financier internationale », 5e édition, Vuibert, Paris, 1999, P 109.

## Chapitre II :

---

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.

### 2.1.5 Le termaillage

Le termaillage est la méthode qui permet de modifier les délais de règlement des importations et des exportations.

Plusieurs économistes ont défini la notion « termaillage », nous retiendrons celle donnée par G.LEGRAND & H. MARTINI :

« Le termaillage consiste à accélérer ou à retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises »<sup>48</sup>

C'est une procédure par laquelle l'entreprise cherche à faire action sur les délais de paiement, c'est-à-dire varier les termes du contrat, dans le but de profiter d'une évolution favorable du cours de change.

Le tableau suivant mentionne les principales décisions à prendre, suite à la tendance de la devise :

**Tableau N°11: Tendances de la devise et les décisions à prendre.**

<b>Tendance de la devise</b>	<b>Importations</b>	<b>Exportations</b>
<b>La devise s'apprécie</b>	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
<b>La devise se déprécie</b>	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

Source : eur-export.com

À partir du tableau précédent on peut en déduire que l'importateur doit accélérer le paiement si la devise de facturation s'apprécie, et doit retarder le paiement si cette devise se déprécie. Par contre, l'exportateur a intérêt à accélérer le paiement si la devise de facturation se déprécie et à retarder le paiement s'il y a appréciation de la monnaie de facturation.

- **Avantages**

- Coût quasi nul ;
- Méthode spéculative (basée sur l'évolution plus ou moins favorable des cours de change).

- **Inconvénients**

- Utilisation compliquée: basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change. ;
- Nécessite une trésorerie saine.

---

<sup>48</sup> G. LEGRAND & H. MARTINI, Op, Cit, p205

## Chapitre II :

---

Après avoir présenté les principales techniques internes, nous allons nous intéresser aux différentes méthodes externes.

### 2.2 Les techniques externes

Lorsque les techniques de couverture internes étudiées ci-dessus ne parviennent pas à éliminer le risque de change, l'entreprise se doit alors d'utiliser des techniques externes de couverture.

Les techniques externes de couverture contre le risque de change, contrairement aux techniques internes, sont les méthodes qui nécessitent le recours à des organismes externes à l'entreprise (d'où leur appellation de techniques externes).

Parmi les techniques de couverture externes, nous retrouvons les suivantes :

#### 2.2.1 La couverture à terme

Le change à terme est l'un des instruments de prédilection de couverture du risque de change. « 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 lieu à une date plus éloignée déterminée ». <sup>49</sup>

Le change à terme élimine le risque de change dès sa naissance en figeant immédiatement le cours de change, ce qui permet de s'assurer un prix de revient ou une marge commerciale sans l'intervention de l'échange de devise.

- **Avantages**

- Le cours est garanti et connu dès la couverture ;
- Cette technique nécessite aucun suivi administratif et se caractérise par une souplesse d'utilisation (échéance sur mesure, couverture pour de nombreuses monnaies) ;

- **Inconvénient**

- Cette technique est peu adaptée aux risques aléatoires ou potentiels en raison du caractère irrévocable de l'engagement ;
- Le cours garanti n'est pas négociable ;
- Il est impossible de profiter d'une évolution favorable des cours de la devise.

#### 2.2.2-Les swap

C'est un terme anglo-saxon qui signifie « échange ». L'entreprise fait recours à cette technique afin de se couvrir du risque de change. Ces swaps sont des techniques très utiles

---

<sup>49</sup> Debauvais.M, Y. Sinnah, « la gestion du risque de change : nouveaux enjeux et nouveaux risques », Op, Cit, P219.

pour la gestion de change à long terme. « Un swap, 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 »<sup>50</sup>

Nous distinguons ainsi deux formes de swaps : **les swaps de change et les swaps de devise.**

### 2.2.2.1 Le swap de change

Les swaps de change ont été créés avant les swaps de devises, ils sont assez proches puisqu'ils se basent sur le même principe (il s'agit d'une double opération de prêt et d'emprunt) et ils permettent tous les deux de couvrir le risque de change.<sup>51</sup>

Car l'expression « de change » induit les utilisateurs en erreurs. Il n'y a pas d'échange d'intérêt, mais uniquement des échanges de devises au début et à la fin du swap.<sup>52</sup>

### 2.2.2.2 Le swap de devise

Un swap de devise consiste en un achat et une vente simultanés d'un même montant en devise, comportant des dates de livraison différentes.

Il constitue une couverture automatique contre le risque de change de consolidation en éliminant dès le début tout gain ou perte de change.<sup>53</sup>

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 ».<sup>54</sup>

#### ➤ **Les avantages et les inconvénients des swaps :**

Les swaps présentent plusieurs avantages et inconvénients, que nous allons détailler ci-dessous :

- **Avantages**

- Grande souplesse de contrat qui répond au besoin spécifique des contractants.
- Coût apparent nul.
- Offrent la couverture à la fois du risque de change et du risque de taux (swap de devise).

---

50 Debauvais.M, Y.Sinnah, Op, Cit, P243

51 SCANNAVINO A, les marchés financiers internationaux. Edition DUNOD, Paris1999, p 62

52 C.de la BAUME, ANDRER.R, C-H TAUFFLIEB, « couverture des risques de change et des taux dans l'entreprise », EDITION ECONOMICA, 1999

53 PEYRARD.J, SOULARUE G, « risque de change et gestion de l'entreprise », ED : Vuibert, paris, 1986, p133

54 Y.SIMON & D. LAUTER, Op, Cit, P44

## Chapitre II :

---

- Permettent de contourner la réglementation (accès à certains marchés, avantages fiscaux).
- Offrent la possibilité de gérer le risque de change à long terme.
- Opération inscrite en hors bilan (limitation des engagements).
- Permettent d'annuler le risque de crédit sur le montant principal.

- **Les inconvénients**

- Le risque de contrepartie reste toujours présent (pour les intérêts).
- Nécessité d'un suivi.
- Complexité d'une gestion dynamique cumule 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.

- **La différence entre un swap de change et un swap en devise**

Ces deux types de swaps sont presque identiques car ils se basent sur le même principe et ils ont un même but, celui de se couvrir du risque de change.

Cependant, ils se différencient sur certains points :

-Les swaps de change sont des instruments à court terme, par contre les swaps de devises permettent une couverture à moyen et long terme.

-Dans les swaps de change, on utilise les cours à terme, par contre dans les swaps de devise utilisent les cours au comptant.

-Dans les swaps de change, il n'existe pas d'échange d'intérêt alors qu'il y en a avec les swaps de devises.<sup>55</sup>

### 2.2.3 Les options

Les options de devise et les options de change constituent le même instrument de couverture de risque de change. Une option sur devises est un contrat qui procure à son acheteur le droit mais non l'obligation d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à un prix unitaire établi à l'avance (appelé prix d'exercice) et pendant une période de temps connue d'avance, jusqu' à l'échéance.<sup>56</sup> Le droit d'acheter une certaine quantité de devises

---

55 Jean-BAPTISTE DESQUILBETB, « marché de change », Université de Lille 1- 2015, p31/ [https://jb-desquilbet.pagesperso-orange.fr/docs/M2\\_EFI\\_01marchedeschanges.pdf](https://jb-desquilbet.pagesperso-orange.fr/docs/M2_EFI_01marchedeschanges.pdf) consulté le 02/04/2020 à 15h45.

56 EITEMAN.D, Stonehill.A, Moffett,M . « Gestion et finance internationales » ; ED : Pearson Education ,10eme édition.

## Chapitre II :

---

contre une autre est appelé un call (option d'achat) et le droit de vendre est un put (option de vente).

En règle générale, les entreprises sont acheteuse d'option et les banques sont vendeuse d'option à la clientèle. Etant étendu que ces options (call ou put) peuvent être soit achetées, soient vendues, quatre opérations sont possibles.<sup>57</sup>

L'option de change permet de se couvrir du risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évaluation favorable du cours de la devise.

- **Avantages**

- Possibilité d'abandonner l'option et de bénéficier d'un gain de change : convient bien aux risques incertains ;

- Facilité d'utilisation (prix d'exercice, échéance) ainsi une souplesse d'utilisation (la revente de l'option est possible) ;

- Permet à l'acheteur de profiter d'une évolution favorable des cours.

- **Inconvénients**

- Perte de prime si le risque disparaît ;

- Echéance de l'option généralement inférieure à 1 an ;

- Limité à des opérations commerciales de montants importants ;

- Le montant de la prime versée peut se révéler très élevé. Il constitue une véritable charge financière.

**Remarque :** Les méthodes de couverture interne du risque de change sont globalement dans le sens où les flux sont considérés globalement au niveau de l'entreprise.

Les méthodes de couverture externe du risque de change peuvent être globales mais elles peuvent aussi être appliquées flux par flux.

---

<sup>57</sup> DEBELS.V, DESMULIERS.G, DUBUS.B, « les risques financiers de l'entreprise », ED : ECONOMICA, 1992

### Conclusion

Les échanges internationaux sont l'un des facteurs les plus déterminants du progrès et du développement des pays, d'où l'attention particulière quant à leur financement. Le système bancaire est le principal élément à assurer l'essor de ce financement, en leur proposant de différents moyens de ce dernier.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions en dehors de leurs frontières sont exposés à des risques qui diffèrent selon leur position soit des importateurs ou des exportateurs. Pour faire face à ces risques, les banques assurent leur couverture puisqu'elles accompagnent les opérateurs dans leurs transactions en mettant en place des techniques de couverture ou en engageant leur nom à travers les garanties accordées qui permettent de réduire et d'éliminer l'impact de ces risques.

Dans ce deuxième chapitre, nous avons présenté les éléments clés du marché dont ses fonctions, ses intervenants et par la suite on a consacré toute une section pour expliquer le régime de change qui se tient en Algérie, en fin on a évoqué le risque de change et ses couvertures.

### **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

Dans les chapitres précédents nous avons présenté les différentes techniques de financement ainsi que les différents concepts clés relatifs au risque de change. Dans ce présent chapitre, nous allons traiter la réalité algérienne en matière de risque de change et de sa couverture.

En effet, nous essayerons d'expliquer le comportement des entreprises algériennes ouvertes à l'international face au risque de change.

Afin de mieux comprendre les notions théoriques utilisé ci-dessus nous allons illustrées notre travail de recherche avec un cas pratique que nous avons étudié lors de notre stage au sein de la banque Natixis de Tizi Ouzou.

Ce chapitre sera divisé en trois parties : la première est consacrée à la présentation de la banque Natixis, la seconde porte sur les étapes de déroulement d'une opération d'importation financée par la banque Natixis, enfin dans la troisième partie nous allons essayer d'analyser l'impact du risque de change sur l'opération de financement.

### **Section 1 : Présentation de la banque Natixis.**

Dans cette section et sur un premier temps nous allons nous concentrer sur la présentation de la banque Natixis à l'échelle internationale et par la suite nous allons présenter cet organisme au niveau local.

