

Ecole des Hautes Etudes Commerciales
D'Alger
EHEC

Mémoire de fin de cycle d'études pour l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

**La gestion du risque de change dans une opération de crédit
documentaire lors d'un processus d'importation.**

ETUDE DE CAS :

Al-Salam BANK Algeria, Alger

Elaboré par :

Mr. KHENOUCHEA Nazim

Mr. KHERACHI Ibrahim

Encadré par:

Mme BRAHITI Ibtissem

6^{ème} Promotion
Juin 2019

Ecole des Hautes Etudes Commerciales
D'Alger
EHEC

Mémoire de fin de cycle d'études pour l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

**La gestion du risque de change dans une opération de crédit
documentaire lors d'un processus d'importation.**

ETUDE DE CAS :

Al-Salam BANK Algeria, Alger

Elaboré par :

Mr. KHENOUCHEA Nazim

Mr. KHERACHI Ibrahim

Encadré par:

Mme BRAHITI Ibtissem

6^{ème} Promotion
Juin 2019

Résumé

Le monde passe par une phase où les pays deviennent de plus en plus connectés physiquement et technologiquement, cela se manifeste par l'intensification des interactions entre les peuples des quatre coins du monde.

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales de biens et services d'un pays à un autre, ces processus d'exportations et d'importations entre les pays engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui est capable de faire exposer les exportateurs et les importateurs aux risques de fraude et les pays au risque de change.

De ce fait, les exportateurs et les importateurs doivent se tourner vers l'utilisation des moyens de paiement adéquats leur permettant de couvrir les risques qui leur sont exposés dans leur transaction et parmi ces moyens on a le crédit documentaire.

Notre étude porte initialement sur l'analyse du crédit documentaire comme étant un instrument de paiement et les techniques de gestion du risque de change ainsi que le déroulement d'une opération du crédit documentaire au sein de la banque Al-Salam Algérie et les techniques qui leur sont mises à disposition pour couvrir le risque de change qui résultent de cette opération.

Mots clés : risque de change, crédit documentaire, commerce extérieur, exportation, importation.

ملخص

يمر العالم بمرحلة أصبحت فيها البلدان أكثر فأكثر اتصالاً مادياً وتقنياً ، كما يتضح من تكثيف التفاعلات بين الناس من جميع أنحاء العالم.

تشير التجارة الخارجية إلى جميع المعاملات التجارية للسلع والخدمات من بلد إلى آخر ، وتنتج عمليات الصادرات والواردات هذه بين الدول مجموعة كبيرة من التدفقات الحقيقية والنقدية ، القدرة على تعريض المصدرين والمستوردين لخطر الاحتيال والبلدان التي لديها مخاطر العملة.

نتيجة لذلك ، يجب على المصدرين والمستوردين اللجوء إلى استخدام وسائل دفع مناسبة لتغطية المخاطر التي تم كشفها في معاملاتهم ومن بين هذه الوسائل ، لدينا ائتمان مستندي.

تركز دراستنا مبدئياً على تقييم الائتمان المستندي كأداة للدفع وتقنيات إدارة مخاطر الصرف الأجنبي ، بالإضافة إلى تطوير معاملة ائتمانية مستنديه داخل بنك السلام الجزائري والتقنيات المستخدمة في إدارتها. يتم توفيرها لتغطية مخاطر صرف العملات الأجنبية الناتجة عن هذه العملية.

كلمات مفتاحية: خطر الصرف , الائتمان المستندي, التجارة الخارجية, التصدير, الاستيراد.

Abstract

The world is going through a phase where countries are becoming more and more connected physically and technologically, as manifested by the intensification of the interactions between people from all over the world.

Foreign trade refers to all commercial transactions of goods and services from one country to another, these processes of exports and imports between countries generate a large circulation of real and monetary flows, which is capable of exposing exporters and importers to the risk of fraud, and countries with currency risk.

As a result, exporters and importers must turn to the use of adequate means of payment to cover the risks that have been exposed in their transaction and among these means we have documentary credit.

Our study initially focuses on analyzing the documentary credit as a payment instrument and on foreign exchange risk management techniques, as well as the development of a documentary credit transaction within Al-Salam bank Algeria and the techniques used to manage it. they are made available to cover the foreign exchange risk resulting from this operation.

Key words: currency risk, documentary credit, foreign trade, export ,import.

DEDICACE

***A CELLES QUI ONT ATTENDU AVEC PATIENCE LES FRUITS DE LEUR
BONNE EDUCATION...***

à nos Mères.

***A CEUX QUI NOUS ONT INDIQUE LA BONNE VOIE EN NOUS
RAPPELANT QUE LA VOLONTE FAIT TOUJOURS LES GRANDS
HOMMES...***

à nos Pères.

REMERCIEMENTS

Pour la rédaction de ce mémoire, on tient à remercier sincèrement :

- *Notre directeur de recherche, Madame BRAHITI Ibtissem et Monsieur MEGHIREF , pour leur disponibilité, leurs encouragements, leur présence et leur patience dont on avait besoin dans les moments les plus difficiles. Pour leur conseils précieux et pour nous avoir fait confiance tout au long de ce mémoire.*

Pour l'évaluation de ce travail, on tient à remercier vivement :

- *On remercie aussi le président du jury, pour avoir accepté de juger notre travail, ainsi que les membres qui ont bien voulu participer au jury.*

On remercie également nos familles pour tout.

LISTE DES TABLEAUX

CHAPITRE I

Tableau. 01. Messages SWIFT relatifs aux crédits documentaires. Source : David Leboiteux, Trade finance : Principes et fondamentaux, 2e édition, RB édition, Page 60

CHAPITRE II

Tableau. 02. Taux de change applicables au 1er mars 2019. Source : Cours indicatifs communiqués par la direction générale des douanes et droits indirects

CHAPITRE III

Tableau. 03. Statistiques des crédits documentaires ouvert durant l'année 2018 par devise. Source : Document interne de la banque.

Tableau. 04. Statistiques des crédits documentaires ouvert durant l'année 2018 par zone. Source : Document interne de la banque.

LISTES DES FIGURES

CHAPITRE I

Figure 01.L'émission et transfert d'un crédit documentaire transférable. Source : Lahlou Moussa, Le crédit documentaire un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, édition ENAG, 1999, Page 70.

Figure 02.Le crédit documentaire Adossé. Source : P.Garsuault et S.Primi, Les opérations bancaires internationales, Ed BANQUE, Paris, 1957, Page 124.

Figure 03. Le crédit documentaire révocable. Source : K.Benkrimi, Crédit bancaire et économie financière, édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010, Page 141.

Figure 04.Le crédit documentaire irrévocable et confirmé. Source : K.Benkrimi, Crédit bancaire et économie financière, édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010, Page 142.

Figure 05.Le déroulement d'une opération de crédit documentaire. Source : Philippe Garsuault, Les opérations bancaires international, Ed BANQUE, Paris, 1957, Page 120.

CHAPITRE II

Figure 06. La relation entre le risque de change et les fluctuations des cours de monnaies. Source : Auteurs

Figure 07. Le risque de change pour un exportateur. Source : Exporter pratique de commerce international, 26e ÉDITION, page 380.

CHAPITRE III

Figure 08. Organigramme schématique de la direction du commerce extérieur de la banque Al-Salam

La liste des abréviations

TXCH	Le taux de change
RUU	Règles et usances uniformes
CCI	Chambre de commerce internationale
DOCDEX	Règlement d'expertise pour la résolution des différends en matière d'instruments documentaires de la Chambre de commerce internationale.
ULD	Unité de chargement
RPIS	Règles et pratiques internationales relatives aux stand-by.
SBLC	Lettre de crédit stand-by.
Credoc	Crédit documentaire.
Incoterm	Termes de commerce international.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
LTA	Lettre de transport aérien.
SIREN	Système d'identification du répertoire des entreprises.
SARL	La société à responsabilité limitée.
SCA	Société en commandite par actions.
RCS	Registre du commerce et des sociétés.
SA	Société anonyme.
SIRET	Système d'identification du Répertoire des établissements.
CMR	Contrat de transport international de Marchandises par Route.
CIF	Cost, Insurance, Freight (Coût, Assurance, Fret).
RIB	Relevé d'identité bancaire.
TIP	Titre interbancaire de paiement.
BIC	Bank Identifier Code (identifiant international de la banque).

TCR	Le taux de change réel
TCE	Le taux de change effectif
l'INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
TCN	Le taux de change nominal bilatéral
P T I	La théorie de parité du taux d'intérêt
PPA	La théorie de la parité des pouvoirs d'achat
CAT	Le contrat de change à terme
COFACE	Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur
Forex	Marché des changes

Le sommaire

Introduction

Chapitre I :Le Crédit documentaire

Section 01 :Généralités sur le crédit documentaire.....	4
Section 02 :Le déroulement et la réalisation du crédit documentaire.....	16
Section 03 :Communication, termes et conditions du crédit documentaire.....	29

Chapitre II : La gestion du risque de change

Section 01 :La présentation du marché des changes et le taux de change.....	38
Section 02 :Le risque de change.....	48
Section 03 :La gestion et la couverture du risque de change.....	58

Chapitre III: Le déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein d'Al Salam Banque

Section 01 : La présentation d'al Salam Bank.....	74
Section 02 : Déroulement d'une opération d'importations réalisée par un crédit documentaire.....	85
Section 03 : Conception de la méthodologie de la recherche et l'analyse de l'étude	96

Conclusion

Introduction Générale

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La mondialisation est le processus par lequel le monde, auparavant isolé par une distance physique et technologique, devient de plus en plus interconnecté. Cela se manifeste par l'intensification des interactions entre les peuples du monde entier, qui implique le partage d'idées, de cultures, de biens, de services et d'investissements.

Certains pays ne peuvent produire les biens dont ils ont besoin ou les produisent en quantité insuffisante, ils vont donc chercher à se procurer ailleurs ce qu'ils ne peuvent avoir sur place, et devront ainsi recourir aux échanges économiques internationaux.

Aujourd'hui, le commerce international est caractérisé par une forte expansion et une croissance plus rapide que celle de la production mondiale suite à l'élargissement des marchés aux dimensions régionales et même mondiales, et au processus de mondialisation de l'économie qui engendre l'interdépendance poussée des intérêts à l'échelle internationale.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée certainement avec l'accroissement des risques, pour mener dans de bonne condition leurs opérations financières et commerciales, les échangistes font intervenir leur banque, cette dernière a trouvé dans ces activités un certain nombre de risques, dont les principaux sont le risque de crédit de ses engagements liés au développement ainsi que les risques de marché et de contrepartie portant sur ses activités de trésorerie.

Ce développement du commerce international nécessite aujourd'hui un traitement rapide, efficace et sécurisé des transactions, C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires qui assurent le bon déroulement de l'échange afin de régler avec succès leurs transactions internationales.

Et pour faire face a ces problèmes, la chambre de commerce international (CCI) située a Paris, France a régie des lois et des règles qui vise a assurer la réussite des transactions entre les pays en proposant des moyens de paiement tel que la remise documentaire, les virements bancaires

Et le crédit documentaire. Ces moyens de paiement ont été établis pour sécuriser les transactions entre les importateurs et exportateurs qui ont pour buts :

L'importateur : que la marchandise livrée soit conforme à ses instructions et conditions.

L'exportateur : que le paiement soit fait dans les plus brefs délais.

Problème

Le problème du risque de change se pose à l'occasion de transactions internationales commerciales et/ou financières entre les agents économiques d'un pays et les agents économiques d'autres pays. Le risque de change est lié aux fluctuations des cours des différentes monnaies utilisées dans ces transactions. Les fluctuations de ces cours peuvent être favorables ou défavorables. Dans le premier cas, on réalise un gain et dans le second, on subit une perte. Mais la situation diffère s'agissant d'un importateur ou d'un exportateur.

C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires pour le bon déroulement de l'échange. Et parmi ces intermédiaires, banque et assurance, garantissent le bon dénouement du commerce international en proposant des moyens de paiements qui garantissent le transfert des biens ou service du vendeur à l'acheteur, mais aussi le transfère de l'argent de l'acheteur. Et des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

L'objet de notre mémoire est basé sur l'évaluation et la gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire lors d'un processus d'importation. Ce sont des aspects qui nous ont poussés à formuler notre principale problématique comme suit :

- **Comment examiner et couvrir le risque de change dans une opération de crédit documentaire en Algérie ?**

A partir de cette question centrale, nous avons dégagé d'autres sous-questions qui sont :

- Qu'est-ce qu'un crédit documentaire ?
- Quel est son mécanisme de déroulement ?
- Que ce que le risque de change et quelles sont les méthodes de sa couverture ?