#### **1. A L'international**

##### **1.1 Présentation**

La société Natixis est née en 2006 du rapprochement des banques d'investissement des groupes Banques Populaires et Caisse d'Epargne. Elle est aujourd'hui la banque de financement, de gestion et de services financiers du groupe BPCE, deuxième acteur bancaire en France.

Cette banque internationale intervient dans trois domaines d'activité:

- La banque de grande clientèle (relations clients et conseil, financements et solutions de marché);
- L'épargne (gestion d'actifs, assurance, banque privée, capital investissement);
- Les services financiers spécialisés.

A la fin 2011, elle employait plus de 20.000 collaborateurs dans 68 pays.

Cette société cotée à la Bourse de Paris est:

- N°1 en financement de projets en Europe ;
- n°1 en gestion d'actifs en France et n° 5 européen ;
- n°1 en gestion d'épargne salariale en France ;
- n°1 en assurance cautions en France ;
- n° 1 du poste clients en France.

Natixis est présente dans 68 pays répartis sur 5 grandes zones géographiques<sup>1</sup>

- Les Amériques ;
- l'Asie-Pacifique ;
- L'Europe ;
- Le Moyen ;
- Orient et l'Afrique.

---

<sup>1</sup> Document interne à la banque

### **1.2-Historique**

En 1818 Création de la première Caisse d'Epargne à Paris pour promouvoir, collecter et gérer l'épargne populaire. Le livret d'épargne est lancé. Et en 1837 La gestion des livrets est confiée à la Caisse des Dépôts. Les Caisses d'Epargne se multiplient : elles passent de 284 en 1839 à 364 en 1847.

C'est en 1878 qu'a eu lieu la Création de la première Banque Populaire à Angers ; les Banques Populaires ont été fondées par et pour des entrepreneurs individuels dans le but de financer plus facilement leurs projets. Et en 1919 se succède la Création du Crédit National pour faciliter le financement de la reconstruction de la France après les dommages causés par la Première Guerre mondiale. Et la création de la caisse centrale des banques populaires (CCBP) a eu lieu en 1921.

Par la suite y a eu la Création de la Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE) pour faciliter le financement des opérations de commerce international en 1949. Et en 1996 Création de Natixis S.A., issue de l'union du Crédit National et de la BFCE : première fusion bancaire dans le paysage français depuis près de 30 ans.

1998 La CCBP rachète Natixis S.A. qui devient le véhicule coté du Groupe Banque Populaire. 1999 Natixis S.A. devient la Banque Populaire après transfert des activités opérationnelles de la CCBP à Natixis S.A. La CCBP devient la Banque Fédérale des Banques Populaires. La même année y a eu la création de la caisse nationale des caisses d'épargne (CNCE).

En 2001 Création de CDC IXIS, banque d'investissement et de financement, par la filialisation des activités financières concurrentielles de la Caisse des Dépôts et Consignations. Et en 2004 La Caisse Nationale des Caisses d'Epargne acquiert CDC IXIS. Le Groupe Caisse d'Epargne devient ainsi une banque universelle. IXIS CIB et IXIS AM sont créées.

En 2006 Création de Natixis à la suite du regroupement des activités d'IXIS et de Natixis Banques Populaires. A l'origine, elles détenaient chacune 35,62% de la nouvelle banque d'investissement ainsi créée, le reste du capital étant en bourse. Le titre Natixis a été mis sur le marché le 25 octobre 2006, avec un prix d'introduction de 19,55 euros. Et en 2009 y a eu la Constitution du Groupe BPCE, deuxième groupe bancaire en France. Création de BPCE, issu de la fusion de la CNCE et de la Banque Fédérales des Banques Populaires.

## **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

En 2010 Natixis lance son plan stratégique 2010-2013, New Deal : elle s'affirme comme la banque d'affaires, de solutions d'épargne et de services financiers spécialisés de BPCE et adopte les Principes de l'Équateur, référentiel international du secteur financier pour la gestion des risques sociaux et environnementaux des opérations de financements de projets.

En 2013 Natixis lance son plan stratégique 2014-2017, New Frontier, autour d'une ambition : devenir une banque de solutions à forte valeur ajoutée, entièrement dédiée à ses clients. Elle poursuit quatre objectifs stratégiques : devenir une banque asset-light, poursuivre l'internationalisation de ses métiers, développer les synergies avec les réseaux du Groupe BPCE et créer un pôle d'assurances unique.

En 2014 Natixis crée un pôle unique d'assurances afin de permettre au Groupe BPCE de devenir un banc assureur de plein exercice et place avec succès 51 % du capital de Coface sur le marché boursier. Et en 2015 Natixis poursuit son développement international avec l'ouverture d'un bureau de représentation à Montevideo, en Uruguay (avril) ; elle est désormais présente dans 38 pays ainsi, finalise l'acquisition de Leonardo & Co en France (conseil en fusions-acquisitions), qui devient Natixis Partners (mai) au sein du pôle Banque de Grande Clientèle et celle de DNCA Finance (société de gestion) qui rejoint le pôle Épargne et Assurances (juin).

Cette société, qui a été au bord de la faillite en raison de la crise des subprimes, est aujourd'hui détenue à hauteur de 71,54 % de son capital par le groupe BPCE issu de la fusion des groupes Banques Populaires et Caisse d'Épargne.

## **2. Natixis en Algérie**

### **2.1 Présentation**

Natixis Algérie est la filiale du Groupe BPCE adossée à Natixis (Pôle Services Financiers Spécialisés) installée en Algérie depuis 1999.

Cet organisme est la première banque française à s'être implantée en Algérie, elle a mis en œuvre une stratégie du développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle corporate pour s'étendre aux professionnels et aux particuliers. Ses performances financières régulières se sont notamment traduites par une progression constante de son produit net bancaire.<sup>2</sup>

---

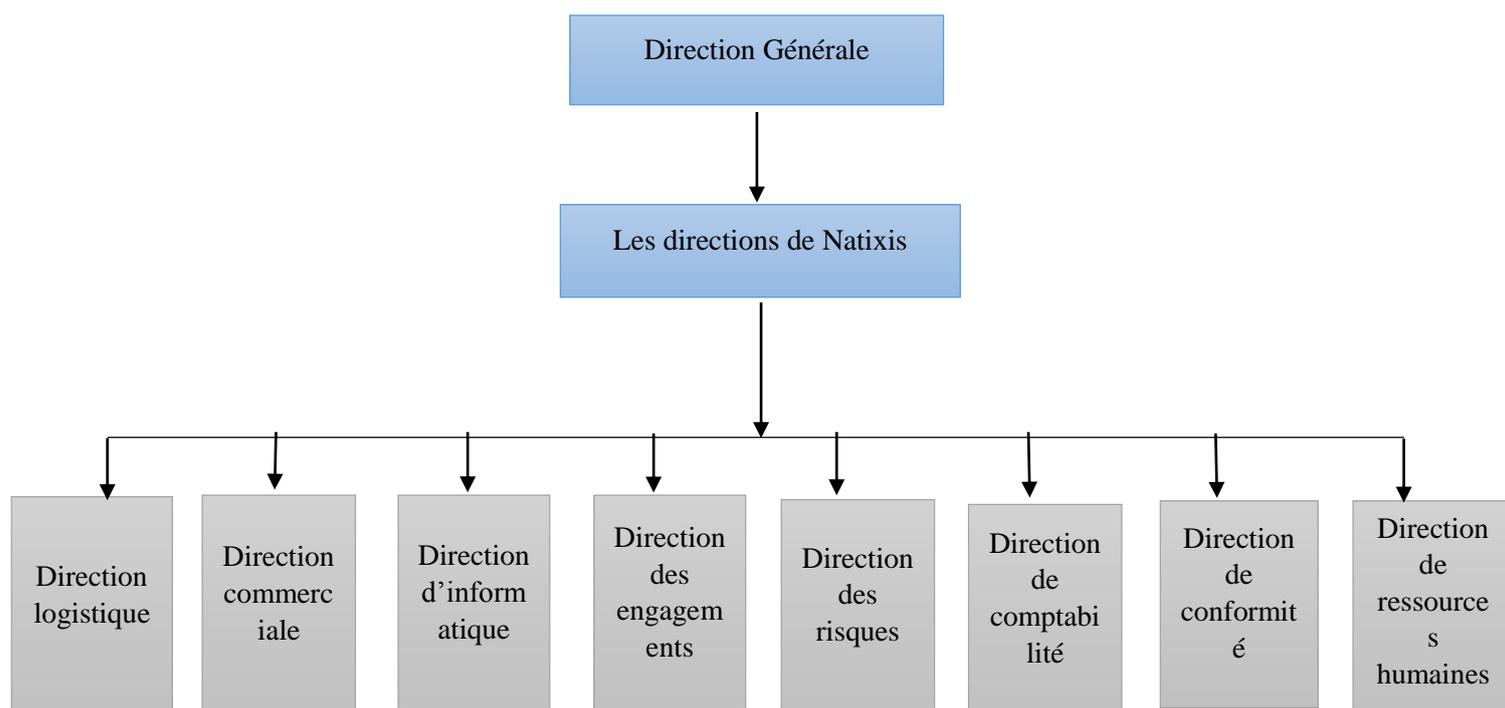
<sup>2</sup> Ibtissem.B.K, « la gestion de la relation client dans les services », Algérie, master2 marketing 2015, [https://www.memoireonline.com/04/17/9780/m\\_La-gestion-de-la-relation-client-dans-les-services.html](https://www.memoireonline.com/04/17/9780/m_La-gestion-de-la-relation-client-dans-les-services.html) consulté le 20/12/2020 à 15h09.

## Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

Avec plus de 750 collaborateurs et 28 agences réparties sur tout le territoire algérien, Natixis Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers Algériens.

Natixis Algérie assure également des prestations de services pour le compte de Natixis (connaissance client « KYC », Trade). C'est ainsi la Banque intégrée au groupe BPCE via Natixis France.

**Figure n°7 : Organigramme de la direction générale.**



Source : documents interne à la banque.

### 2.2 Les missions de Natixis

La maîtrise de la qualité est un point primordiale pour NATIXIS Algérie qui englobe une gamme étendue des produits et services pour : les entreprises, professionnels et les particuliers.

- Pour les entreprises, NATIXIS Algérie est avant tout un interlocuteur qui les accompagne dans la gestion quotidienne de leurs affaires et la concrétisation de leurs projets de développement ;
- Pour les professionnels et les particuliers, NATIXIS Algérie propose des packages bancaires aux conditions souples et avantageuses. Supports pratiques d'une relation personnalisée, ces formules prennent en charge toutes les opérations courantes et facilitent en outre l'accès aux :

### Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

- Crédit à moyen terme et crédits bail (leasing) réservés aux professionnels ;
  - Crédit à la consommation, crédit immobiliers destinés aux particuliers ;
- NATIXIS Algérie procède un autre service qui s'occupe des opérations du commerce extérieur, (nous allons l'aborder dans le cas pratique).