- Comment AL Salam Banque procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation traitée par le crédit documentaire ?

- Est ce que la banque algérienne arrive à couvrir le risque de change encouru par elle et par son client dans le règlement de l'opération commerciale ?

Hypothèses

Notre thème a été choisi en raison de l'importance de la sécurisation des transactions commerciale à l'internationale et les moyens de paiement mis à dispositions des exportateurs et importateurs afin de leur garantir toute assurance, nous serons amenés à poser les hypothèses suivantes :

Les instruments de paiement dans les opérations internationales ne couvrent pas le risque pour les importateurs.

Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

Méthodologie

Afin de répondre à notre principale question, et également de vérifier nos hypothèses, nous auront à consulter différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoire projet de LFC), et nous auront à effectuer un stage pratique au niveau de la direction de commerce extérieur de AL SALAM BANK, dont l'objectif principal est de consulter le déroulement du crédit documentaire et comment éviter le problème de risques de change lié à cette opération , et les répercussions de leur imposition sur les clients de la banque.

Les méthodes que nous avons choisi sont : une méthode descriptive basée sur la documentation interne de la banque, et une méthode analytique pour traiter une enquête sur le Credoc. Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre mémoire en trois chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre : nous présenterons le crédit documentaire. La première section présente une généralité sur le crédit documentaire. La deuxième section traite le déroulement du Credoc. La troisième section porte sur les termes et condition du Credoc.

Le second chapitre concerne la gestion du risque de change, il est composé de trois sections. La première section est consacrée à la présentation du marché des changes et le taux de change, la deuxième traite le risque de change et leurs techniques de gestion, et enfin la troisième est centrée sur les différents moyens et méthodes de couverture du risque de change.

Enfin, dans le troisième chapitre qui constitue le cas pratique, nous allons essayer de mettre en pratique les notions traitées dans la partie théorique par l'étude d'un cas de règlement par le crédit documentaire au niveau d'AL Salam Bank, et l'analyse d'un guide d'entretien sur le rapport entre le crédit documentaire et le risque de change.

CHAPITRE I

Le crédit documentaire

Introduction

C'est au Moyen Âge, que les banquiers lombards et hanséatiques ainsi que les templiers ont utilisé la *lettre de crédit* comme l'un des premiers outils de paiement à distance. à l'époque des croisés et afin de sécuriser les routes marchandes et de pèlerinage pour Jérusalem, les templiers ont institutionnalisé les premiers connaissements.

Il était possible aux pèlerins et aux marchands de voyager sans emmener avec eux trop d'argent afin d'éviter de se faire détrousser par les pillards et autres bandits, pirates Au travers de toutes les commanderies templières établies au Moyen Orient et dans le bassin méditerranéen de l'époque. Ils se voyaient remettre une somme d'argent convenue, ou la marchandise en se présentant, et sous réserve d'être le détenteur ou le mandataire des documents (connaissance qui de nos jours est devenu depuis le XVIIIème siècle connaissance...).

Le développement des comptoirs aux Indes et aux Amériques engendra le besoin de sécuriser les échanges commerciaux ce qui a conduit les marchands à contractualiser les échanges afin de palier aux divers risques et aléas du transport maritime (humains, climatiques...).

Car il a fallu répondre à deux exigences contradictoires : Celle de l'exportateur/vendeur qui est « *paie en premier et ensuite je t'envoie les marchandises* » et celle de l'importateur/acheteur qui est « *dès que j'ai reçu les marchandises, je te paie* »

C'est ainsi que le Crédit documentaire, sous sa forme moderne, par l'intermédiaire des banques, permet de garantir aux deux parties le débouclage de l'échange commercial sous réserve de répondre aux normes et procédures du Crédoc (et du contrat de vente entre les parties, indépendant du Crédoc) ; qui depuis l'époque des Templiers se sont complexifiées du fait même de la diversité des moyens de transport, de la diversité de la nature des marchandises transportées et de la dématérialisation des supports due aux progrès informatiques.

Avant le XVIII^{ème} siècle, les marchandises voyageaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payées avec le produit de la vente des biens exportés.

A la fin du XVIII^{ème} siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs du commerce international a permis l'émergence des lignes de navigation.

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance. Plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise, plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui du paiement.

L'exportateur ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul, l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise.

Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas la garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu

Une société qui pensait décrocher un contrat intéressant peut connaître des déboires à la suite de divers facteurs : rupture de contrat, insolvabilité de l'acheteur, émeutes, grèves, qualité déficiente des marchandises, services non prestés, erreurs techniques ou manquements administratifs, limitations imposées aux transactions en devises, organisation défectueuse des transports, fraude, etc..

Cependant, des sociétés parviennent toujours à surmonter habilement les écueils qui jalonnent le commerce international. Elles choisissent un partenaire fiable pour financer et régler leurs contrats et optent pour des formules sûres, afin de ne pas devoir se préoccuper de l'absence de livraisons ou de paiements.

SECTION I

Généralités sur le crédit documentaire

1. Présentation du crédit documentaire

1.1. Définition du crédit documentaire

Les règles et usances donnent une définition précise du crédit documentaire : le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée¹.

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice – issuing bank) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre – appliquant), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire – beneficiary), dans un délai déterminé, un certain montant, contre la remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestations de services.²

Trois concepts sont au cœur du mécanisme du crédit documentaire : l'autonomie, l'inopposabilité des exceptions et la conditionnalité.

- **L'autonomie de la garantie de paiement** : si le crédit documentaire est un moyen de paiement, c'est aussi et surtout une garantie de paiement pour le vendeur. L'efficacité de la garantie réside dans l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial et dans son indépendance vis-à-vis des relations entre les différentes parties au crédit³.
- **L'inopposabilité des exceptions découle directement du principe d'autonomie** : donneur d'ordre et bénéficiaire ne peuvent en aucun cas se prévaloir de moyens de défense ou d'arguments tirés :
 - du contrat ;

¹ PHILIPPE GARSUAULT. Opérations bancaires à l'internationale 2 e édition, RB édition, page 118.

² H. MARTINI, D. DEPRÉE, C. CAZENOVE, Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties Guide pratique 3e édition, page 27.

³ Règles et usances uniformes de l'ICC relatives aux crédits documentaires (article 4 – RUU 600).

- de la marchandise ;
- de leurs relations avec les autres parties ;

Pour ne pas payer si les documents présentés par le bénéficiaire ont été reconnus conformes, c'est-à-dire sans irrégularité. Seule la fraude peut bloquer le paiement.

➤ **La conditionnalité** : l'engagement irrévocable de la banque émettrice, et éventuellement d'une banque confirmante, est conditionné à la présentation de documents conformes, voire strictement conformes aux conditions et termes du crédit. Il y a par ailleurs séparation totale entre les documents et la marchandise. Les différentes parties au crédit n'ont pas à vérifier la conformité des documents avec les marchandises et/ou services, mais à contrôler leur conformité aux seuls termes et conditions du crédit¹.

Le principe du formalisme est au cœur de la préparation, puis du contrôle des documents. Les documents ne peuvent être comparés qu'aux stipulations de l'ouverture du crédit et aux exigences des RUU. Ainsi, quand bien même les marchandises ne seraient pas conformes aux stipulations du contrat de vente, qu'elles aient ou non été fournies, dès lors que les documents présentés sont conformes aux termes et conditions du crédit, les banques sont tenues d'exécuter leur engagement.

2. Les règles et usances uniformes²

Les Règles et usances uniformes 600 relatives aux crédits documentaires (révision 2006) codifient la pratique des crédits documentaires. Elles sont publiées par la Chambre de commerce internationale (ICC brochure n° 600). Les 39 articles des RUU 600 définissent la notion de crédit documentaire, les termes employés, les obligations et droits de chacune des parties. Ces règles et usances sont largement utilisées au niveau mondial, mais comme ce ne sont pas des lois, le contrat commercial doit donc y faire référence si le paiement se fait par crédit documentaire. Et c'est un avantage que d'y faire référence, car cela permet de :

¹ Règles et usances uniformes de l'ICC relatives aux crédits documentaires, OPCIT, (article 5 – RUU 600).

² Jacques DUBOIN, Éléonore VENIN, Gilles DANDEL, Florence GERVAIS, Éric GUILLERMAIN, Jean-Paul LEMAIRE, David PARKER, Thierry RIGAUX, Falk WAGENHAUSEN, EXPORTER pratique du commerce international 26e édition, Edition SUP FOUCHER, Paris, 2017, Page 344

- intégrer l'expérience et la jurisprudence : la pratique au fil des années donne lieu à des divergences d'interprétation discutées en comités d'expert, portées devant les tribunaux ou devant le tribunal d'arbitrage spécialisé de la Chambre de commerce internationale (DOCDEX¹). Le corps des règles régissant les crédits documentaires se complexifie et éclate entre les RUU elles-mêmes, l'état des pratiques bancaires internationales, la jurisprudence des tribunaux et les avis du DOCDEX ;

- prendre en compte l'évolution des pratiques et des techniques logistiques : la technique de paiement s'appuie sur des documents. L'optimisation de la logistique la transformation des chaînes logistiques, la généralisation de la sous-traitance et du transport en unité de charges (conteneur, ULD...) de bout en bout modifie la nature et le contenu des documents ;

- adapter et profiter des évolutions technologiques en matière de dématérialisation et de traitement électronique de l'information. Les technologies de l'information modifient la forme des documents, la vitesse de transmission et de traitement des documents et d'une façon plus générale des procédures et la totalité des informations circulant entre les acteurs. Les Règles et Usances Uniformes doivent intégrer ces transformations.

3. Le rôle du crédit documentaire

Constitue le moyen idéal destiné à promouvoir sans trop de suspicion l'ouverture de relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaires qui s'observent souvent à des milliers de kilomètres l'un de l'autre.

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire et l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

3.1. Moyen de transaction :

Il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : celle de l'importateur et celle de l'exportateur.

¹Règlement d'expertise pour la résolution des différends en matière d'instruments documentaires de la Chambre de commerce internationale.

3.2. Instrument de règlement :

Il peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

3.3. Elément de confort et sécurité

Il est pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation.

4. Les formes du crédit documentaire

4.1. La Lettre De Crédit Stand-By

Elle est une lettre de crédit émise pour garantir l'exécution d'un contrat ou d'une obligation. Dans le cadre d'opérations concernant l'expédition de marchandises ou la fourniture de prestations de services, la lettre de crédit Stand-by commerciale garantit le paiement en cas de non-exécution des obligations contractuelles de l'acheteur.

Sa pratique est régie soit par les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, soit par celles spécifiques aux Stand-by, les RPIS (Règles et Pratiques Internationales relatives aux Stand-by) de la CCI¹.

En cas de non-paiement à la date convenue entre les parties, le bénéficiaire remettra les documents énumérés dans la SBLC à la banque. En général, les documents exigés se limitent à une copie de la facture et à une attestation de défaut de paiement rédigée par le bénéficiaire.

Instrument de garantie, la SBLC apporte à un exportateur une sécurité avec un engagement bancaire comparable à celui du crédit documentaire tout en offrant une souplesse réelle et des charges réduites :

- paiement immédiat et à 100 % en cas d'impayé (comme le crédit documentaire, la SBLC peut être réalisable aux caisses du banquier de l'exportateur et être confirmée) ;

¹La Chambre de commerce internationale (ICC) est l'organisation mondiale des entreprises. Elle est l'unique porte-parole reconnu de la communauté économique à s'exprimer au nom de tous les secteurs et de toutes les régions, fédérant des milliers d'entreprises et fédérations professionnelles au sein de ses comités nationaux, dans plus de 120 pays. Elle joue un rôle de leader dans l'élaboration des règles du commerce international et dans la diffusion de bonnes pratiques.

- réduction des charges administratives par rapport au crédit documentaire (les documents d'expédition des marchandises sont adressés directement à l'acheteur) ;
- réduction des frais bancaires par rapport à un crédit documentaire (si l'opération se déroule normalement, la SBLC n'est pas utilisée).

À noter, toutefois que l'initiative du paiement reste entre les mains de l'acheteur ; la SBLC n'est pas un instrument de paiement mais de garantie. Si l'exportateur souhaite maîtriser le paiement, il devra se tourner vers le crédit documentaire.¹

4.2. Le Crédit documentaire RED CLAUSE et GREEN CLAUSE

Un crédit red clause comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée. Le crédit documentaire green clause fonctionne de façon similaire. Cependant l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises (café, coton, bois...) tels que :

- Certificat de stockage ou d'entreposage, certificat d'assurance, gage sur la marchandise reçue de transitaire ou certificat d'inspection. Les avances ont lieu avant expédition des marchandises, lesquelles sont le plus souvent nanties en faveur de la banque qui avance les fonds (banque émettrice ou banque confirmante selon le montage du crédit).