#### 2.3- L'implantation des Agences

En 2016, le réseau comprend vingt-huit agences opérationnelles, réparties sur les régions Ouest, Centre et Est, ainsi que trois directions régionales.

Ces agences sont installées dans les régions :

- Est : Annaba, Akbou, Batna, Bejaia, Bordj Bou Arreridj, Constantine, Sétif (2).
- Ouest : Chlef, Mascara, Mostaganem, Oran (4), Relizane, Sidi Belabes, Tlemcen.
- Centre : Chéraga, Didouche Mourad, Hydra (2), Gué de Constantine, Rouïba, Tizi Ouzou, Médéa, Blida.

**Tableau n°12: L'implantation des agences à travers le territoire national.**

Wilaya	Nom d'agence	Numéro d'agence
Alger	Agence Drarni	001
	Agence Didouche	161
	Agence Rouiba	1662
Bejaia	Agence Bejaia	061
	Agence Akbou	062
Bordj Bou-Arreridj	Agence B-B-A	341
Chlef	Agence Chlef	021
Mascara	Agence Mascara	291
Mostaganem	Agence Mostaganem	271
Oran	Agence Oran1	311
	Agence Oran2	312
	Agence Oran3	313
Relizane	Agence Relizane	481
Sétif	Agence Sétif	191
Sidi-Bel-Abbès	Agence S-B-A	221
Tizi-Ouzou	Agence Tizi-Ouzou	151
Tlemcen	Agence Tlemcen	131

Source : Documents interne à la banque.

### 2.4 Développement de Natixis Algérie sur le Marché local<sup>3</sup>

En 1999 a eu lieu la Création de NATEXIS Al Amana et entre 1999 et 2002 a eu le développement de la banque via une agence à Alger dédiée au financement des entreprises. C'est en 2003 que NATEXIS Al Amana devient NATIXIS Algérien. En 2005, la banque porte son capital à 2,5 milliards de DZD

En 2006 la banque a formalisé le projet de la «banque de proximité» en créant 6 agences Opérationnelles et par conséquent NATIXIS a enregistré un capital qui s'élève à 3,5 milliards DZD en 2007. La banque ne s'arrête pas là car elle enregistre un capital de 10 milliards DZD en 2009 et qui permet d'accroître son investissement en créant 12 agences opérationnelles.

Et enfin en 2011 la Banque NATIXIS devient universelle et contient 20 agences mixtes opérationnelles.

### 2.5 Chiffres clés de Natixis Algérie en DZD au 31/12/2018

Tableau n°13: présentation des chiffres clés de Natixis Algérie

Résultat net bancaire	Total bilan	Collaborateurs	Produits net bancaire	Encours clientèle
3.067 milliards	160.206 milliards	800	9.016 milliards	81.169 milliards

Source : <https://www.natixis.dz/nous-connaître/> consulté le 3/10/2020.

## 3. L'agence de NATIXIS Tizi Ouzou

### 3.1 Présentation

La banque NATIXIS fait partie du réseau bancaire de la wilaya de Tizi Ouzou, elle est active sur le territoire national et notamment à l'international, comme toute agence de NATIXIS, elle est organisée de façon à répondre efficacement et clairement à sa clientèle sur le modèle de la maison mère et sous contrôle à travers le comité de pilotage à paris.

### 3.2 Présentation de l'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi Ouzou

La banque NATIXIS agence 151 Tizi Ouzou est composé de 15 employés répartis sur deux compartiments :

<sup>3</sup> [https://ebanking.algerie.natixis.com/ebanking/misc.ebk?ressource=Rapport\\_annuel\\_2011\\_Natixis\\_Algerie.pdf](https://ebanking.algerie.natixis.com/ebanking/misc.ebk?ressource=Rapport_annuel_2011_Natixis_Algerie.pdf) consulté le 20/12/2020 à 15h34.

### **3.2.1 Le front office**

Il est composé du :

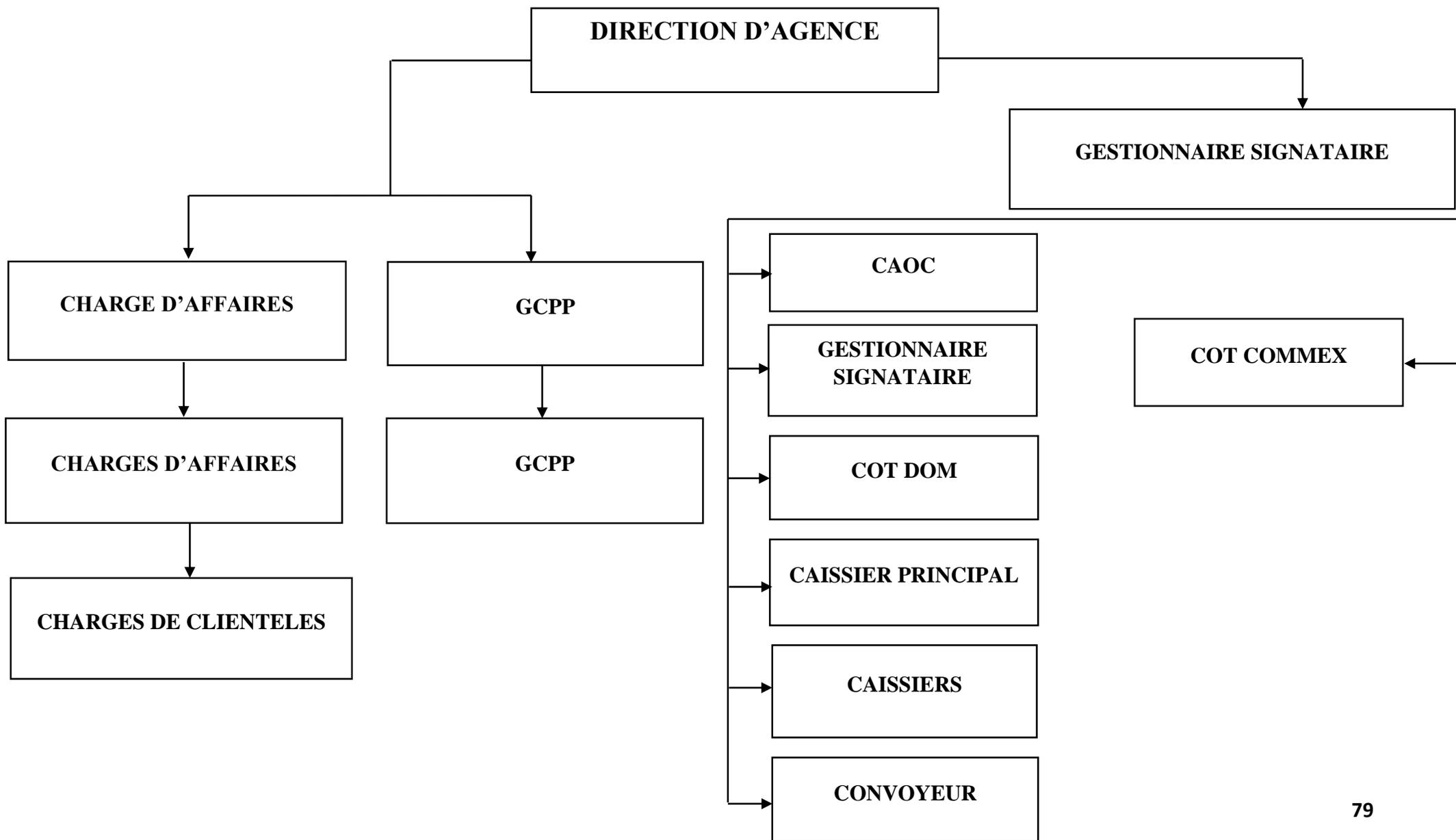
- Chargé d'affaire ;
- GCPP : Gestion Clientèle Professionnelle et Particulier ;
- CAOC : Chargé d'Accueil et des Opérations Courantes ;
- Chargé de clientèle.

### **3.2.2 Le back office**

Qui est composé du :

- RDO : Responsable des opérations ;
- COT international : Service des opérations techniques avec l'étranger ;
- COT caisse : Service des opérations de caisse ;
- COT domestique : Service des opérations domestiques.
- G.C.P.P : gestion clientèle, professionnel, particulier.
- C.A.O.C : chargé d'accueil et d'opérations courantes.
- COT : chargé des opérations techniques.

FIGURE N°8 : ORGANIGRAMME AGENCE TIZI-OUZOU



### **3.3 Le fonctionnement des différents départements de l'agence<sup>4</sup>**

L'agence 151 Tizi Ouzou dispose de 6 départements qui assurent l'enchaînement du cycle bancaire, ils sont répartis comme suit :

#### **3.3.1 Le département commercial**

Le département commercial se charge de plusieurs fonctions à savoir :

##### **3.3.1.1 Proposition-entrée en relation : a pour charge :**

- De conseiller la clientèle, lui proposer des solutions et la prendre en charge par les structures habilitées de l'agence de la banque ;
- De gérer les prospects et fidéliser la clientèle acquise ;
- D'enregistrer ou faire enregistrer les ouvertures et clôtures de comptes ;
- De valider les ouvertures et les clôtures de comptes.

##### **3.3.1.2 Analyse financière : a pour rôle :**

- D'analyser la situation financière de l'entreprise et apprécier le risque crédit ;
- De préparer les dossiers de crédit (les comités) ;
- De recueillir les acceptations des lettres de change ;
- De veiller à la qualité des opérations.

##### **3.3.1.3 Développement commercial de la relation : a pour fonction :**

- De veiller au développement de la relation et à la rentabilité du compte ;
- De promouvoir à l'intérieur de l'agence la vente des produits et services de la banque ;
- De maintenir une rencontre régulière avec le client afin de le conseiller, de prendre en compte ses besoins et lui proposer les produits définis dans le cadre de la stratégie de développement commercial ;
- De poursuivre les projets ou les objectifs commerciaux de l'agence ;
- De mettre en œuvre le plan de démarchage de l'agence.

##### **3.3.1.4 Suivi de la relation client : a pour tâche :**

- D'enregistrer les réclamations de la clientèle, en informe sa hiérarchie et éventuellement en assure le traitement dans son domaine de compétence et veiller, en collaboration avec les structures concernées, de l'envoi à temps des réponses ;

---

<sup>4</sup> Conception personnelle en tenons comme référence les documents interne à la banque.

## **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

- D'exploiter les observations relevées sur le registre des doléances et les faire parvenir aux structures concernées de la banque (direction de l'agence, direction commerciale) ;
- D'informer sa hiérarchie des comportements répétitifs susceptible de tenir l'image de marque de la banque ;
- De participer au briefing hebdomadaire avec la direction de l'agence ;
- D'établir un rapport périodique sur l'activité et le transmettre à la hiérarchie ;
- D'être exigeant sur la qualité d'accueil et la manière de proposer des services de l'agence ;
- D'être à l'écoute du marché local et informer la direction commerciale de tout fait nouveau qui intervient dans l'environnement.