Le crédit green clause comporte moins de risque qu'un crédit red clause, tant pour la banque qui procède à l'avance des fonds que pour l'importateur (donneur d'ordre). Ce type de crédit documentaire permet au vendeur d'obtenir une avance.

4.3. Le Crédit documentaire transférable

Le crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire a le droit de demander à la banque chargée d'effectuer le paiement ou l'acceptation ou à toute banque habilitée à effectuer

¹ Dominique Lécuyer, Commerce international : exporter en toute sécurité, Gualino éditeur, EJA – Paris – 2004, Page 34

la négociation, qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs tiers (second bénéficiaire). Art. 48 des RUU.

L'originalité de cette forme de Credoc demeure dans la faculté offerte à un intermédiaire de transférer le crédit à un ou plusieurs fournisseurs qui sont les véritables fournisseurs, c'est donc une clause extensive à la règle ordinaire car elle fait profiter une tierce personne inconnue au départ du bénéfice du crédit direct conféré au bénéficiaire originel à l'encontre de la banque émettrice qui doit nécessairement stipuler le caractère transférable du Credoc, lequel n'est jamais présumé.

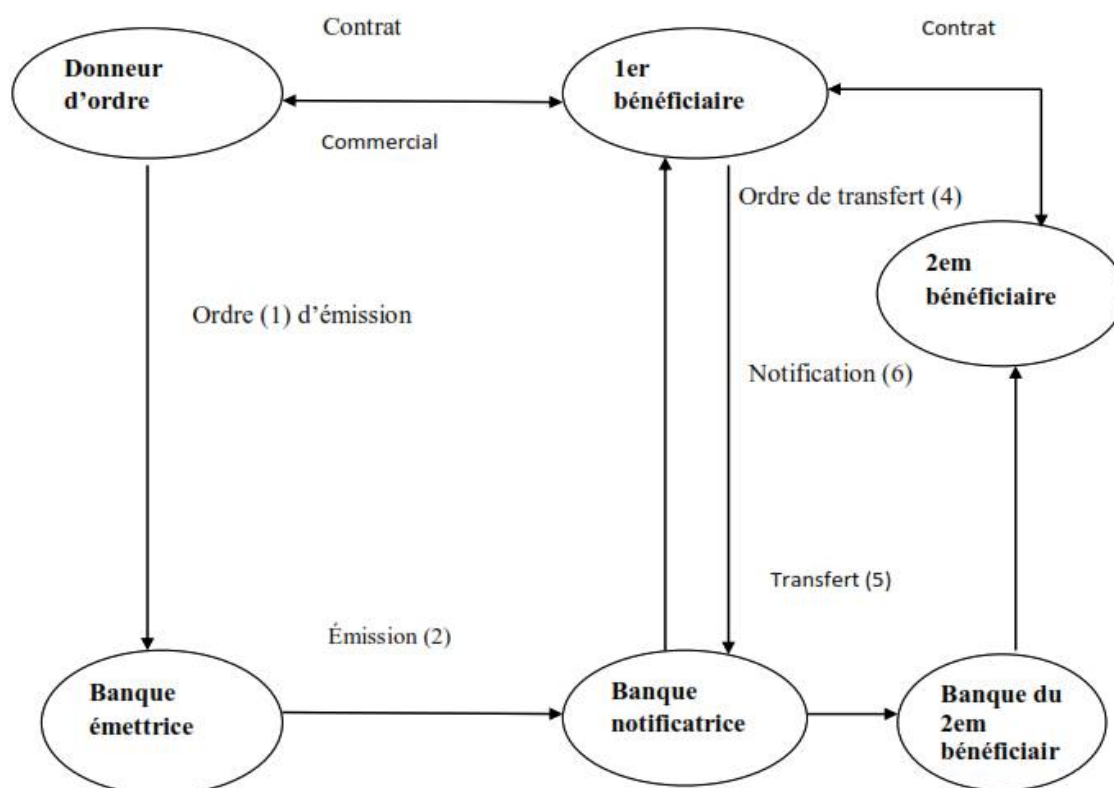
Toutefois le crédit peut devenir transférable par amendement. Aussi, la banque chargée du transfert, notificatrice ou confirmatrice, doit y consentir. Le refus de confirmation de la banque intermédiaire ne survient qu'exceptionnellement. Il faut ajouter également que la transmission du crédit ne peut s'effectuer qu'une seule fois, ce dernier peut être fractionné au bénéfice de plusieurs tiers sous réserve d'interdiction d'expéditions partielles. Le transfert ne peut également excéder le montant total du crédit. Les conditions du crédit d'origine ne peuvent être modifiées sauf quelques exceptions (montant du crédit, prix unitaire, période de validité, date limite de présentation des documents et le délai d'expédition), et ce dans le but de permettre une totale adéquation du crédit avec la transaction commerciale secondaire.

Il est à noter que juridiquement, avec cette forme de Credoc, la transmission au second bénéficiaire n'est pas un second crédit en ce sens qu'il y a transfert au bénéficiaire de tous les droits issus de l'ouverture du crédit, incluant la créance.

Sur un plan économique, l'intérêt de cette forme de Credoc se manifeste par le fait qu'un intermédiaire va assumer dans le crédit le rôle du premier bénéficiaire et demandera que le bénéfice de ce crédit soit transféré à un second bénéficiaire, le fournisseur réel de la marchandise, moyennant une marge bénéficiaire; c'est pour cela que dans la pratique une substitution de facture fait apparaître une différence de prix représentant le gain de la transaction pour le premier bénéficiaire.¹

¹ Dr. Adyel, Les formes du crédit documentaire reposant sur la nature commerciale, Article publié le 21/08/2010

Fig. 01. L'émission et transfert d'un crédit documentaire transférable



Source : Lahlou Moussa, Le crédit documentaire un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, édition ENAG, 1999, Page 70

4.4. Le Crédit documentaire Adossé ou (BACK TO BACK) :

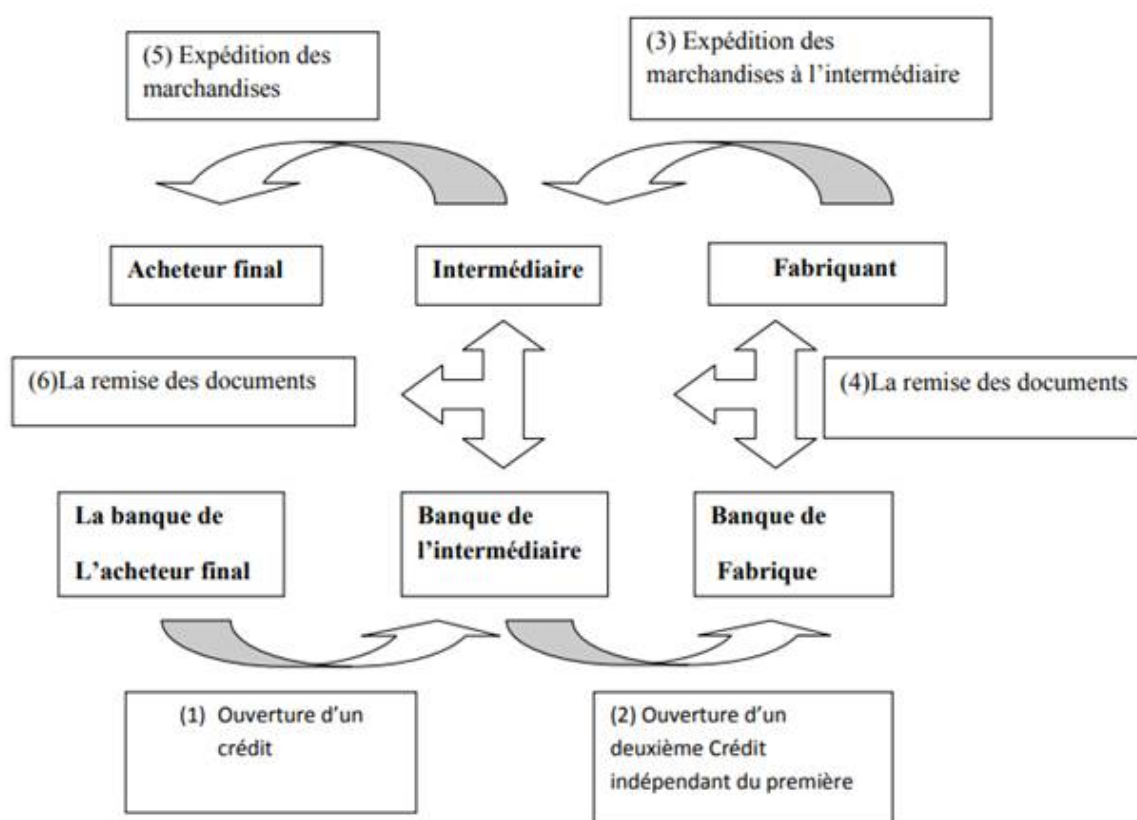
Parfois le transfert de crédit est inapplicable, car le crédit transférable exige que les contrats d'achat et de vente soient libellés scrupuleusement dans les mêmes termes (incoterm¹ entre autres, même devise...). Le banquier de l'intermédiaire, sachant que ce dernier bénéficie d'un crédit documentaire irrévocable d'ordre de l'acheteur étranger, peut accepter d'émettre, d'ordre de son client, un autre crédit documentaire en faveur du fournisseur de la marchandise. Ce second crédit est appelé crédit adossé, contre-crédit ou crédit « back to back ». Cette appellation résulte du fait que ce crédit d'achat prend appui sur le crédit documentaire de revente, appelé

¹ L'incoterm est une stipulation du contrat de vente qui fixe la livraison et la répartition des coûts nécessaires à l'acheminement de la marchandise ainsi que les transferts de risques de celle-ci. Ils regroupent : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DAT, DAP, DDP.

couramment crédit de base. Il faut noter que l'intermédiaire souhaite souvent que l'acheteur final et le fournisseur ne puissent se connaître. Certaines opérations commerciales liées à des matières premières nécessitent un préfinancement au travers d'un crédit documentaire ayant la mention « red clause ».¹

- Cette modalité nécessite beaucoup de précautions, cette forme de crédit documentaire permet d'éviter la mise en relation du fournisseur et de l'acheteur et de fractionner une commande.

Fig. 02. Le crédit documentaire Adossé



Source : P.Garsuault et S.Primi, Les opérations bancaires internationales, Ed BANQUE, Paris, 1957, Page 124

¹ Technique du commerce international 2e édition, Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Gualino éditeur, Paris – 2002, Page 156

4.5. Le crédit documentaire REVOLVING

Ce genre de crédit documentaire est appelé revolving du a sa capacité a se renouveler par lui-même dans certaines circonstances, il évite l'ouverture d'autres opérations de crédit documentaire dans le cadre d'un courant contrat d'affaires régulier et avec des expéditions de volume constant.

Les crédits de ce type peuvent être interprété comme une manière directe de reconduire de façon automatique, après ses premiers usages, le même crédit dans le seuil plafonné à son maximum avec des multiples caractères renouvelable définis comme le montant, la périodicité ou le nombre de renouvellement.

Cette forme de crédit documentaire permet d'émettre un seul crédit documentaire pour des commandes régulières et comporte deux types :

Le crédit revolving non cumulatif (non reportable) : c'est a dire que les soldes non utilisés dans une période ne peuvent pas être reportés a une tranche ultérieur.

Le crédit revolving cumulatif (reportable) : veut dire que les sommes non payés a la période voulu peuvent être reportés a une période ultérieur.

5. Les acteurs (les intervenants) du crédit documentaire

5.1. Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur ou l'importateur, c'est lui qui fait la demande d'ouverture du crédit documentaire et donne les instruction a sa banque, il négocie avec le vendeur les documents devant être fournis, le montant, la périodicité et tout les termes de l'accréditif.

5.2. La banque émettrice

C'est la banque de l'importateur, elle agit suivant les instructions et les demandes de son client ou pour son propre compte, elle procède a l'émission et la réalisation du crédit documentaire et s'engage officiellement a faire le paiement une fois les documents reçus par le vendeur sont conformes aux instructions de son client.

5.3. La banque notificatrice

C'est la banque qui notifie le vendeur et lui transmet le crédit documentaire sur ordre de la banque émettrice, elle n'a pas d'engagement ni de paiement ni de négociation des documents, elle peut décider d'exécuter ou ne pas exécuter l'opération qui lui a été confiée.