### **3.3.1.5 Suivi du risque : a pour objet :**

- De statuer sur le paiement des chèques ;
- De négocier en liaison avec la structure juridique les termes et les clauses des conventions ;
- De signer les accords de décaissement ;
- De décider et justifier, en liaison avec la direction des engagements, les dépassements ;
- De réviser la notion, en liaison avec la direction des engagements ;
- D'assurer l'édition, la transmission ainsi que l'exploitation des états de risque banque d'Algérie (consultation préalable à l'ouverture du compte) ;

### **3.3.2 Le département responsable des opérations (R.D.O)**

Le département responsable des opérations a pour charge :

- De veiller à la répartition des tâches ;
- D'assurer le contrôle et la validation des opérations dans le système DELTA ;
- De coordonner les actions liées à l'exécution des dossiers commerce extérieur ;
- De superviser ces services quant au dénouement des opérations ;
- De veiller à l'application des procédures ;
- De suivre les comptes sensibles ;
- D'assurer le reporting de l'activité de son service à la hiérarchie.

### **3.3.3 Le département chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D)**

Ce département a pour fonction :

- D'assurer l'ouverture de la journée « compensation » sous DELTA ;

### **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

- De traiter les virements et les prélèvements émis et reçus en Dinars/Devises :
  - Virement télé compensé ;
  - Virement RTGS.
  - Prélèvements.
- De traiter les accreditifs et les mises à disposition ;
- D'envoyer pour le recouvrement des remises de chèques et d'effets par canal approprié (télé compensation/compensation manuel).
- De traiter les chèques et les effets reçus de la chambre de compensation et des agences du réseau Natixis ;
- De gérer les impayés ;
- De suivre les états de rapprochement avec les confrères ;
- De suivre les comptes financiers (CCP, RID, Banque d'Algérie, Trésor) en veillant au maintien du solde minimum en compte ;
- De traiter les engagements par signature :
  - Délivrance et annulation de caution ;
  - Aval d'effet.
- De traiter les ordres de paiement (chèque et effets) ;
- De traiter les souscriptions de placements (CSL/DAT/BDS) et les opérations connexes (paiement des intérêts et remboursement capital) ;
- D'enregistrer les SA et ATD ;
- D'assurer le traitement des demandes de carnets de chèques ;
- De veiller sur la remise du courrier destiné à la clientèle ;
- D'assurer le pointage ainsi que la vérification du journal individuel d'opérations gérées sous DELTA ;
- D'effectuer le rappel, avant arrêté de la TC aux responsables habilités pour la validation des opérations en suspens sous DELTA, et nécessitant un forçage.

#### **3.3.4 Le département chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C)**

Le département des opérations techniques caisse a pour tâche :

- L'ouverture de guichet et la caisse ;
- D'assurer la tenue des registres de caisse ;
- De traiter les relations et versements Dinars/Devises ;
- De traiter les opérations de charge ;

## **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

- D'assurer l'ajustage et l'arrêter de caisse ;
- D'effectuer les versements à la banque d'Algérie.

### **3.3.5 Le département chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.D)**

Le département des opérations techniques internationales a pour rôle :

- De traiter les domiciliations :
  - Enregistrer les contrats domiciliés à l'import et l'export ;
  - Enregistrer la clientèle sur les opérations du commerce extérieur ;
  - Assurer le traitement de la domiciliation et de l'apurement des dossiers des importations et des exportations ;
  - Traiter les déclarations à la banque d'Algérie via la direction des opérations avec l'étranger, relative aux comptes devises, CEDAC, CDC et commerce extérieur ;
  - Assurer le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA ;
  - Assurer la tenue du répertoire de domiciliation ;
  - Traiter les crédits documentaires, les remises documentaires, transfert, les rapatriements, les cessions...
  - Assurer l'encaissement des chèques, des effets en devises et des traveller's chèques ;
  - Renseigner la clientèle sur les opérations du commerce extérieur ;
  - Elaborer les états périodiques mensuels, statistiques et situation des comptes devises ;
  - Assurer le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA.

### **3.3.6 Le département chargé d'accueil et d'opérations courantes (C.A.O.C)**

Le département d'accueil et d'opérations courantes a pour mission :

- De traiter les demandes occasionnelles de la clientèle par :
  - La délivrance de chèque visés ou de banque ;
  - La demande d'annulation chèque de banque ;
  - La demande de chéquier ;
  - La délivrance du relevé de compte et de l'historique de compte ;
  - La position de compte ;
  - L'attribution du coffre-fort ;
  - L'édition à la demande ;
  - La recherche de document ;
  - La délivrance de RIB.

- De traiter les opérations exceptionnelles de la clientèle en fusant :
  - Opposition sur chèque ou chéquier ;
  - Opposition sur carte bancaire ;
  - Opposition BDC ;
  - Commande et délivrance de carte.
- De traiter les opérations courantes de la clientèle pour encaissement ;
  - Les virements ordinaires et RTGS ;
  - Les prélèvements ;
  - Les remises de chèque déposées par la clientèle pour encaissement ;
  - Les demandes de domiciliation de contrat ou factures ;
  - La réception des ordres de transferts vers l'étranger ;
  - La mise à disposition du courrier à la clientèle.

En matière de commerce international, l'agence de Natixis Tizi ouzou peut avoir recours à différents moyens de financement des opérations import-export et pour cela elle suit un processus précis que nous allons voir dans la section suivante.

### Section 2 : Déroulement de l'opération de financement par le Credoc

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par le crédit documentaire et dont le taux de change a connu des fluctuations, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la banque Natixis Algérie, agence de Tizi-Ouzou.

Dans notre cas, il s'agit d'un dossier d'importation d'intrants destinés au secteur de la production, l'importateur doit présenter à la banque une déclaration d'importation d'intrant destinés au secteur de la production où il présentera les différentes entreprises auxquelles il revendra la marchandise importée (annexe n°1). Le contrat commercial lie l'acheteur qui est l'entreprise X et le fournisseur italien pour l'achat de choline chlorure de 70%, DRY.

#### 1. Présentation du contrat

L'importateur algérien qui est l'entreprise X, spécialisée dans l'importation, signe un contrat, avec un fournisseur italien ; pour l'importation de choline chlorure de 70%, DRY, en négociant les différents détails concernant la marchandise :

- Le pays d'origine et provenance des marchandises ;
- Le prix unitaire et la valeur globale des marchandises ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;

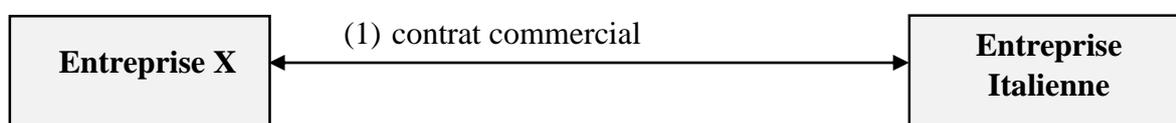
## Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

---

- Les frais accessoires ;
- Les délais de livraison ;
- Les échéances fixées pour le paiement ;
- Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
- Modalités de paiement.

Toute entreprise désirant effectuer une opération d'importation, financée par le biais d'une banque doit en premier lieu passer par une étape primordiale qui est celle de la pré-domiciliation, étape suivie d'un processus (que nous allons détailler ci-dessous) qui prend fin avec l'apurement du dossier.

**Figure n°9 : Aboutissement du contrat commercial.**



Source : Conception personnelle.

Durant cette étape l'entreprise X conclue un contrat commercial avec son fournisseur italien.

### 2. La pré-domiciliation

La pré-domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération du commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné par le site Web de sa banque domiciliaire. Après vérification de la direction centrale de Natixis, le client reçoit un avis d'acceptation de sa pré-domiciliation qu'il devra présenter lors de la domiciliation au niveau de la banque.

Notons que cette procédure électronique se décline comme ci-après :

- Phase « inscription client » ;
- Phase « identification client et pré-domiciliation de la demande du client » ;
- Phase « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque ».

### 3. Une demande de domiciliation bancaire

Elle doit être remplie et signée, la demande de domiciliation a été faite le 27/05/2020, et contient les renseignements suivant :

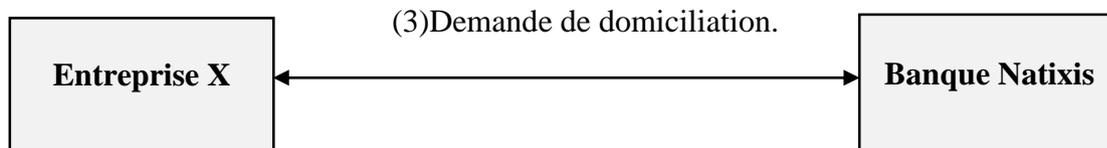
- Nom / raison social de l'importateur : entreprise X ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : choline chloride 70%, DRY ;

### Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

---

- Montant : 39.352,50 EUR ;
- Tarif douanier : 2923101000 DA
- Nom du fournisseur : Istituto delle vitamine S.P.A ;
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable ;
- Facture pro-forma n° 01912266577;
- Incoterms : CFR ;
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : l'Italie ;
- Le prix unitaire : 39.352,50 EUR ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EUR ;
- date d'expédition : 10/07/2020.

**Figure n°10 : Demande de domiciliation**



Source : conception personnelle.

Dans cette étape l'entreprise X présente à la banque Natixis la demande de domiciliation.

#### 4. Une demande d'ouverture du crédit documentaire

La demande d'ouverture (annexe n°2) fournie par le client contient les informations suivantes

- Date d'établissement : 27/05/2020 ;
- Nom / raison social de l'importateur : entreprise X ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : choline chlorure 70%, DRY ;
- Montant : 39.352,50 EUR ;
- Date d'expédition de crédit : 10/07/2020 ;
- Le lieu d'expédition du crédit : Italie ;
- Crédit notifié par : SWIFT ;
- Règlement par crédit documentaire irrévocable ;
- Banque émettrice ; Natixis Algérie agence Tizi ouzou ;
- Banque notificatrice : banque italienne ;
- Validité du crédit documentaire ;
- Transbordements : autorisées ;
- Expédition partielles : non autorisé ;

### **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

- Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
- Terme de vente : CFR ;
- Facture pro forma : n° 01912266577 (annexe n°3).

Et pour mieux comprendre, on présente un formulaire d'une demande d'ouverture d'un Credoc de Natixis, (annexe n°2).

#### **❖ Les documents exigés**

##### **Pli bancaire :** (voir annexe2)

- Jeu complet de connaissance
- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat d'origine cacheté et signé par la chambre du commerce
- Certificat de conformité
- EX1/EXA
- Certificat sanitaire/ phytosanitaire
- Certificat d'analyse
- Certificat de non radioactivité
- EUR 1
- Attestation du bénéficiaire

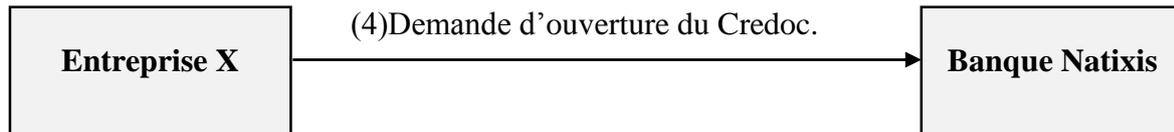
##### **Pli client (cartable) :** (voir annexe2)

- Jeu complet de connaissance
- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat d'origine cacheté et signé par la chambre du commerce (annexe n°4)
- Certificat de conformité
- EX1/EXA
- Certificat sanitaire/ phytosanitaire
- Certificat d'analyse
- Certificat de non radioactivité
- EUR 1
- Attestation du bénéficiaire

**Figure n°11 : Demande d'ouverture du Credoc.**

## Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

---



Source : conception personnelle.

Dans cette étape l'entreprise X demande à sa banque (Natixis) de procéder à l'ouverture du crédit documentaire.

### 4.1 La facture pro-forma

La facture pro forma (annexe n°3) fait référence à :

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social .... ;
- Référence de la commande ; numéro...;
- Contenu de la commande ; articles, prestations .... ;
- Délai et mode de livraison ;
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
- Conditions de paiement ;
- Validité de l'offre ;
- Mentions particulières

### 4.2 Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destinée à être vendue en l'état, et s'il s'agit de marchandise destinée à l'exploitation de l'entreprise, on utilise un engagement d'importation.

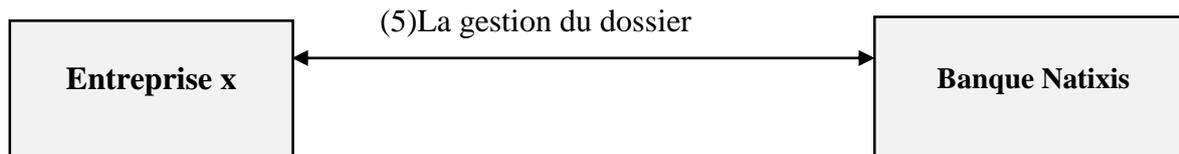
Dans notre cas il s'agit d'un engagement d'importation, puisque la marchandise importée est destinée à la production.

- Documents exigés (pli bancaire & pli cartable).
- Commissions et frais :
  - Tous frais & commissions nés en Algérie sont à la charge du : donneur d'ordre.
  - Tous frais & commissions nés à l'étranger sont à la charge du : bénéficiaire.
- Période de présentation : 21 jours.
- Instructions et confirmations : confirmé.
- Banque du bénéficiaire : DEUTSCHE BANK.
- Code SWIFT : DEUTITMM
- Numéro de compte : \*\*\*\*\*
- Signature du donneur d'ordre.

- Numéro de domiciliation : \*\*\*\*\*
- Tarif douanier : 2923101000.
- Date de délivrance : 27/05/2020.

### 5. La gestion de dossier d'ouverture du crédit

Figure n°12 : La gestion du dossier d'ouverture par la banque



Source : conception personnelle.

Après avoir présenté tous les documents nécessaires à la banque Natixis, cette dernière procède à la vérification des documents.

#### 5.1 Vérification et conformité

Si c'est pour la première domiciliation, joindre une copie du registre de commerce dont la durée limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale et le certificat temporaire attestation du respect.

À la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir :

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur;(
- Trois copies de la facture pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF ;
- L'engagement d'importation pour les opérations des biens destinés à la production ;
- Certificat de conformité.

Après s'être assuré de la conformité des documents, le chargé de la clientèle vérifie aussi que :

➤ La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :

- Date d'établissement de la demande ;
- Nature de contrat ;
- Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guichet domiciliation;
- Désignation des produits à l'import,

### Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

---

- Tarif douaniers ;
  - Montant en devise et la contre-valeur en dinars ;
  - Incoterms (lorsque cela concerne une importation de bien) ;
  - Nom du fournisseur ou vendeur ;
  - Provenance et origine des produits ;
  - Modalité de règlement ;
  - La date de règlement ou de premier règlement
  - La signature par les personnes accréditées.
- Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :
- L'identité et adresse des contractants ;
  - Le pays d'origine et provenance des marchandises ;
  - Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises ;
  - La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
  - Les frais accessoires ;
  - Les délais de livraison ;
  - Les échéances fixées pour le paiement ;
  - Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
  - Modalités de paiement
- La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.
- Que les exemplaires de l'engagement (si les produits sont destinés à l'exploitation) sont signés par les personnes ;
- Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par l'interdiction d'accès au commerce extérieur ;
- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentiques et que les renseignements et les montants repris sur ce formulaire concordent et concerne bien l'importation à domicilier.

À l'issue de ces vérifications, le chargé de clientèle :

- Soumet l'entier dossier au superviseur pour contrôle et visa ;
- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;

### **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

- Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le modèle approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre reprenant :

- Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la Banque d'Algérie ;
- Numéro du compte client ;
- Nom ou raison sociale du client ;
- L'adresse de la banque du client ;
- Numéro registre de commerce du client et sa date de délivrance ;
- le NIF ;
- Numéro et date d'établissement de la facture ;
- Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars ;
- Désignation et tarifs douaniers de la marchandise ;
- Mode de transport ;
- L'incoterm<sup>5</sup> ;
- Pays de provenance d'origine ;
- Nom et adresse du fournisseur ;
- Délai d'expédition ;
- Modalité de paiement.

#### **5.2 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur**

Une fois la vérification est terminée l'agence Natixis procédera à la matérialisation de la domiciliation.

Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

**FIGURE N°13:** Modèle de domiciliation.

---

<sup>5</sup> Toute opération du commerce international ne peut être effectuée sans les incoterms (international commercial terms), qui sont des termes commerciaux, servant à définir les obligations relatives à la livraison des marchandises et le partage des responsabilités entre vendeur et acheteur afin de protéger les parties et d'éliminer toute ambiguïté dans la réalisation d'un contrat ou d'une entente.

### Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

La première case : Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou, code agrément banque et code agrément du guichet ; 151301 ;

- Deuxième case : Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre : 2020.2 ;

- Troisième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation

- 10 : simple importation de bien ;
- 13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;
- 20 : marché de travaux ;
- 30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;
- 60 : marché d'architecte ;
- 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

- Quatrième case : ordre de dossier dans le trimestre : 00002 ;

- Cinquième case : code de la monnaie.

Après la domiciliation qui le bordereau domiciliation, le débité de la domiciliation ;

SPA NATIXIS ALGERIE		Bd, Stiti Ali			
AGENCE DE TIZI OUZOU		Tizi Ouzou 15000			
<b>DOMICILIATION IMPORT</b>					
15 13 01	2020	2	10	****	USD
Tizi Ouzou le 26/05/2020			SIGNATURE		

l'enregistrement de se matérialise par d'ouverture de la compte client sera commission de

Le proposé

à l'opération

procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle comportant:

- Le numéro du guichet domiciliaire ;
- Nom et adresse de l'importateur ;
- Nom de l'agence ;
- Montant prévu en devises ;
- Montant en dinars ;
- Nature de la marchandise ;
- Incoterm : CFR.

La procédure de demande d'ouverture est très complexe, elle nécessite la présentation de différente facture importante, et c'est très important de commencer par une demande de domiciliation pour attribuer un numéro de domiciliation spécifique à chaque client. Et au niveau de la banque ça nécessite de prendre certaines précautions, de bien vérifié les documents présenter, et leurs conformité, afin d'évité de tombé dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents intervenants, et de commencer l'opération de crédit documentaire, que nous présenterons dans la section suivante.

### **Section 3 : L'impact du taux de change sur l'opération d'importation**

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'explorateur, accompagnée d'une facture domiciliée.

#### **1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du Credoc au niveau du « back office »**

Dès la réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau du « back office » :

- Vérifie l'entier du dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, la banque après vérification s'engage a payé 75% contre documents et rajoute 2 points de plus pour le taux de change ;
- Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriés du modèle en vigueur ;

Renseigne une fiche de contrôle normalisé modèle en vigueur, sur laquelle il est enregistré :

- Les règlements (transferts de devises) ;
- Les réalisations d'importation ;
- Date réglementaire de suivi de déclaration ;
- Lorsque la fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations des dossiers, il ouvre une autre sur lequel reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche.

Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, puis le suivi de règlement en mentionnant :

-Le cumul, solde restant à régler ;

## **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

-Les règlements des commissions, intérêt et frais assimilés lorsque le dossier est assorti de crédit extérieur moyen ou long terme ;

-Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (intérieur de on résidents).

- Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, on attendant sa réalisation ;
- Garder l'originale de la lettre d'engagement dans le dossier, transmettre une copie à la direction des impôts.

### **2. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC**

Après réception de la banque d'ouverture du Credoc, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit :

- Réalisation de la lettre de crédit suivant la demande du client ;
- Etablissement de la formule règlement « F4 » ;
- Copie de la facture proforma domiciliée. La direction internationale se charge de faire le SWIFT (annexe n°5) à la banque notificatrice, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Après que l'entreprise italienne soit consente au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, elle précède à l'expédition des marchandises à l'entreprise X, et les documents réunis, par le biais de sa banque qui les vérifies, paie l'exportateur et envoie les documents réunis à la banque émettrice.

Mais ce cas pratique, il est assez particulier par rapport à la situation actuelle concernant la crise sanitaire qui a engendré plusieurs conséquences et notre curiosité scientifique s'intéresse à l'impact du taux de change sur l'opération du Credoc.

Pour cette opération l'entreprise italienne n'a pas pu expédier sa marchandise à temps et a accumulé du retard et cela par rapport au blocage qui a eu lieux à cause de la crise sanitaire qui a induit le monde a une paralysie.

L'importateur fait une demande de modification LC (annexe n°6) qui présentera à l'agence de Natixis Tizi Ouzou où il mentionnera le motif de sa demande, dans ce cas l'importateur procède à la modification du nom de sa marchandise et il exige à l'exportateur de lui transmettre l'attestation du bénéficiaire certifiant par pli DHL.

### Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

Après avoir reçu la demande, le banquier envoie cette dernière à la banque centrale à fin de lui accorder l'avis favorable, et d'envoyer à leur tour un accord de demande de modification du crédit documentaire (annexe n°7).

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (Natixis Tizi-Ouzou) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contrevaletur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

Dans une opération de financement le temps est précieux, chaque instant compte, dans notre cas on remarque les fluctuations du taux de change depuis l'ouverture du Credoc jusqu'au règlement du fournisseur.