5.4. Le bénéficiaire

C'est la vendeur ou l'exportateur, après avoir reçu le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque il sera responsable de l'expédition de la marchandise et de la remise des documents conformes aux instructions de l'acheteur, il sera objet d'un encaissement après.

-D'autres acteurs peuvent être pris en compte dans l'opération mais selon les cas :

-**La banque réalisatrice** : c'est une banque qui peut être choisi par la banque émettrice pour analyser les documents fournis par le bénéficiaire et payer ce dernier.

-**La banque confirmatrice** : quand le bénéficiaire traite avec un pays à risque, la confirmation devient indispensable, elle ajoute son engagement irrévocable de paiement à l'engagement de la banque émettrice.

-**La banque négociatrice**¹ : Lorsque le crédit le permet (lettre de crédit "ANY BANK"), le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

-**La banque de remboursement** : c'est une banque qui peut être choisi par la banque émettrice qui a pour mission de rembourser la banque réalisatrice après la négociation des documents.

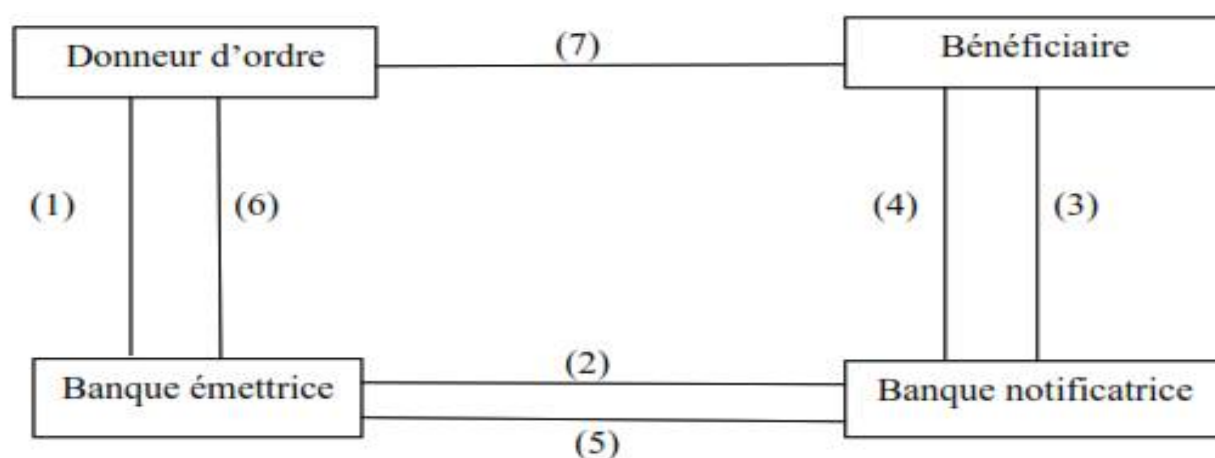
¹<http://www.revue-du-commerce-international.info/fr/documentation/credoc> consulté le 27/04/2019 à 15h

6. Les types de crédit documentaire

6.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur¹

Fig. 03. Le crédit documentaire révocable



Source : K.Benkrimi, Crédit bancaire et économie financière, édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010, Page 141.

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

¹ S. Oulounis, Gestion financière internationale, édition : 4.01.4785, office des publications universitaire 09/2005, Page 18.

(7) Envoi de la marchandise.

6.2. Le crédit documentaire irrévocable :

C'est un engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur d'effectuer ou de faire effectuer un règlement, sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Le vendeur demeure tributaire d'une banque à l'étranger, et supporte ainsi un risque politique lié à une suspension des transferts de fonds entre le pays de l'importateur et celui du vendeur.¹

6.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

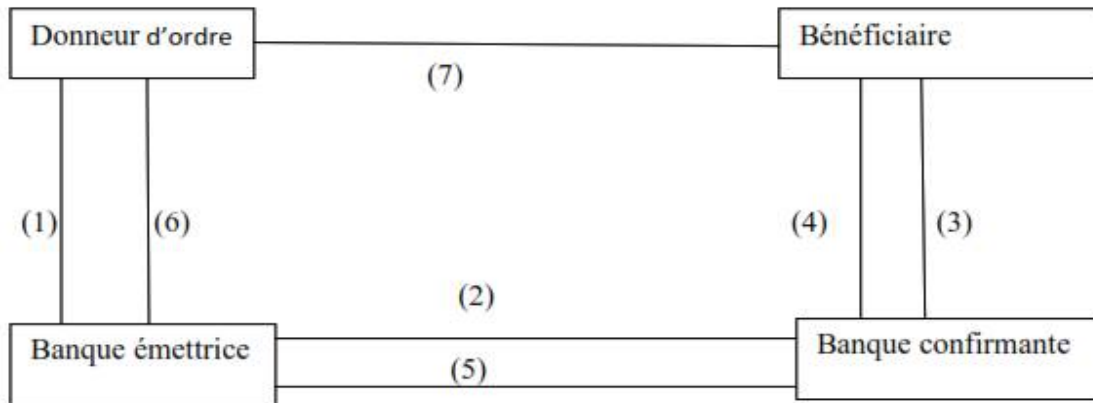
Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.²

¹Ghislaine Legrand et Hubert Martini OPCIT, Page 151.

²Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008, Page 136

Fig. 04. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : K.Benkrimi OPCIT, Page 142

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

SECTION 2 : Le déroulement et la réalisation du crédit documentaire

1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes ¹

Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Dès lors se pose le problème de la sécurité de

¹ www.credit-documentaire.com consulté le 06/05/2019 à 19h

paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

Acte 3 : Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

Acte 4 : Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procèdent à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

Acte 5 : Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

Acte 6 : Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

Acte 7 : Paiement au bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en deux lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice :

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

Acte 11 : Paiement à la banque émettrice

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

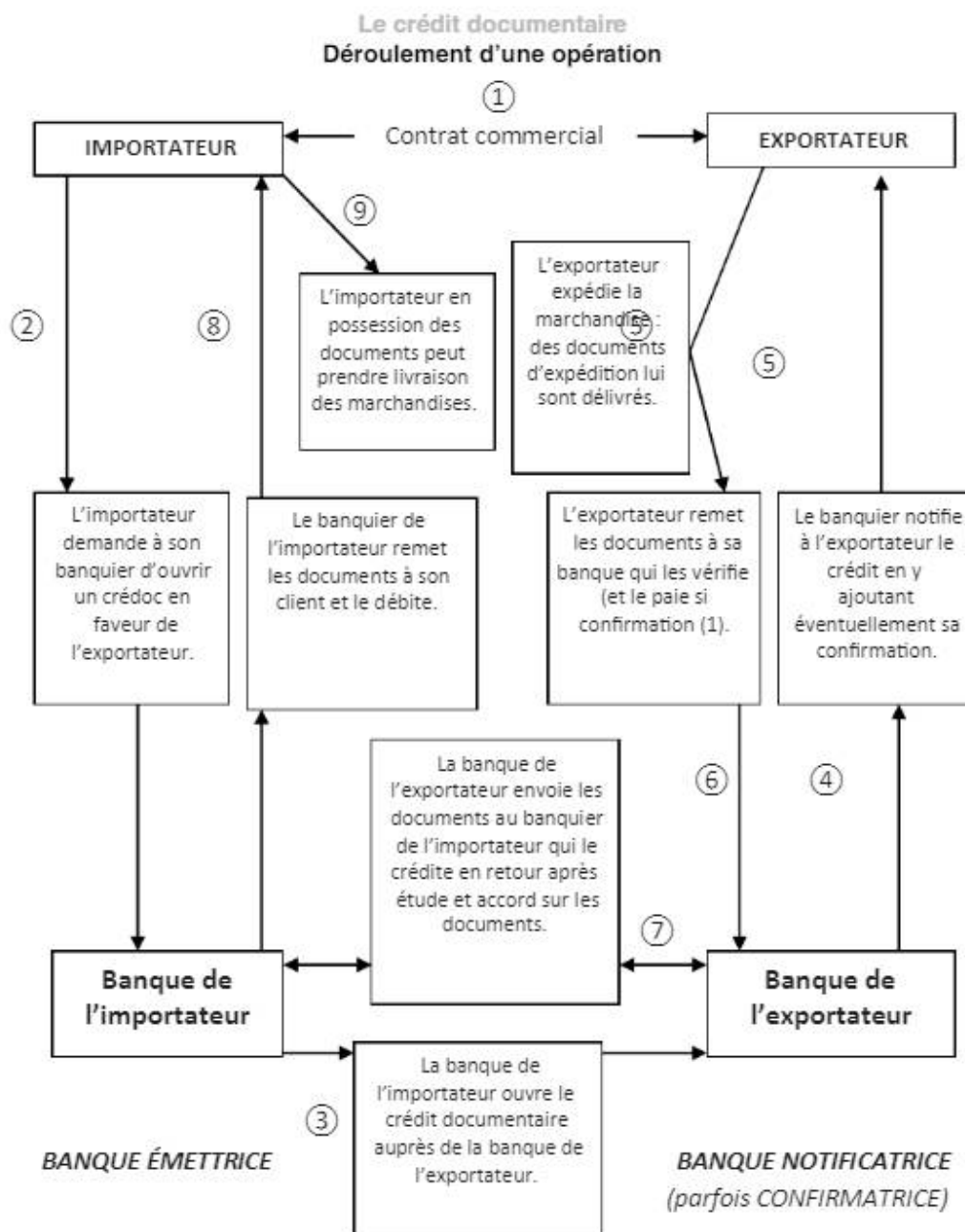
Acte 12 : Réclamation des marchandises

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissance original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

Acte 13 : Remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession. Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais strictes, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraud).

Fig. 05. Le déroulement d'une opération de crédit documentaire



(1) Le paiement des documents est immédiat si le paiement est à vue avec une confirmation de la banque. En revanche, le paiement ne sera pas immédiat dans une situation de paiement différé.

2. Les documents nécessaires au déroulement du crédit documentaire

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire. Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification. Le banquier doit procéder exclusivement à un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité. Les règles et usances uniformes sont d'ailleurs très explicites sur cette question :

« Dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter »¹.

2.1. Documents systématiquement exigés

2.1.1. Les documents prix

-La facture commerciale²

Son rôle est multiple. Elle matérialise la créance née de la vente, permet l'établissement de la déclaration de sortie du pays, assure le dédouanement des marchandises à destination.

Il s'agit d'un document indispensable pour le paiement des marchandises mais également pour le calcul des droits et taxes dans le pays importateur.

Par ailleurs, des mentions obligatoires doivent apparaître :

- Identification de l'entreprise exportatrice : nom ou dénomination sociale de la société, adresse, forme juridique de la société et montant du capital social pour les SARL, les SA et les SCA, numéro unique d'identification (n° SIREN) précédé de la mention RCS, suivie du nom de la ville où se trouve le greffe d'immatriculation (le numéro SIRET et le code d'activité ne sont pas obligatoires) ;
- Nom et adresse de l'acheteur et du destinataire s'ils sont différents ;

¹ Les Memos, le crédit documentaire, édition EL DAR OTHMANIA, Alger, Page 19

² Dominique Lécuier, Commerce international : exporter en toute sécurité, OPCIT, Page 59

- Date et numéro de facture (le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation de service, sauf différé de facturation ou prestations fractionnées) ;
- Quantité et dénomination des produits et services en clair et/ou en code. Outre ces renseignements, doivent apparaître les marques apposées sur les colis, leur nombre, le nombre d'articles par colis, le type d'emballage, le volume, le poids brut et le poids net, le numéro du tarif douanier, etc. ;
- Prix unitaire et prix total hors taxes des produits ou des services ;
- Toute réduction de prix (rabais, remise, ristourne) acquise à la date de la vente et directement liée à cette opération ;
- Date du règlement et conditions d'escompte ;
- Date et lieu de livraison des biens/prestations de services.

Hormis ces obligations liées à la réglementation française, des mentions facultatives sont fortement recommandées pour des opérations d'exportation, à savoir :

- Origine des marchandises ;
- Date de mise à disposition ;
- Identification du pré-transporteur, lieu de réception, identité du moyen de transport ;
- Lieux de chargement, de déchargement, et de destination ;
- Monnaie de facturation et monnaie de paiement ;
- Modalités de règlement : à réception de la marchandise, à réception de la facture, par traite à x jours, contre remise documentaire auprès de telle banque, par crédit documentaire (numéro de celui-ci) ;
- Moyens techniques de règlement : virement, virement SWIFT, etc. ;
- Domiciliation bancaire ;
- Intérêts contractuels pour différé de règlement ;

- Incoterms de référence, afin de déterminer avec précision le point de transfert des risques et des coûts.