Le tableau suivant représente les différents cours de change de notre opération :

**Tableau n°14** : représentation des fluctuations de change lors d'une opération d'importation.

Représentation du cours de change	Cours initial :	Cours au modif :	Cours au règlement :
		27/05/2020	09/06/2020
	140,5553 DA	144,9620 DA	152,0632 DA

Source : conception personnelle.

#### Commentaire

Après avoir établie le tableau ci-dessus, nous avons remarqué que le taux de change varie au cours de traitement de l'opération d'importation, et on a enregistré une appréciation de 12 points allant du cours initial au cours du règlement ce qui causera une grande perte pour l'importateur. Cela peut-être causé par l'instabilité économique mondiale du à la pandémie sanitaire.

### 3. Le calcul de la perte de change

Lors des premières négociations entre les deux parties prenantes à l'opération d'importation de la choline Chloride 70% DRY , 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 140,5553 DA. <sup>6</sup>

<sup>6</sup> Notons qu'avec le taux de change nous devons prendre 4 chiffres après la virgule cela s'explique par les fluctuations de ce taux.

### **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

Mais en attendant le moment du règlement, une levée de taux de change s'est produite le faisant passé à 152,0632 DA, par ce qui suit nous allons exposer les calculs effectués pour la détermination du nouveau montant de règlement :

- Le prix initial de la marchandise était de 39.352,50 EUR (annexe) ;
- L'opération est financée entièrement par le crédit documentaire.

Commissions :

- Commission d'ouverture : 3000,00 DA ;
- Commission d'engagement: 30.421,79 DA ;
- Frais Swift d'ouverte : 3000,00 DA ;
- Taxes : 6.920,14 DA ;
- Commission de change BA : 5.977,60 DA.

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.

-Soit à la date du 27/05/2020, le cours de change était de 140,5553DA.

-Le montant  $39.352,50 \times 140,5553 = 5.531\ 202,4432$  DA.

Il représente le montant net que doit normalement payé le client pour la marchandise achetée.

Mais comme il y a variation du cours de change entre le moment de la facture et le règlement, il est passé de 140,5553 DA à 152,0632 DA.

-Le montant total à débité sera :  $39.352,50 \times 152,0632 = 5.984\ 067,078$  DA.

La perte qu'a subit le client est la différence des deux montants c'est-à-dire le montant initial et le montant du règlement :

$5.531\ 202,4432 - 5.984\ 067,078 = -452\ 864,6348$  DA.

#### **Commentaire**

L'appréciation de la devise par rapport au dinar a engendré une perte pour l'importateur algérien qui se répercutera sur le taux de revient du produit, et subira mécaniquement une perte de chiffre d'affaires ;

Concernant les instruments de couvertures, ils sont presque inexistant sur le plan pratique en Algérie, si y'avait eu recours à ces instruments, la perte aurait pu être évitée ;

Après la réalisation de l'opération du crédit documentaire le montant a augmenté jusqu'à 5.984 067,078 DA, alors il a dépassé largement les 2 points que la banque pratique pour minimiser

### **Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie**

---

les pertes de change, il a atteint les 12 points de différence. Si le cours de change n'a pas changé, la banque fait rembourser le client des 2 points qu'il a déjà versé auparavant.

#### **Conclusion**

Tout au long du stage réalisé au sein de la banque Natixis, agence de de Tizi Ouzou, nous avons eu la possibilité de suivre les différentes étapes d'une opération d'importation financée par la méthode du crédit documentaire depuis les instructions d'ouverture du crédit documentaire jusqu'aux diverses procédures de paiement.

Nous avons pu également observer au fil des cours les fluctuations du taux de change de la monnaie nationale par rapport à la devise (euro).

Pour l'opération d'importation que nous avons choisi d'analyser, nous avons pu constater, après avoir effectué un calcul, que le montant de l'opération en période de règlement et celui en période d'expédition de la marchandise sont considérablement différents en raison de fortes fluctuations des taux de changes exposant les deux parties prenantes de l'opération à des risques.

Ainsi, la différence entre les deux montants suscités correspond à une fluctuation à la hausse du taux de change constituant une perte à la charge du client importateur.

Les échanges commerciaux d'un pays sont le reflet de son économie, leurs progrès et leurs reculs sont clairement visibles dans la composition et l'évolution des importations et des exportations

Ainsi le développement des économies a entraîné la multiplication des échanges dans le monde. Ces transactions qui portent généralement sur des montants importants présentent de nombreux risques dus à l'éloignement des partenaires, à la différence de langues, de réglementations, de monnaies et enfin aux aléas politique.

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, toutefois ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques lié à la condition de financement des importations et des exportations. Faire face à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place et parmi ceux-là « le crédit documentaire ».

Comme nous avons déjà cité le Credoc est le moyen le plus efficace, ainsi il couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise. Il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, et d'autre part la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Cependant même l'utilisation de Credoc n'est pas suffisante pour offrir une sécurité totale à l'exportateur, car l'opération est longue et peut être touché par la fluctuation du taux de change des monnaies, qui fait appel à la naissance de risque de change. Pour cela, il est nécessaire de prêter une attention particulière à cet enjeu majeur.

Tout au long de ce travail nous avons pour but d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, et s'intéresser au marché de change, ainsi l'évolution de la politique de change en Algérie, en étudiant profondément le risque, les techniques et les instruments de financement du commerce international, ainsi que l'impact du taux de change sur une opération du commerce extérieur.

Au cours des dernières décennies, le monde a connu un développement rapide des marchés des capitaux et des services financiers. Dans ces circonstances, la dynamique de taux de change a une forte influence croissante sur la situation macroéconomique globale dans les pays à travers le monde.

Le taux de change constitue une variable clef sur laquelle l'Etat peut agir pour réussir un déséquilibre commercial. En effet, plusieurs pays ont procédé à des dévaluations pour stimuler la production locale et par conséquent, relancer les exportations.

La politique de change en Algérie a connu plusieurs étapes depuis la création du dinar Algérien à nos jours. En effet l'Algérie a adopté plusieurs politiques ayant basculé dans un premier temps d'un taux de change fixe par rapport au franc français, puis à un panier de monnaie des principaux partenaires commerciaux du pays et en octobre 1994 l'Algérie a abandonné la parité fixe pour laisser flotter le dinar, alors un régime de flottements dirigé a été mis en place par la création d'un marché interbancaire, Le taux de change se détermine par la loi de l'offre et la demande sur ce marché.

En fait, les entreprises exportatrices et importatrices sont touchés par la fluctuation du cours du dinar par rapport à l'euro et au dollar. Ainsi la balance commerciale est affectée négativement par la montée de l'euro face au dollar.

En Algérie, la couverture du risque de change est, pourtant, prévue par plusieurs textes réglementaires, mais l'application traîne encore en raison de l'absence d'un marché interbancaire à terme. Cette réglementation prévoit des instruments de couverture du risque de change tels, notamment, le contrat à terme entre l'importateur et sa banque commerciale. Aux termes de ce contrat, la banque commerciale fixe un taux de change à l'avance qu'elle appliquera à l'importateur qui paye en différé, et ce, quelle que soit la fluctuation du taux de change au moment du règlement de la facture.

La banque Natixis se protège contre le risque de change en rajoutant deux points de plus sur le taux de change c'est-à-dire si le taux de change connaît une augmentation de deux points ou moins la banque est protégée et c'est au client de supporter ce risque, cette procédure minimise l'exposition au risque de change.

Donc, les entreprises Algériennes sont, en réalité, victimes des pertes de change, qui freinent leur développement devant l'absence d'une couverture contre le risque de change permet de réduire ou d'annuler ces conséquences.

## *Références bibliographiques*

### ❖ **Ouvrage**

- BENDRIOUCH.A, "gestion du risque de change",2ème édition, ED:COGEFOS, 2003. [www.iscae.ac.ma/BENDRIOUCH](http://www.iscae.ac.ma/BENDRIOUCH);
- BRANCIARD.M, « dictionnaire économique et social », 11ème édition entièrement revue et corrigée (59ème mille), les éditions ouvrières, paris 13,1978, P84 ;
- C.de la BAUME, ANDRER.R, C-H TAUFFLIEB, « couverture des risques de change et des taux dans l'entreprise », EDITION ECONOMICA, 1999
- Debauvais& Y. Sinnah, « la gestion global du risque de change, nouveaux jeux et nouveaux risques.
- DEBAUVAIS.M., SINNAH ., « La gestion globale du change, nouveaux enjeux et nouveaux risques »,2eme édition, ED : ECONOMICA, paris, 1992, p183 ;
- DEBELS.V, DESMULIERS.G, DUBUS.B, « les risques financiers de l'entreprise », ED : ECONOMICA, 1992 ;
- DOHNIL et HAINAUT.C « Les taux de change : déterminants, opportunités et risques ». ÉditionDeboek. Bruxelles. 2004, P16;
- Dominique Plihon, les taux de change, 3ème édition, EDITION, LA DECOUVERTE, et syros, 2001 ;
- EITEMAN.D, Stonehill.A, Moffett,M . « Gestion et finance internationales » ; ED : Pearson Education ,10eme édition ;
- F.Faye, « comment gérer les risques financiers », Editions Formatck, 1993 ;
- François. DESMICHT. « Pratique de l'activité bancaire », 2ème édition, ED : DUNOD, Paris 2007, p271 ;
- G.LEGRAND et H. MARTINI« commerce international », Dunod, 3ème édition, Paris, 2003, P205 ;
- J. peyrard, gestion financier international, EDITION : VUIBERT, PARIS, 1999, page 105 ;
- J.COLLOMB, « finance de marché », Eska, Paris, 1998, P19 ;
- J.Mousseron, J. Raynard, R. Fabre, J. Pierre, « Droit du commerce international », LexisNexis, 2012, p86 ;
- LAHLOU.M, « le crédit documentaire », éditions ENAG, ALGER, 1999, p19 ;

- Laurance ABADIE & Catherine MERCIER-SUISSA, « finance international », Armand colin, Paris, 2011, page 36 ;
- LAUTIER 16Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9ème édition, Edition Economica, 2005, Page 719 ;
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2ème éd, Edition Dunod, Paris, 2008 ;
- Luc Bernet-Rollande, Principes de technique bancaire, 25ème édition, Paris, 2008. P 245 ;
- M. Dupluy, J-M Cardebat, Y. Gegourel “finance international”, travaux dirigé, édition DUNOD, PARIS, 2006 ;
- Marc Montoussé, Dominique Chamblay « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques », page 156, 2005 ;
- Marcel-Jean Paquet « Principes de base de la comptabilité », Page 324 , 2012 ;
- Martini, Deprée, Klein-Cornede, « crédit documentaire, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », édition RB, Paris, 2019, P422 ;
- Martini.H, techniques de commerce international, Edition Dunod, 2019, page 179 ;
- Mondher.C, « Leveraged Buy Out, aspects financiers », revue banque, Paris, 2004, p89 ;
- NIAKASSO.M, « gestion des risques de change », Institut Privé de gestion de Dakar, option: ECONOMIE et FINANCE, 2007 ;
- P. PRISSERT, « la gestion du risque de change » Revenu, Banque, Olloblre, 1973 ;
- P.FONTAINE, « Gestion du risque de change », Economica, Paris, 1996, P21 ;
- PEYRARD.J, SOULARUE G, « risque de change et gestion de l’entreprise », ED : Vuibert, paris, 1986, p133 ;
- Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrançois, ‘‘Les techniques Bancaires’’, Dunod, Paris, 2008, P 80 ;
- Pilhon Dominique, (2001), les taux de change, 3ème édition, Collection repères, Editions La Découverte & Syros, Paris ;
- Rainelli.M, « Le commerce international », La découverte, 2015, p75 ;
- Ronald MacDonald « Exchange Rate Economics: Theories and Evidence », page 2, 2007;
- SCANNAVINO A, les marchés financiers internationaux. Edition DUNOD, Paris 1999, p 62 ;

- SIMON.Y, LAITIER.D, « finance international », ED: ECONOMICA, 9ème édition, Paris 2005 ;
- V.Meyer, C. Rolin « Les techniques du commerce international » édition Arnaud Colin, 2005 ;
- YAICLI.F, " finance international", EDITION: ENAG, Alger, 2008 ;
- Yves.Simon « Les marchés à terme d'instruments financiers », Economica, Paris, p195 .

#### ❖ Mémoires

- ATMANI.H & ICHALLAL.B, « Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA « El KSEUR 585 », université de Béjaia, mémoire en ligne, 2015 /2016, p40,41 ;
- BLKHEIR Sid Ahmed, les différents modes de paiement, Université de Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009 ;
- Fouad. BERRA. « Les instruments de couverture de change », diplôme supérieur des études bancaires, 2009, mémoire en ligne, consulté le 25/03/2020 à 19h43 ;
- Ibtissem.B.K, « la gestion de la relation client dans les services », Algérie, master2 marketing 2015, [https://www.memoireonline.com/04/17/9780/m\\_La-gestion-de-la-relation-client-dans-les-services.html](https://www.memoireonline.com/04/17/9780/m_La-gestion-de-la-relation-client-dans-les-services.html) consulté le 20/12/2020 à 15h09.;
- Jean-Baptiste Desquilbet, Université de Lille, 2015, page 17/ [http://jb.desquilbet.pagespersoorange.fr/docs/M2\\_EFI\\_01marchedeschanges.pdf](http://jb.desquilbet.pagespersoorange.fr/docs/M2_EFI_01marchedeschanges.pdf), consulté le 30/03/2020 à 20h01 ;
- Jean-BAPTISTE DESQUILBETB, « marché de change », Université de Lille 1-2015, p31/ [https://jb-desquilbet.pagespersoorange.fr/docs/M2\\_EFI\\_01marchedeschanges.pdf](https://jb-desquilbet.pagespersoorange.fr/docs/M2_EFI_01marchedeschanges.pdf) consulté le 02/04/2020 à 15h45 ;
- KOUDACHE Lynda. « les politique de change et leurs effets sur l'économie : cas de l'Algérie », thèse de magister en Economie :Université de Alger 2012 ;
- L.KOUDACHE, « Les politiques de change et leurs effets sur l'économie: Cas de l'Algérie », thèse de magistère, Université de Tizi ouzou, 2012 , P 110 ,[http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/memoire\\_juillet.pdf](http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/memoire_juillet.pdf), consulté le 29/03/2020 à 15h02 ;
- LEKEUFACK Fongou Calvin, « taux de change réel et les part de marché d'exportation du coton du cameroun et du nigéria ». Université de yaoundi II (SOA), thèse de doctorat, 2006, P52 ;

- MadihouNIAKASSO , « gestion du risque de change », institut privé de gestion de Dakar, Master 2007, mémoire en ligne consulté le 25/03/2020 à 19h8 ;
- Y. BOUCHETTA « Etude des facteurs déterminant du taux de change du Dinar Algérien », thèse de doctorat, Université de Tlemcen, 2014, P 73, <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/6350/1/taux-de-changedinar-algerien.doc.pdf>, consulté le 29/03/2020 à 14h26.

#### ❖ **Revus**

- Document interne à la banque ;
- Cour du commerce extérieur pour l'obtention d'un diplôme d'études supérieures de banque ,Commerce extérieur , Alger,octobre 2010, p96,.

#### ❖ **Sites internet**

- [https://ebanking.algerie.natixis.com/ebanking/misc.ebk?ressource=Rapport\\_annuel\\_2011\\_Natixis\\_Algerie.pdf](https://ebanking.algerie.natixis.com/ebanking/misc.ebk?ressource=Rapport_annuel_2011_Natixis_Algerie.pdf) consulté le 20/12/2020 à 15h34 ;
- <http://www.broker-forex.fr/intervenants-marche-des-changes.php> consulté le 22/03/2020 à 14h06;
- <https://www.centralcharts.com/fr/gm/1-apprendre/4-forex/6-debutant/3-le-marche-des-changes> consulté le 25/03/2020 à 15h48;
- <http://www.africmemoire.com/part.3-chapitre-premier-generalites-sur-letauxdechange2025> Consulté le 27/03/2020 à 12h06;
- [https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/regimedechange\\_2000\\_2018.pdf](https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/regimedechange_2000_2018.pdf) consulté le 29/03/2020 ;
- [https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/algerie---utilisation-obligatoire-du-credit-documentaire-pour-les-importations-de-biens\\_da2c49e6-9ff3-4c04-866f-0cc92285e88d](https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/algerie---utilisation-obligatoire-du-credit-documentaire-pour-les-importations-de-biens_da2c49e6-9ff3-4c04-866f-0cc92285e88d) consulté le 02/02/2020;
- <http://salem.over-blog.com/2016/09/credit-documentaire-ce-qu-il-faut-retenir.html> consulté le 02/02/2020;
- [https://www.memoireonline.com/05/10/3498/m\\_les-differents-modes-de-paiement-11.html](https://www.memoireonline.com/05/10/3498/m_les-differents-modes-de-paiement-11.html) consulté le 18/02/2020 ;
- <https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html> consulté le 14/11/2020;

- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A8que\\_de\\_retrait](https://fr.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A8que_de_retrait) consulté le 12/11/2020 ;
- <https://debitoor.fr/termes-comptables/lettre-de-change> consulté le 18/11/2020 ;
- <https://cours-de-droit.net/le-billet-a-ordre-a121605286/> consulté le 25/11/2020.

#### ❖ **Dictionnaires**

- ALAIN BEITON, ALAIN LEBARDEZ, CHRISTINE DOLLO, JEAN-PIERRE GUIDONI, dictionnaire des sciences économiques, Arnaud Colin éditeur, Paris, 1991 ;
- ALAIN BEITON, ANTOINE CAZORLA, ANNE-MARY, CHRISTINE DOLLO, dictionnaire de science économique, 3ème édition, Mehdi, 2013 ;
- BEITONE.A, DOLLO.C, CAZORLA.A, DRAI.A-M «Dictionnaire des sciences économiques » Ed ARMAND COLIN, Paris, 2004, P402.

#### ❖ **Lois et textes juridiques**

- L'article 501 du code du commerce ;
- Loi 64-111 du 10 avril 1964 ;
- Instruction n° 61-94 du 28 septembre 1994 ;
- Règlement n° 95-08 du 23 décembre 1995 ;
- L'article 69 de la Loi de Finances ;
- L'article 81 de la loi de finance 2014.

## *Liste des tableaux*

<b>Tableaux</b>	<b>Titres</b>	<b>pages</b>
<b>Tableau n°1</b>	Les intervenants d'une remise documentaire	11
<b>Tableau n°2</b>	Les intervenants lors du crédit documentaire	16
<b>Tableau n°3</b>	Les risques pour les banques.	23
<b>Tableau n°4</b>	Les risques pour les clients.	25
<b>Tableau n°5</b>	Les avantages et les inconvénients du chèque	29
<b>Tableau n°6</b>	Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT	30
<b>Tableau n°7</b>	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	31
<b>Tableau n°8</b>	Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	33
<b>Tableau n°9</b>	Les principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre	33
<b>Tableau n°10</b>	Les avantages et les inconvénients des monnaies de facturation	61
<b>Tableau n°11</b>	Tendances de la devise et les décisions à prendre	65
<b>Tableau n°12</b>	L'implantation des agences à travers le territoire national	77
<b>Tableau n°13</b>	Présentation des chiffres clés de Natixis Algérie	78
<b>Tableau n°14</b>	Représentation des fluctuations de change lors d'une opération	96

## *Liste des Figures*

<b>Figures</b>	<b>titres</b>	<b>pages</b>
<b>Figure n°1</b>	Remise des documents contre paiement	12
<b>Figure n°2</b>	Remise des documents contre acceptation	13
<b>Figure n°3</b>	Phase d'ouverture	18
<b>Figure n°4</b>	Crédit réalisable à vue	19
<b>Figure n°5</b>	Crédit réalisable contre acceptation	20
<b>Figure n°6</b>	Compensation bilatérale	65
<b>Figure n°7</b>	Organigramme de la direction générale	76
<b>Figure n°8</b>	Organigramme agence de Tizi-Ouzou	80
<b>Figure n°9</b>	Aboutissement du contrat commercial	86
<b>Figure n°10</b>	Demande de domiciliation	87
<b>Figure n°11</b>	Demande d'ouverture du Credoc	88
<b>Figure n°12</b>	La gestion du dossier d'ouverture par la banque	90
<b>Figure n°13</b>	Modèle de domiciliation	92

## *Liste des annexes*

<b>Annexes</b>	<b>Titres</b>
<b>Annexe n°1</b>	Déclaration d'importation
<b>Annexe n°2</b>	Demande d'ouverture
<b>Annexe n°3</b>	Facture proforma
<b>Annexe n°4</b>	Certificat d'origine
<b>Annexe n°5</b>	Message SWIFT
<b>Annexe n°6</b>	Demande de modification
<b>Annexe n°7</b>	Accord de demande de modification