La réglementation du pays de destination peut imposer des mentions supplémentaires, comme le coût du fret et de l'assurance, des déclarations relatives à l'authenticité des prix, etc. Par ailleurs, la facture peut, dans certains cas, être soumise au visa d'un ou de plusieurs organismes dans l'ordre suivant : les Chambres de commerce et d'industrie dont relève l'exportateur, le ministère des Affaires étrangères...

-Facture pro forma¹ : la facture pro format n'est pas une facture commerciale, elle est émise avant l'exécution de la transaction. Elle peut servir à l'acheteur comme justificatif pour obtenir des licences ou devises. (Voir annexe n.03)

2.1.2. Les document transport ²

Les règles et usances uniformes comprennent, pour les documents d'expédition et de transport, des articles distincts (20 à 38). Ils traitent des documents que le banquier exigera conformément aux directives du donneur d'ordre.

Ces documents doivent respecter certaines conditions de formes et présentent quelques caractéristiques communes.

- Principaux caractéristiques

- Les banques accepteront les documents tels qu'ils sont présentés, quels que soient certains termes, à condition qu'ils soient conformes au crédit et qu'ils n'aient pas été remis par le bénéficiaire.

- Les documents doivent clairement faire apparaître le nom du transport.

- Les documents doivent être signés ; la signature doit clairement être identifiée sur les documents, un agent agissant pour le compte d'un transporteur doit s'identifier et préciser pour le compte de qu'il agit.

¹ BNA, institut de la formation bancaire, Les opérations du commerce extérieur, rapport 2015

² Mme. CHEKIRED.S, Mémoire (Le déroulement du crédit documentaire et la gestion des risques à l'importation, EHEC Alger, 09/2017, Page 88

- Les documents doivent inclure ou se référer aux conditions de transport.
- Les documents doivent être présentés dans les délais fixés dans le crédit et dans les articles des RUU

-Connaissance

Le connaissance est :

- Un reçu pour embarquement de marchandises à bord du navire, pour expédition à une destination déterminée.
- Une preuve de l'existence d'un contrat de transport.
- Un titre représentatif de la marchandise, son légitime détenteur ayant le droit d'obtenir la livraison de la marchandise.

Le connaissance peut être établi :

- Au nom d'une personne déterminée : seule la personne dénommée aura le droit d'obtenir la marchandise.
- Au porteur ou à ordre : il est négociable et transmissible de la main à la main ou par endos.

-Connaissance fluvial (Inland waterway bill)

Ce connaissance est, dans la plupart des cas, établi au nom du destinataire. Il peut se présenter sous forme de connaissance maritime.

-Lettre de transport maritime (Seaway bill)

Document non négociable qui indique qu'un contrat de transport existe et constitue un reçu de marchandises.

-Mate's receipt

Reçu provisoire signé par le premier officier du bord, attestant la réception de la marchandise à bord du navire. Le mate's receipt est émis selon les usages du port. Si un « mate's receipt » est délivré, le connaissance ne sera remis qu'à la personne qui le détient.

-Lettre de transport aérien

Document non négociable qui représente pour l'expéditeur un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe. Les transports aériens sont régis par la convention internationale de Varsovie.

-Lettre de voiture routière CMR (International consignment note)

Document non négociable, qui constitue un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe.

Il se réfère à la convention de Genève relative au contrat de transport international de marchandises par route de Genève. L'exemplaire demandé sera l'exemplaire de l'expéditeur.

-House airway bill

Reçu de marchandises, émis par un intermédiaire, principalement utilisé dans des opérations de groupage de plusieurs petits colis jusqu'à ce que l'avion soit plein.

-Lettre de voiture internationale

Document non négociable dont le contenu est déterminé par la convention de Berne sur transport international de marchandises pour rail. L'exemplaire demandé sera le duplicata de la lettre de voiture.

-Attestation de prise en charge

Document émis par un transporteur, un expéditeur... qui apporte la preuve que les marchandises ont été reçues soit pour expédition, soit pour les tenir à disposition de la personne désignée.

2.1.3. Les document d'assurance ¹

Le document d'assurance (police ou certificat) est la preuve que la marchandise est assurée et que celui du vendeur ou de l'acheteur à qui revenait de l'assurer a rempli cette obligation. L'assurance doit couvrir au minimum la valeur CIF de la marchandise, majorée de 10

¹ Crédit documentaire, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, OPCIT, Page 113

%. La valeur CIF inclut normalement le prix net de la marchandise (après déduction des remises), ainsi que les frais d'emballage, de transport et d'assurance. Les RUU recommandent aux parties concluant un crédit documentaire de décrire clairement les risques que l'assurance doit couvrir et d'éviter les formules imprécises, telles que « risques habituels » ou « risques courants ». En effet, si les risques couverts par l'assurance ne sont pas mentionnés clairement dans le crédit, la banque acceptera les documents d'assurance tels qu'ils lui sont présentés et n'assumera aucune responsabilité pour tout risque non couvert (RUU 600 – article 28).

2.2. Les documents annexes¹

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées.

Il s'agit des documents suivants :

- Liste de colisage.
- Certificat de poids.
- Certificat d'origine.
- Certificat d'analyse.
- Certificat d'inspection.
- Certificat de circulation.

3. La Réalisation du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre une grande variété de règlements avec lesquels la réalisation peut s'opérer selon quatre modes différents :

3.1. Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue : où la banque paye comptant contre la présentation des documents conformes dans les délais fixés ;

¹ VERBLOG-M, les documents du commerce international, Edition Publibook, Paris 2012, Page 8

3.2. Le crédit documentaire réalisable par paiement différé : avec lequel, après la remise des documents conformes par le bénéficiaire, la banque paye au terme d'un délai qui court à partir d'une date déterminée ;¹

3.3. Le crédit est réalisable par acceptation : La banque accepte une traite établie par le bénéficiaire jointe avec les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) et la banque notificatrice n'a aucune raison d'être le tiré car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Dans le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

3.4. Le crédit est réalisable par négociation : La banque escompte une traite tirée sur la banque émettrice au vu des documents conformes. Il s'agit d'un escompte (sauf bonne fin) excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra généralement établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.²

4. La Domiciliation bancaire³

La domiciliation bancaire est une notion de banque permettant à un particulier ou une entreprise de recevoir de l'argent ou de virer des finances à partir d'un unique numéro de compte en banque. L'utilisateur y réalise les opérations usuelles de banque : retrait, virement, paiement, etc.

4.1. Définition

La domiciliation bancaire est "le domicile du compte bancaire" d'un individu ou société commerciale dans lequel les principaux revenus et opérations financières courantes y sont réalisés.

Grâce à la domiciliation bancaire, il est possible de faire des prélèvements bancaires pour payer des factures ou se faire payer (avis de prélèvement, TIP).

¹ Eric A. Caprioli, le crédit documentaire : évolution et perspectives, Edition Litec, Paris, 1992, Page 9

² Hubert Martini, Techniques de commerce international, Edition DUNOD, Paris, 2017, Page 189

³<https://www.rachatducredit.com/> le 15/05/2019 à 22h

La domiciliation bancaire nécessite l'ouverture d'un compte en banque avec un numéro RIB unique pour identifier un compte.

4.2. Domiciliation des importations (Voir annexe n.02)

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services (originaires de l'étranger) au préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire.¹

4.2.1. Définition

Elle consiste pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliaire. La banque domiciliaire après l'ouverture du dossier de domiciliation, remet à l'importateur résident, un exemplaire du contrat dûment immatriculé et revêtu d'un visa de domiciliation, ce visa doit être repris aussi sur toutes les factures afférentes au contrat pour le dédouanement des marchandises.

SECTION 03 :

Communication, termes et conditions du crédit documentaire

1. Le système de communication SWIFT (Voir annexe n.08)

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.

¹Règlement de la banque d'Algérie N°07-01, l'article 30, Source : www.droit-afrique.com.

Dans leurs correspondances quotidiennes, les banques ont recours à la performance et la fiabilité du réseau SWIFT.

SWIFT est une entreprise de droit belge, dont le siège est à Bruxelles. Son rôle est de faciliter les opérations bancaires internationales grâce à un réseau informatique très puissant. Elle a été fondée par 239 banques de 15 pays différents en 1973 et aujourd'hui, plus de 7125 institutions dans 192 pays y sont abonnées. Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code BIC qui comprend :

- l'identification de la banque sur 4 caractères ;
- le code pays sur 2 caractères ;
- le code ville sur 2 caractères ;

Le réseau SWIFT permet d'échanger une grande variété de messages entre banques, sous un format qui est devenu, un véritable standard du marché. Les messages SWIFT sont classés par catégories :

- Les catégories 1 et 2 regroupent les messages concernant les transferts de cash entre banques, ou messages de paiement (MT 202, MT 205, MT 210).
- La catégorie 3 couvre le marché des produits de taux et de change ainsi que les produits dérivés (MT 300, MT 303).
- La catégorie 4 couvre les opérations d'encaissements documentaires (avis d'acceptation, accusé de réception, réclamation de frais et demande d'instructions...MT 400, MT 412, MT422...).
- La catégorie 5 concerne le marché des titres (livraisons de titres, instructions de règlements, confirmations de transactions ... MT 540, 541,542 543...).
- La catégorie 7 regroupe les messages relatifs aux crédits documentaires et aux garanties bancaires internationales (émissions, amendements, avis de paiement/d'acceptation/ de négociation (MT 700, MT 707, MT 740...).
- La catégorie 9 regroupe tous les messages d'information.

Le réseau Swift est en général choisi pour son efficacité et pour sa fiabilité. Bien entendu, il n'est pas le seul moyen de communication interbancaire international ; il existe aussi le télex, le fax, le courrier recommandé et l'Internet. A l'exception du dernier cité, les autres moyens de communications sont devenus vieux et complètement inadaptés aux nouvelles exigences de la clientèle bancaire et des banques elles-mêmes en matière de rapidité et de sécurisation des transactions.

Tableau 01 : Messages SWIFT relatifs aux crédits documentaires

Catégorie de message	Référence SWIFT	Description du message
Crédit documentaire	MT700/701	Emission d'un crédit documentaire
	MT710/711	Notification par une banque tierce
	MT707	Amendement d'un crédit documentaire
	MT740	Autorisation de remboursement
	MT750	Avis d'irrégularité
	MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire

Source : David Leboiteux, Trade finance : Principes et fondamentaux, 2e édition, RB édition, Page 60

2. Termes et conditions du crédit documentaire ¹(Voir annexe n.05)

-Numéro de Credoc

Le numéro du crédit documentaire correspond aux références de la banque émettrice à ce crédit.

-Date d'émission :

La date d'émission correspond à la date de transmission du crédit documentaire (Message SWIFT 700) par la banque émettrice à la banque notificatrice.

-Date de validité

La date de validité correspond à la date limite de l'engagement de la banque émettrice de l'acheteur, elle correspond aussi à la date d'expiration du crédit documentaire.

¹ Haddad. S, Le crédit documentaire, édition pages bleues, Alger, 2009, page 11

-Lieu de validité

Le lieu de validité correspond au lieu où les documents devront être présentés. Généralement, le pays indiqué correspond à celui où la banque notificatrice ou confirmante est établie.

-Montant du Credoc

Le montant est la devise de facturation dans laquelle il est libellé.

-Tolérance

La tolérance correspond au montant avec une variation de plus « + »% ou de moins « - » %.

-Réalisable

La banque réalisatrice du crédit documentaire. La banque qui est autorisée à « payer », « accepter », ou « négocier » le crédit.

-Tirages

Le tirage correspond à la période dont paiement peut effectuer.

-Expéditions partielles

Les expéditions partielles des marchandises sont soit autorisées soit interdites.

-Transbordements

Le transbordement des marchandises au cours du voyage est suivi par une autorisation ou une interdiction, si les deux parties sont d'accord ou non de décharger et recharger la marchandise d'un navire sur un autre.

-Lieu d'embarquement

Le lieu d'embarquement des marchandises est soit port, aéroport, ça dépend du mode de transport et du incoterm utilisés.

-Date limite d'expédition

La date limite d'expédition correspond au dernier délai d'expédition.

-Documents requis

Les documents requis sont les documents demandés par un Credoc, ils doivent être identifiés quant à leurs titre, leur objet, leur nombre.

-Conditions supplémentaires

Les conditions supplémentaires correspondent aux obligations à respecter à propos de ce crédit documentaire.