# *Table des matières*

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale..... 1**

## **Chapitre I : instruments et techniques du commerce international**

**Introduction ..... 5**

**Section 1 : Techniques de paiements du commerce international ..... 6**

1. Le virement bancaire (ou transfert libre)..... 6

1.1 Description du virement bancaire ..... 6

1.2 Fonctionnement du virement bancaire ..... 7

1.3 Les différents types de virement bancaire ..... 7

1.3.1 Le virement interne et le virement externe..... 8

1.3.2 Le virement simple et le virement multiple ..... 8

1.3.3 Le virement ponctuel et le virement permanent..... 8

1.3.4 Le virement immédiat et le virement différé..... 8

1.3.5 Le virement domestique et le virement international ..... 8

1.4 Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre..... 9

2. La remise documentaire (ou encaissement documentaire)..... 9

2.1 Description de la remise documentaire ..... 10

2.2 Les parties intervenantes lors d'une remise documentaire..... 11

2.3 Le déroulement du processus ..... 11

2.4 Les types de remise documentaire..... 12

2.4.1 Remise documentaire contrat paiement ..... 12

2.4.2 Remise documentaire acceptation ..... 13

2.5 Risque encourus par les différentes parties ..... 14

3. Le crédit documentaire (Credoc ou lettre de crédit)..... 14

3.1 Description du crédit doc ..... 15

3.1.1 Les intervenants lors du crédit documentaire..... 16

3.2 Aspects juridiques ..... 16

3.3 Aspects techniques ..... 17

3.3.1 Les documents habituellement exigés ..... 17

3.3.2 Le déroulement de l'opération ..... 18

3.4 Les types de crédit documentaire ..... 21

3.4.1 Le crédit documentaire révocable ..... 21

3.4.2 Le crédit documentaire irrévocable..... 21

3.4.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé ..... 21

3.5 Les crédits documentaires spécifiques ..... 22

3.5.1 Crédit documentaire renouvelable (renouvling)..... 22

3.5.2	Crédit documentaire avec acompte ou clause rouge (RED CLAUSE)	22
3.5.3	Crédit documentaire transférable	23
3.5.4	Crédit documentaire back (crédit adossé)	23
3.6	Les risques encourus par les différentes parties	23
3.6.1	Les risques pour les banques	23
3.6.2	Les risques pour les clients	24
3.7	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	25
<b>Section 2 : Les instruments de paiement dans les opérations du commerce extérieur..</b>		<b>26</b>
1.	Description du chèque	26
1.1	Typologie des chèques	27
1.2	Les avantages et les inconvénients du chèque	29
2.	Le virement SWIFT	29
2.1	Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT	30
3.	Les effets de commerce	30
3.1	La lettre de change (bill of exchange)	30
3.1.1	Les mentions obligatoires	31
3.1.2	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	31
3.1.3	Les différents types de lettre de change	31
3.2	Le billet à ordre	32
3.2.1	Les mentions obligatoires	32
3.2.2	Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	32
3.3	Principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre	33
<b>Conclusion</b>		<b>34</b>

## Chapitre II : les aspects théorique du taux de change et sa relation avec les importations

<b>Introduction</b>	<b>35</b>
<b>Section1 : Présentation du marché de change et du taux de change</b>	<b>36</b>
1. Marché de change (Forex)	36
1.1 Description du marché de change	36
1.2- Les caractéristiques	37
1.2.1 Un marché planétaire	37
1.2.2 Un marché réseau	38
1.2.3 Un marché en continu	38
1.2.4 Un marché dominé par quelques places financières	38
1.2.5 Un marché interbancaire	38
1.2.6 Un marché dominé par quelques monnaies	38
1.2.7 Un marché à terme	38
1.3 Les intervenants	39
1.3.1 Les banques commerciales	39
1.3.2 Les investisseurs institutionnels	39
1.3.3 Les Banques centrales	39
1.3.4 Les courtiers ou brokers	39

1.3.5 Les entreprises multinationales .....	40
1.3.6 Les investisseurs particuliers .....	40
1.4 Le rôle .....	40
1.4.1 Arbitrage.....	41
1.4.2 Spéculation .....	41
1.4.3 Couverture.....	42
1.4.4 Le market-making (teneur de marché) .....	42
1.5. Les composants du marché de change .....	42
1.5.1 Le marché de change au comptant « spot market » .....	43
1.5.1.1 La cotation.....	43
1.5.1.1.1 Cotation acheteur/vendeur.....	44
1.5.1.1.2 Cotation au certain et à l'incertain .....	44
1.5.1.1.3 Cotation croisée.....	44
1.5.2 Le marché de change à terme ou « forward market » .....	45
1.5.3 Le marché du dépôt .....	45
2. Le taux de change .....	46
2.1 Définition .....	46
2.2 Les différents types du régime de change .....	47
2.2.1 Taux de change bilatéral .....	47
2.2.1.1 Le Taux de Change Nominal (TCN).....	47
2.2.1.2 Le Taux de Change Réel (TCR).....	47
2.2.2 Le Taux de Change effectifs .....	48
2.2.2.1 Taux de change effectif nominal (TCEN).....	48
2.2.2.2 Un taux de change effectif réel .....	48
2.2.2.2.1 Le taux de change officiel .....	49
2.2.2.2.2 Le taux de change parallèle .....	49
2.3 Les déterminants des taux de change .....	49
2.3.1 La balance des transactions courantes.....	49
2.3.2 La parité des pouvoirs d'achat .....	50
2.3.3 La parité des taux d'intérêt .....	50
2.3.4 Les prix des monnaies .....	51
2.3.5 Les taux d'intérêt .....	51
2.3.6 Le solde courant .....	51
2.3.7 Le taux de change futur .....	51
2.3.8 Les valeurs futures des monnaies.....	51
2.3.9- Les prix relatifs des biens et services.....	52
<b>Section2 : Régime de change, conduite de la politique de change et évolution du taux de change en Algérie.....</b>	<b>52</b>
1. Régime de change et politique de change .....	52
2. Evolution du taux de change du dinar entre 1962 et mi-2018.....	53
2.1 Evolution du taux de change du dinar entre 1962 – 2000.....	53
2.2 Evolution du taux de change du Dinar entre 2000 et mi-2018.....	55
<b>Section3 : Les risques de change et les couvertures en commerce international.....</b>	<b>57</b>
1. Description du risque de change .....	57

1.1 Naissance du risque de change .....	57
1.1.2 Le risque de change à l'export .....	58
1.1.2 Le risque de change à l'import .....	58
1.2 Les types du risque de change.....	58
1.2.1 Le risque de change de transaction .....	58
1.2.1.1 Le risque de change commercial.....	59
1.2.1.2 Le risque de change financier.....	59
1.2.2 Le risque de change économique .....	59
1.2.3. Le risque de change comptable .....	59
2. Les couvertures du risque de change.....	59
2.1 Les techniques internes .....	60
2.1.1 Le choix de la monnaie de facturation .....	60
2.1.2 Les clauses d'indexation .....	62
2.1.3 Le système de compensation multilatérale (netting) .....	63
2.1.3.1 Le netting bilatéral .....	63
2.1.3.2 Le netting multilatéral .....	64
2.1.4 Les centres de refacturation.....	64
2.1.5 Le termaillage.....	65
2.2 Les techniques externes .....	66
2.2.1 La couverture à terme .....	66
2.2.2-Les swap .....	66
2.2.2.1 Le swap de change .....	67
2.2.2.2 Le swap de devise .....	67
2.2.3 Les options .....	68
<b>Conclusion.....</b>	<b>70</b>

### Chapitre III : impact de la variation du taux de change sur les opérations d'importations en Algérie

<b>Introduction .....</b>	<b>71</b>
<b>Section1 : Présentation de la banque Natixis .....</b>	<b>72</b>
1. A L'international .....	72
1.1Présentation .....	72
1.2-Historique .....	73
2. Natixis en Algérie.....	74
2.1 Présentation .....	74
2.2 Les missions de Natixis.....	75
2.3 L'implantation des Agences .....	76
2.4 Développement de Natixis Algérie sur le Marché local .....	77
2.5 Chiffres clés de Natixis Algérie en DZD au 31/12/2018 .....	77
3. L'agence de NATIXIS Tizi Ouzou .....	77
3.1 Présentation .....	77
3.2 Présentation de l'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi Ouzou .....	77
3.2.1 Le front office.....	77

3.2.2 Le back office .....	78
3.3 Le fonctionnement des différents départements de l'agence .....	80
3.3.1 Le département commercial .....	80
3.3.1.1 Proposition-entrée en relation .....	80
3.3.1.2 Analyse financière .....	80
3.3.1.3 Développement commercial de la relation .....	80
3.3.1.4 Suivi de la relation client.....	80
3.3.1.5 Suivi du risque .....	81
3.3.2 Le département responsable des opérations (R.D.O).....	81
3.3.3 Le département chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D).....	81
3.3.4 Le département chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C) .....	82
3.3.5 Le département chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.D) .....	83
3.3.6 Le département chargé d'accueil et d'opérations courantes (C.A.O.C).....	83
<b>Section2 : Déroulement de l'opération de financement par le Credoc .....</b>	<b>85</b>
1. Présentation du contrat .....	85
2. La pré-domiciliation .....	86
3. Une demande de domiciliation bancaire .....	86
4. Une demande d'ouverture du crédit documentaire .....	87
4.1 La facture pro-forma .....	89
4.2 Taxe de domiciliation ou engagement d'importation .....	89
5. La gestion de dossier d'ouverture du crédit .....	90
5.1 Vérification et conformité .....	90
5.2 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur.....	92
<b>Section3 : L'impact du taux de change sur l'opération d'importation .....</b>	<b>94</b>
1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du Credoc au niveau du « back office » .....	94
2. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC .....	95
3. Le calcul de la perte de change .....	96
<b>Conclusion.....</b>	<b>98</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>99</b>
<b>Les références bibliographiques .....</b>	
<b>Liste des tableaux .....</b>	
<b>Liste des figures .....</b>	
<b>Liste des annexes .....</b>	
<b>Résumé .....</b>	

## Résumé

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers. Le développement du commerce extérieur a eu comme conséquence la mise en place de différentes techniques et instruments de paiement qui facilitent les transactions à l'international mais qui ne suppriment pas les différents risques rencontrés lors d'une opération à l'international.

En effet l'économie est souvent affectée simultanément par divers chocs de différentes sources, qui ne peuvent être précisément identifiés, encore moins les quantifiés. C'est pourquoi, l'évaluation de la politique du taux de change reste une affaire empirique plus que théorique. Le but de cette étude est d'étudier les techniques de couverture du risque de change, et d'analyser l'impact du taux de change sur les opérations du commerce extérieur en Algérie par la technique du crédit documentaire. Ce travail est basé sur des données récoltées au sein de la banque Natixis.

**Mots clés :** commerce extérieur, crédit documentaire, taux de change, risque de change, banque.

## Abstract

International trade includes all operations on the world market. It is the body grouping together the various countries of the world engaged in the production of goods for foreign markets. The development of foreign trade has resulted in the implementation of different payment techniques and instruments that facilitate international transactions but that do not eliminate the different risks encountered in an international operation.

Indeed, the economy is often affected simultaneously by various shocks from different sources, which cannot be precisely identified, let alone quantified. This is why the evaluation of exchange rate policy remains an empirical rather than theoretical matter. The aim of this study is to study exchange rate hedging techniques, and to analyze the impact of the exchange rate on foreign trade operations in Algeria through the technique of documentary credit. This work is based on data collected within the Natixis bank.

**Keywords :** external trade, documentary credit, exchange rate, risk of change, bank.