-Commissions et frais bancaires

Les commissions et frais bancaires correspondent aux indications et instructions de la répartition des frais bancaires entre les deux parties.

-Délai de présentation

Le délai de présentation correspond au délai concernant la présentation des documents demandés dans le Credoc.

-Instruction de confirmation

L'instruction de confirmation correspond à la confirmation donnée par la banque émettrice.

3. Les risques du crédit documentaire**3.1. Le risque pris par le bénéficiaire ¹**

La technique du crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant, si sa banque ne confirme pas le crédit (risque pouvant résulter du risque pays), le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Le vendeur aura donc tendance à exiger que l'ouverture soit effectuée avec une demande de confirmation du crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation du crédit et payer la commission prélevée par la banque.

¹ Philippe Garsuault avec Stéphane Priami, 2e édition de (Operations bancaires à l'international), RB édition, Paris, 2015, Page 127

3.2. Le risque pris par la banque émettrice

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

Elle court aussi un risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minutie les documents, pour s'assurer que tout est conforme. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve que son client aurait pu refuser de lever. Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans les crédits à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps (à échéance).

3.3. Le Risque pris par la banque du bénéficiaire

La banque du vendeur encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer. Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

Aspect financier : Puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque-pays ;

Aspect technique : Dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

3.4. Le risque pris par l'acheteur ¹

Le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution. De

¹ Mme Ouahmed et Mme Touileb, Les techniques de paiement, Page 12

plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

4. Avantages et inconvénients du crédit documentaire

4.1. Pour l'importateur

4.1.1. Avantages

-Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme ;

-L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire ;

-Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

4.1.2. Inconvénients

-Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important ;

-Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;

4.2. Pour l'exportateur

4.2.1. Avantages

-Instrument de garantie de paiement et la préparation de la marchandise ainsi que le bon respect des clauses commerciales et financières reprises dans l'ouverture du crédit ;

-Après l'exportation et la réalisation du crédit, le bénéficiaire peut en outre solliciter la mobilisation de sa créance en attendant son recouvrement, si un délai était prévu pour le paiement ;

- Un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits d'encaissement bancaire ;

-L'obtention d'une ouverture de crédit documentaire en sa faveur met en évidence la bonne position du l'exportateur dans ses rapports avec le donneur d'ordre.

4.2.2. Inconvénients

-l'exportateur doit analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier avant d'engager l'opération pour éviter la moindre erreur ;

-la remise des documents aux caisses de la banque notificatrice doit être strictement conformes aux conditions du crédit, car la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit ;

-Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

5. Conclusion

Dans ce chapitre on a pu aboutir a une première impression sur le crédit documentaire, ce chapitre a touché les points essentiels du crédit documentaire en partant de son histoire jusqu'a ses règles et usances uniformes, ses formes et modes de réalisation et le processus de son déroulement.

On peut en conclure que le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus utilisé dans les échanges internationaux, parce qu'il permet de satisfaire les intérêts opposés du donneur d'ordre et du bénéficiaire, car cette technique est une garantie pour l'exportateur d'être payé une fois qu'il envoie les documents conformes aux instructions de l'acheteur, et c'est une assurance pour l'importateur sur la qualité de la marchandise livrée car sa banque n'effectue le paiement que quand les obligations du vendeur sont remplies.

En Algérie, c'est une pratique bien établie sachant que l'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

CHAPITRE II

La gestion du risque de change

Introduction

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques tel que le risque de change et le risque d'intérêt.

Toute entreprise a l'ambition de minimiser au maximum les risques de change, cela nécessite la mise en place des actions servant de base à mieux gérer le taux de change. Cette entité aura le choix en fait entre couvrir ou ne pas couvrir le risque de change.

Dans ce premier chapitre, nous essayerons de présenter en premier lieu le marché de change et le taux de change, ce qui constituera notre première section. Puis, dans la deuxième section, nous abordons les différents moyens et techniques de gestion du risque de change .Enfin, nous essayerons à travers la troisième section d'aborder les différentes méthodes de couverture du risque de change tel que la couverture du risque par option de change et les méthodes interne et externe de couverture.

SECTION I

La présentation du marché des changes et le taux de change

1. Le marché de change

1.1. La présentation du marché des changes

Comme tous les marchés, le marché de change est un lieu de confrontation entre les offreurs et les demandeurs, mais dans ce cas l'échange concerne principalement la devise. Le marché de change souffre également de divers variables que ce soit au niveau politique ou environnemental, c'est pour cela qu'il faut déterminer les éléments de base des marchés de change.

1.2. Eléments de base du marché de change

1.2.1. Origines des opérations de change :

Le marché des changes est la première manifestation concrète de la réalité internationale. Toute entreprise qui exporte et importe, tout individu qui se déplace à l'étranger, tout agent économique qui prête ou emprunte en devises, se heurte immédiatement à un problème de change. Les offres et demandes de monnaie nationale contre des devises se rencontrent sur le marché des changes. Ce marché ne correspond pas au lieu géographique précis, mais à un réseau qui relie les banques entre elles. Celles-ci opèrent pour le compte de leurs clients (entreprises, particuliers) ou leur propre compte. Les banques centrales y interviennent également pour exécuter les ordres de leurs clients (Trésor public, grandes entreprises) ou dans le cadre de la politique monétaire.

Le marché des changes comprend deux compartiments :

- marché du change manuel, qui résulte de la confrontation des offres et des demandes de billets de banque ou de chèques de voyage et concerne surtout les touristes et hommes d'affaires pour leur séjour à l'étranger ;

- marché du change scriptural, qui correspond aux transactions effectuées par virement de compte à compte entre des banques étrangères ; son volume d'activité est beaucoup plus important que sur le marché du change manuel.

Il existe plusieurs opérations de change tel que :

- Les opérations de commerce international (exportations et importations de biens et services),
- Investissements / Désinvestissements (Investissements directs étrangers, investissements en portefeuille),
- Placement à l'extérieur du marché national (prêts et emprunts).¹

1.2.2. Définition du marché de change :

Le marché des changes est un type de marché financier sur lequel sont échangées les devises dites convertibles. Également appelé **Forex**, le marché des changes désigne donc l'endroit où différents acteurs peuvent s'échanger de la monnaie en respectant un taux de change déterminé. Ce dernier n'est jamais fixe et évolue sans arrêt. Le marché des changes est, en volume de transactions, le marché financier le plus important au monde².

Le marché des changes est constitué par un réseau de participants, qui sont les banquiers, les banques centrales, les courtiers, etc. Ces intervenants confrontent les offres et les demandes des devises sur les marchés au comptant ou à terme³.

Autrement dit le marché des changes est le marché sur lequel se retrouvent tous les participants désireux de vendre ou d'acheter une devise contre une autre.

Les participants au marché des changes sont des banques, les banques centrales, de grandes entreprises, des sociétés de gestion, courtiers et investisseurs.

En termes de volume, le marché des changes est de loin le plus important marché financier du monde.

¹Cherif, Mondher, «Les taux de change», RB édition. Page27.

²<https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199191-marche-des-changes-definition-traduction-et-synonymes/> consulté le 09 Mars 2019 à 16h.

³P. Fontaine, C. Gresse, « Gestion des risques internationaux », Edition Dalloz, Paris, 2003, P 08.

1.2.3. Le marché des changes au comptant (spot) :

Le marché des changes interbancaire est un marché décentralisé. Les transactions entre les participants se font par téléphone. C'est donc un marché de gré à gré non localisé, fonctionnant en continu 24 heures sur 24. Sur ce marché, le dollar américain (USD) est la monnaie de référence.

Toutes les monnaies sont traitées contre le dollar. Les cotations des autres monnaies entre elles s'effectuent en utilisant le dollar US comme devise pivot. Les parités entre monnaies tierces sont donc fabriquées, et dites « croisées », par l'intermédiaire du dollar.

Sur le marché au comptant (spot), les achats et les ventes doivent être livrés au plus tard deux jours ouvrables (48 heures) après la date de conclusion du contrat. Les banques qui effectuent des règlements internationaux le font par des dépôts en comptes dans les livres de leurs correspondants bancaires : les principaux volumes de transactions bancaires revêtent, de ce fait, une forme scripturale, il n'y a quasiment jamais de sortie réelle de devise¹.

1.2.4. Le marché du dépôt :

C'est le marché sur lequel se traitent des opérations de trésorerie en devises sous forme d'emprunts et de prêts. Ce marché est organisé selon des règles très précises quant aux taux, aux durées et aux calculs d'intérêt².

1.2.5. Le marché des changes à terme (forward) :

Le marché des changes à terme (forward market) est un marché où les devises s'échangent à un cours fixé sur le moment pour une livraison qui se fera ultérieurement à une date déterminée³.

Par exemple : ce marché peut être utile pour un exportateur qui va recevoir des devises à une échéance donnée et qui souhaite dès maintenant figer le cours de change de son exportation afin de garantir le prix de ses ventes en devises nationales. Même principe pour un importateur qui veut fixer d'avance le coût de son approvisionnement.

¹ (Cherif, Mondher), Op.cit. Page 33.

² (Cherif, Mondher), Op.cit. page 34.

³G. Legrand, H. Martini «Management des opérations de commerce international, Importer-Exporter », 8e édition, DUNOD, Paris, 2006, P292.

1.2.6. Les participants au marché des changes :

a) Les clients :

Les entreprises industrielles et commerciales, qui représentent la catégorie la plus importante des clients, offrent ou demandent des devises en contrepartie d'opérations commerciales (importations ou exportations) ou financières (prêts, emprunts et investissements) avec l'étranger. Certaines de ces entreprises ont créé leur propre salle de marché afin de pouvoir intervenir directement sur le marché pour leur propre compte.

b) Les banques centrales :

Elles interviennent principalement pour influencer la valeur de leur monnaie soit pour des raisons de politique économique interne, soit pour respecter des parités fixées dans des engagements pris.

Compte tenu de l'ampleur du marché des changes et des réserves des banques centrales, leurs interventions sont limitées. Pour qu'elles soient efficaces, il faut que les interventions des banques centrales soient coordonnées.

c) Les courtiers :

Certains utilisateurs préfèrent recourir au service de courtiers plutôt qu'à celui de leurs banques. Les courtiers sont des intermédiaires qui, contre rémunération, s'efforcent de trouver une contrepartie à la demande qui leur est faite. Leurs positions d'intermédiaires leur permettent de grouper les opérations et d'assurer l'anonymat des transactions.

d) Les banques :

Le marché des changes est un large marché entre banques. Seules les grandes banques sont admises à ce club lié par téléphone et télex. Les banques peuvent donc agir pour leur compte ou pour celui de leurs clients.

Lorsqu'elles interviennent pour leur compte, elles peuvent agir soit pour couvrir leur risque de change à la suite d'opérations avec leur clientèle, soit pour résoudre des problèmes de trésorerie à court ou moyen terme, soit encore pour réaliser des gains de change en pratiquant de l'arbitrage qui consiste à acheter et à vendre des devises n'ayant pas le même prix à deux endroits différents.

Les banques peuvent éventuellement spéculer, c'est-à-dire acheter des devises, les détenir en attendant que leurs cours montent, et les revendre.

e) Les entreprises :

Il s'agit essentiellement des entreprises industrielles et commerciales essayant une activité Import-export et des investisseurs étrangers¹.

1.2.7. Les motivations des intervenants sur le marché des changes :

Les motivations des intervenants sur le marché des changes sont de quatre types :

a) La spéculation :

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

b) La couverture :

C'est une prise de position qui vise à rendre certaine ou quasiment certaine la situation de l'intervenant quelle que soit l'évolution des cours de change, c'est à dire à annuler le risque d'une position initiale.

c) L'arbitrage :

C'est une prise de position sur plusieurs marchés ou devises afin de tirer parti d'anomalies de prix passagères, et de dégager un profit sans risque immédiat. Les arbitragistes contribuent à niveler le niveau des prix et à assurer l'équilibre entre les différents marchés.

d) La motivation de transaction :

C'est une prise de position visant à obtenir les devises nécessaires pour honorer un paiement.²

2. Le taux de change

Les taux de change jouent un rôle central dans le commerce international : en effet ils nous permettent de comparer les prix des biens et des services produits dans différents pays.

¹Patrice Fontaine, «marché des changes», Pearson Education France, p 16.

²Jacqueline Ducret, «Gestion du risque de change», e-thèque, page 09.

2.1. Définition de taux de change(TXCH)

Selon Dominique PLIHON : " *Le taux de change résulte de la confrontation de l'offre et la demande de devis sur le marché de change prévenant des exportations et des importations. Cette offre et cette demande sont également alimentées par les mouvements des capitaux à long terme et les capitaux d'origine spéculative.*"¹

Tableau 01 : Taux de change applicables au 1^{er} mars 2019

Pays	1 euro =	Devises contre euros			
États-Unis (dollar)	1,134 2	USD	1 USD =	0,881 68	euro
Japon (yen)	125,61	JPY	1 JPY =	0,007 96	euro
Danemark (couronne)	7,461 4	DKK	1 DKK =	0,134 02	euro
Royaume-Uni (livre sterling)	0,869 5	GBP	1 GBP =	1,150 15	euro
Suède (couronne)	10,570 3	SEK	1 SEK =	0,094 60	euro
Suisse (franc)	1,134 2	CHF	1 CHF =	0,881 68	euro
Islande (couronne)	135,70	ISK	1 ISK =	0,007 37	euro
Norvège (couronne)	9,733 5	NOK	1 NOK =	0,102 74	euro
Bulgarie (lev)	1,955 8	BGN	1 BGN =	0,511 30	euro
Rép. tchèque (couronne)	25,679	CZK	1 CZK =	0,038 94	euro
Hongrie (forint)	317,33	HUF	1 HUF	0,003 15	euro

¹Dominique PLIHON, « les taux de change », 3^e édition, LA DECOUVERTE, Paris, 2001, Page 3.

			=		
Pologne (zloty)	4,344 5	PLN	1 PLN =	0,230 18	euro
Roumanie (leu)	4,756 7	RON	1 RON =	0,210 23	euro
Turquie (lire)	6,019	TRY	1 TRY=	0,166 14	euro
Australie (dollar)	1,584 4	AUD	1 AUD =	0,631 15	euro
Canada (dollar)	1,495 6	CAD	1 CAD =	0,668 63	euro
Hong Kong (dollar)	8,902 6	HKD	1 HKD =	0,112 33	euro
Nouvelle-Zélande (dollar)	1,651 3	NZD	1 NZD =	0,605 58	euro
Singapour (dollar)	1,532 6	SGD	1 SGD =	0,652 49	euro
Corée du Sud (won)	1 273,47	KRW	1 KRW =	0,000 79	euro
Afrique du Sud (rand)	16,035 4	ZAR	1 ZAR =	0,062 36	euro
Chine (yuan ren-min-bi)	7,624 4	CNY	1 CNY =	0,131 16	euro
Croatie (kuna)	7,413 5	HRK	1 HRK =	0,134 89	euro
Indonésie (rupiah)	15 924,17	IDR	1 IDR =	0,000 06	euro
Malaisie (ringgit)	4,618 3	MYR	1 MYR =	0,216 53	euro
Philippines (peso)	59,003	PHP	1 PHP =	0,016 95	euro

Russie (rouble)	74,577 4	RUB	1 RUB =	0,013 41	euro
Thaïlande (bath)	35,268	THB	1 THB =	0,028 35	euro
Brésil (réal)	4,201 9	BRL	1 BRL =	0,237 99	euro
Mexique (peso)	21,730 1	MXN	1 MXN =	0,046 02	euro
Inde (roupie indienne)	80,703 5	INR	1 INR =	0,012 39	euro
Dinars algériens	133,83	DZD	1 DZD=	0,00742	euro

Source :Cours indicatifs communiqués par la direction générale des douanes et droits indirects

2.2. Les différents types du taux de change

Les différents types du taux de change soulèvent d'importants problèmes méthodologiques. En tant que variable économique, le taux de change entre deux devises est le prix relatif de ces devises, c'est-à-dire le prix auquel s'échangent ces deux devise, Peut en effet être défini de plusieurs manière : Le taux de change réel(**TCR**), et du taux de change effectif(**TCE**), enfin le taux de change nominal bilatéral(**TCN**).

2.2.1. Le taux de change réel(TCR) :

Le taux de change réel est défini comme «le pouvoir d'achat relatif de ces deux monnaies »¹, c'est-à-dire la valeur de la devise calculée sur la base de son pouvoir d'achat sur les biens domestiques. Il est qualifié comme indice de compétitivité.

2.2.2. Le taux de change effectif(TCE) :

Selon l'**INSEE** : « le taux de change effectif est le taux de change d'une zone monétaire, mesuré comme une somme pondérée des taux de change avec les différents partenaires commerciaux et concurrents. La pondération correspond à l'importance de chaque partenaire commercial "extra-zone", en ce qui concerne le niveau des importations et exportations de biens

¹L. DOHNI et C. HAINAUT, « les taux de change ». 1^{re}édition de boeck, 2004, P 16.

et services. Le taux de change effectif permet de prendre en compte la structure du commerce extérieur de la zone concernée»¹.

Exemple : Pour avoir une idée de la compétitivité de la zone euro, il faudrait savoir comment évolue la monnaie européenne vis-à-vis de l'ensemble des taux de change de ses principaux partenaires commerciaux, tout en tenant compte du poids de chacun.

2.2.3. Le taux de change nominal bilatéral (TCN) :

Le taux de change nominal bilatéral, qui assure la conversion d'une unité monétaire en une autre².

Le **taux de change bilatéral nominal** est le prix d'une monnaie exprimée dans une autre par rapport à la cotation, qui donne la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.³

- **Définition de la cotation au certain :** La **cotation au certain** est le prix relatif de la monnaie domestique en monnaie étrangère, soit le nombre d'unités de monnaie étrangère nécessaires à une unité de monnaie domestique.
- **Définition de la cotation à l'incertain :** La **cotation à l'incertain** est le prix relatif de la monnaie étrangère en monnaie domestique, soit le nombre d'unités de monnaie domestique nécessaires à une unité de monnaie étrangère.

2.3. Les déterminants des taux de change

La détermination du taux de change est une des problématiques majeures en macro économie internationale. Cela est dû au fait que le taux de change constitue un des instruments d'ajustement de la politique monétaire et commerciale d'un pays dès lors, la connaissance de son niveau d'équilibre représente un défi considérable.

Nous nous intéresserons dans cette partie aux différentes théories explicatives des variations de taux de change, nous exposerons ses déterminants en se basant sur deux théories : La théorie de parité du taux d'intérêt (**PTI**), et La théorie de la parité des pouvoirs d'achat (**PPA**).

¹Dictionnaire en ligne, « Le dico du commerce international».

²D.PLIHON, « les taux de change », 3ème édition, Paris : La Découverte, 2001, P 75.

³<http://www.actions-finance.com/taux-change-bilateral-nominal-definition-caracteristiques/> consulté le 16 Mars 2019 à 16 h.

2.3.1. La théorie de parité du taux d'intérêt (PTI) :

Le principe de la PTI postule que l'écart de taux d'intérêt entre la monnaie domestique et une devise étrangère doit être égal à l'évolution anticipée de la monnaie domestique par rapport à la devise étrangère¹.

Ainsi, la PTI permet de réaliser l'équilibre sur le marché des changes en permettant à tous les dépôts bancaires libellés dans toutes les monnaies d'offrir la même rentabilité anticipée.

2.3.2. La théorie de la parité des pouvoirs d'achat (PPA) :

La théorie de la parité des pouvoirs d'achat établit une relation entre la différence des taux d'inflation de deux pays et l'évolution comparée des cours de leurs monnaies sur le marché des changes. Elle soutient que le taux de change entre deux devises évolue en fonction du pouvoir d'achat respectif des deux monnaies².

Il existe deux versions de la théorie de la parité des pouvoirs d'achat (PPA) : la version relative et la version absolue.

✓ La PPA relative

Une mesure de la parité de pouvoir d'achat cherche elle à mesurer l'évolution de ce pouvoir d'achat entre deux pays. C'est ce que l'on appelle la PPA relative qui mesure donc la variation du PPA entre deux périodes.

«Un pays qui connaît un taux d'inflation supérieur à celui de ses principaux partenaires doit voir sa monnaie se déprécier d'un taux égal au différentiel d'inflation. Inversement, un taux d'inflation domestique plus faible qu'à l'extérieur est associé à une appréciation de la monnaie nationale»³.

✓ La PPA absolue

La parité de pouvoir d'achat cherche donc à comparer les différents pouvoirs d'achat de chaque pays en fonction du niveau général des prix. C'est ce que l'on appelle la PPA absolue. Cela permet donc de déterminer le pays dans lequel le coût de la vie est le plus chère.

¹Philippe d'Arvisenet, « Finance internationale », 2^e édition, DUNOD, Paris, 2008, P 202.

²B. BERNIER et Y. SIMON, « Initiation à la macroéconomie », 2009 (9^{ème} édition) DUNOD. P396.

³B. Guillochon et A. Kawecki : « Economie internationale commerce et macroéconomie », 5^e édition, DUNOD, Paris, 2006, P 295

La PPA est définie comme « une unité monétaire du pays doit permettre d'acquérir la même quantité de biens et services dans le pays qu'à l'étranger, une fois la monnaie domestique convertie en monnaie étrangère »¹.

SECTION II

Le risque de change

1. Définition du risque de change

Avant toute présentation de l'exposition du risque de change il nous paraît utile de préciser un certain nombre de concepts nous permettant de mesurer le risque de change que nous serons amenés à utiliser dans la suite de notre travail mais aussi il semble utile de spécifier ce que nous entendons par produits dérivés.

1.1. Le risque :

Selon le Grand Robert : « *est un danger, un inconvénient, une perte et un préjudice éventuel le plus souvent garanti par une assurance* »².

Nous pouvons définir tout risque (industriel, commercial, ou de change) pesant sur une entreprise comme un aléa, qui peut être bénéfique ou néfaste à l'entreprise.

1.2. Le change :

Le change peut être considéré comme étant :

Selon LAROUSSE : « *est de Convertir une monnaie en une autre monnaie, échanger une somme d'argent contre une même somme en pièces ou en billets de valeurs différentes : Changer des dollars en yens* »³.

«Une opération qui consiste à vendre ou à acheter la monnaie d'un pays contre celle d'un autre, par un taux auquel se fait cette opération».⁴

¹B. Guillochon et A. Kawecki, OPCIT, P 303.

²Logiciel Dictionnaire Le Grand Robert

³Larousse dictionnaire en ligne consulté le 22 Mars 2019 à 11h.

⁴<https://www.universalis.fr/encyclopedie/change-les-regimes-de-change/> consulté le 22 mars 2019 à 11h 30.

1.3. Le risque de change :

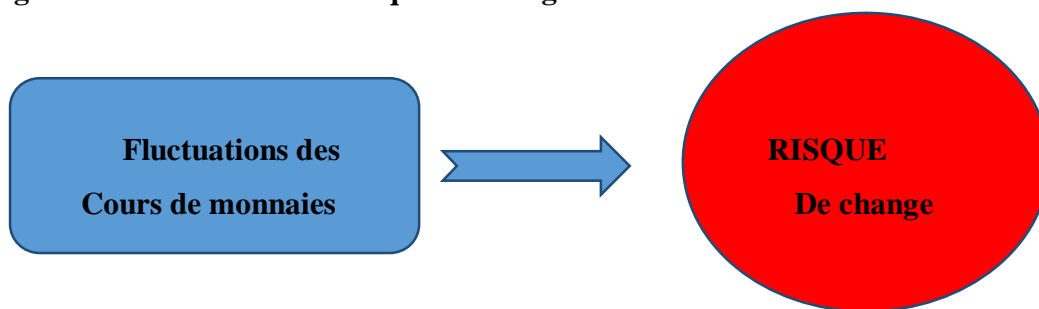
Le risque de change peut être défini de plusieurs manières selon les auteurs chercheurs. Pour notre cas nous avons retenues deux définitions la première définie :« le risque de change comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique, le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies »¹.

Les fluctuations des taux de change peuvent avoir un impact négatif ou positif sur les flux futurs attendus de l'opérateur.

Le risque de change est du soit par une activité financière en devise, soit à une activité commerciale avec l'étranger, soit en fin par le développement multinational de l'entreprise.

Une deuxième définition qui a retenu notre attention, c'est celle qui définit le risque par ce qui suit : «Le risque de change est le risque consubstantiel à une évolution défavorable des cours de change. Ce risque n'a été ressenti qu'après l'effondrement des accords de Bretton Woods qui a induit le flottement intégral des monnaies en 1973».²

Fig. 06.La relation entre le risque de change et les fluctuations des cours de monnaies



Source : Auteurs

2. Les types du risque de change

Après des recherches et des études menées par des spécialistes dans ce domaine, On distingue trois types de risque de change :

¹Ghislaine Legrand et Hubert Martini : commerce international BTS 1et 2 années DUNOD page 202.

²Mondher, Bellalah : Gestion des risques de taux d'intérêt et de change (2005) page 15.

- Le risque de change de transaction.
- Le risque de change économique.
- Le risque de change comptable.

2.1. Le risque de change de transaction :

«Dès qu'une entreprise réalise une opération (transaction commerciale, financement...) qui implique un transfert de devises dans le futur, il y a risque de change car la contre-valeur de ce flux de devises en monnaie nationale est inconnue. C'est le risque de change de transaction»¹.

- Pour un importateur : risque d'une appréciation de la devise étrangère.
- Pour un exportateur : risque d'une dépréciation de la devise étrangère.

Selon la nature de la transaction, nous pouvons diviser le risque de change en deux éléments :

- Le risque de change commercial
- Le risque de change financier

2.1.1. Le risque de change commercial :

Ce risque est liée aux opérations d'importation ou d'exportation facturées en devises. L'exportateur qui s'attend à recevoir un montant en monnaie étrangère en même temps craint ou s'attend à la dévaluation de la monnaie et à la perte de bénéfices qui en résulte, résultant de l'opération d'exportation ou de bénéfices érodé. Identiquement, l'importateur qui s'attend à payer sa dette en monnaie étrangère à une date ultérieure et craint le taux de change élevé de cette monnaie par rapport à la monnaie locale.

2.1.2. Le risque de change financier :

Ce risque est liée aux opérations d'emprunt ou de prêt libellées en monnaies étrangères.

¹Jacqueline Ducret pour e-thèque «Gestion du risque de change» Page 19.

2.2. Le risque de change économique :

«Le risque de change économique est présent lorsqu'une entreprise devient moins compétitive vis-à-vis de ses concurrents étrangers à la suite d'un mouvement à la hausse de sa devise locale. Par exemple, un exportateur canadien pourrait voir ses ventes diminuer à l'étranger en raison d'une trop grande appréciation du dollar canadien et ainsi voir ses produits plus dispendieux aux yeux des consommateurs étrangers»¹.

2.3. Le risque de change comptable :

«Le risque de change comptable (patrimonial) est concerné par l'impact des taux de change sur la valeur comptable des postes de l'actif et du passif d'une entreprise. Il résulte de la consolidation des états financiers qui impliquent des actifs et des passifs libellés en devises étrangères»².

Les entreprises multinationales qui détiennent des actifs à long terme à l'étranger (filiales, titres de participations...) sont les plus concernées par le risque de change comptable.

Ainsi, une baisse de la monnaie du pays de la filiale fait apparaître un écart négatif de conversion qui vient s'imputer sur les capitaux propres du groupe.

3. La naissance de risque de change

3.1. La position de change :

«La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à la livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte, à l'inverse on dira que la position est longue»³.

Les positions sont tenues devise par devise. Pour une même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (comptant, terme) par échéance (court terme, long terme).

3.2. Risque de change et exportations :

«Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devis étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va

¹ Guide pratique la gestion du risque de change «DESJARIDINS Entrepris » page 05.

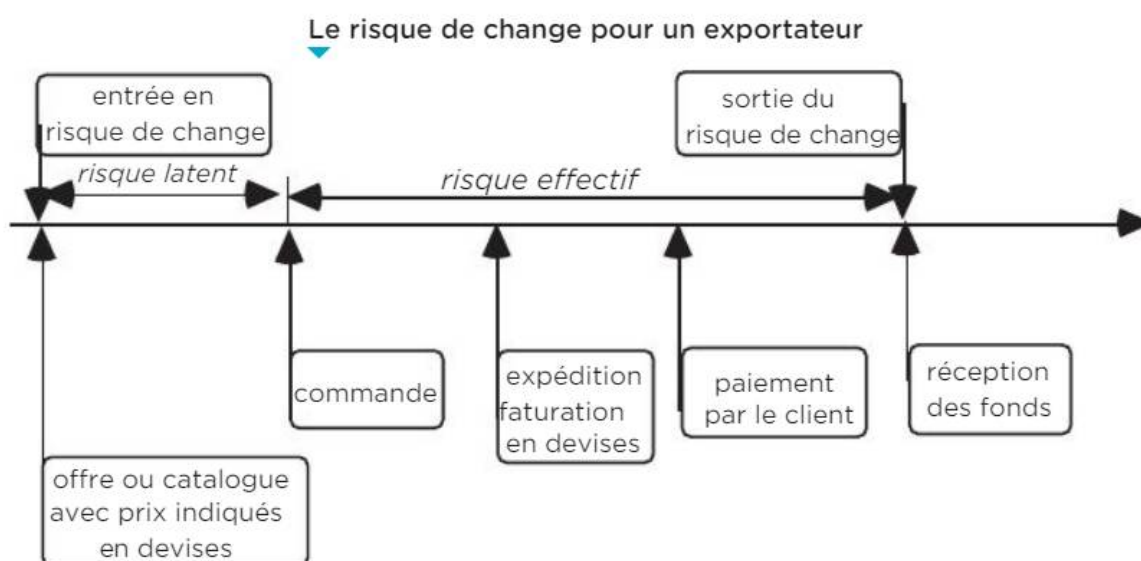
² P. Grandjean, « change et gestion du risque de change » Edition CHIHAB, Paris, 1995, P 14.

³ Hubert Martini : page 168. OPCIT

naitre 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»¹.

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. S'il ne protège pas du risque de variation de change, la perte éventuelle de change peut remettre en cause la profitabilité voire l'équilibre financier de l'opération commerciale.

Fig. 07. Le risque de change pour un exportateur



Source : Exporter. Pratique de commerce international, OPCIT, page380.

3.3. Risque de change et importations :

Lorsqu'une entreprise import des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devis, 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 produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du cout de revient et donc une perte de compétitivité à l'export².

¹ Hubert Martini, OPCIT, p168

² Idem., p168.

4. Comment gérer le risque de change

La plupart des entreprises qui exercent des activités qui ont un rapport direct avec l'import et l'export, d'une autre manière, ceux qui échangent dans leurs activités courantes des devises, sont souvent en confrontation avec les risques qui peuvent être émanés lors d'une transaction.

4.1. L'objectif de gestion :

L'objectif majeur de la politique de gestion est de préserver le résultat d'exploitation des variations défavorables des cours de change.

Cet objectif se décline en plusieurs composantes :

- Sécuriser un cours de vente minimum ou d'achat maximum, pour un montant de devise donné, sur une période définie.
- Profiter au moins partiellement des évolutions favorables des cours de change sur cette Période.

4.2. La position à gérer :

Compte tenu de l'objectif, la position à gérer est constituée par Les factures de ventes et les factures d'achat en devises prévues sur l'exercice.

Lorsqu'il y a des facturations de vente et d'achats dans la même devise, c'est la position nette qui est gérée.

Les prévisions de facturations doivent être cohérentes avec les prévisions budgétaires.

4.3. Horizon de gestion :

S'agissant d'un risque budgétaire, l'horizon de gestion est limité à l'année. Toutefois, il peut être intéressant d'anticiper la gestion de l'exercice suivant pour limiter les variations de cours de change protégés d'une année à l'autre, d'une part, et Profiter de cours de change favorable d'un point de vue économique, d'autre part.

5. Les techniques de gestion du risque de change

Les entreprises ont tendance à protéger leurs activités liés au change, et plus précisément leurs recettes et dépenses engagés, des risques qui peuvent coûter cher à l'une entre elles, car il

n'est possible de connaître avec certitude aujourd'hui la contrepartie en dirhams des flux en devises futurs.

C'est pour cela, que les entreprises cherchent plus de techniques et de moyens permettant de s'échapper des handicaps liés au risque de change d'une part, et d'assurer une meilleure couverture d'autre part.

Dans ce cadre, il existe des instruments permettant de minimiser au maximum le risque de change, il s'agit exactement du change au comptant « Spot », le change à terme « Forward », et enfin les options de change.

5.1. Le change au comptant «SPOT » :

«Le change au comptant ou change « spot » consiste à échanger deux devises, à un cours négocié, 2 jours ouvrés après la date de négociation. Cette date est appelée la date « spot »¹.

Les caractéristiques principales d'une opération de change au comptant sont :

- La devise principale.
- Le sens : achat ou vente.
- La devise secondaire, ou devise "prix" : devise vendue s'il s'agit d'un achat, devise achetée s'il s'agit d'une vente.
- La date de négociation ou "Trade date".
- La date de valeur ou "spot date" : généralement égale à la date de négociation + 2 jours ouvrés.
- Un contrat de change au comptant a une durée de vie nulle ; il n'y a pas de « date de fin ».
- Le montant négocié, exprimé dans la devise principale.
- Le cours négocié.
- Le montant dans la devise secondaire, calculé à partir du montant principal et du cours.

¹https://www.fimarkets.com/pages/operations_change.php consulté le 24 mars 2019 à 15h.

5.2. Le change à terme « FORWARD »

«Le change à terme est un échange de deux devises à une date (la date de valeur) et un cours (cours à terme) négociés. Ce type de contrat permet de fixer à l'avance un cours entre deux devises, et donc le **FORWARD** est une solution destinée à éliminer le risque de change dès la conclusion du contrat commercial ou financier».¹

C'est un outil de couverture très adapté si on anticipe une évolution défavorable des cours de devises. La période de couverture est de trois jours à un an et sans limite actuellement à condition qu'elle soit justifiée.

Les caractéristiques d'une opération de change à terme se définissent par rapport à un cours "spot" (cours utilisé pour le change au comptant) de référence pour les opérations du jour. La différence entre le cours spot et le cours à terme s'appelle les "points de terme". Quand le cours à terme est supérieur au cours comptant on parle de « report ». Quand le cours à terme est inférieur au cours comptant on parle de « déport ».

Les caractéristiques d'une opération de change à terme sont donc :

- La devise principale
- Le sens (achat ou vente) par rapport à la devise principale
- La devise secondaire (devise vendue pour un achat, devise achetée pour une vente de la devise principale)
- Le cours "spot"
- Les points de terme : le cours à terme = cours spot + points de terme
- La date de négociation
- La date de valeur : date à laquelle les devises seront effectivement échangées

¹www.fimarkets.com : Op.cit.consulté le 24 mars 2019.

5.3. Les options de change :

5.3.1. Définition :

«Une option sur devise est une opération à travers laquelle un vendeur donne à un acheteur le droit d'échanger à une date fixée initialement une quantité de devises, moyennant le paiement d'une prime»¹.

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie.

Ainsi l'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit et non l'obligation de vendre un certain montant de devises.

Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit et non l'obligation d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), jusqu'à, ou à, une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement.

Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui².

5.3.2. Déroulement de l'option :

L'option de change permet donc à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise.

En contrepartie du service et des risques encourus par le vendeur de l'option (généralement un banquier), une prime, plus ou moins importante suivant les situations (devises, durées de couverture, cours garantis), est demandée à l'acheteur de l'option. Le risque de l'acheteur d'options est ainsi limité au montant de cette prime.

¹<https://epargne.ooreka.fr/astuce/voir/654379/option-de-change> consulté le 25 mars 2019 à 15h.

²epargne.ooreka.fr : Op.cit.Consulté le consulté le 25 mars 2019.

Le dénouement d'une option peut se faire selon trois voies :

- il y a abandon de l'option si l'acheteur d'option trouve avantage à acheter (ou à vendre) ses devises sur le marché des changes.
- il y aura exercice de l'option dans le cas contraire.
- enfin, il y a revente de l'option lorsque celle-ci a encore une valeur positive et que l'entreprise n'a pas réalisé son opération commerciale et n'a plus besoin de l'option¹.

5.3.3. L'exercice de l'option :

Un exportateur achète, quant à lui, une option de vente de devises pour se protéger contre une baisse de la devise dans laquelle il a facturé son client étranger. Si le cours a électivement fortement baissé et est en deçà de celui du prix d'exercice de l'option, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. À l'inverse, si le cours a fortement augmenté (donnant une variation supérieure au prix de l'option), l'entreprise a intérêt à abandonner l'option et à changer les devises sur le marché au comptant².

Une option se caractérise par :

- Un premium (prime) : le prix de l'option;
- L'actif sur lequel porte l'option : actif sous-jacent;
- Le prix d'exercice (Strike) : prix auquel peut être acheté ou vendu l'actif sous-jacent;
- La date d'échéance ou la période d'exercice : date à laquelle (ou période au cours de laquelle) le détenteur d'une option peut l'exercer.

Le grand avantage d'une **option de change** est de permettre à une entreprise de s'assurer d'un cours de change sans perdre la possibilité de réaliser la transaction au comptant si le cours est plus favorable.

¹Hubert Martini, op.cit, p 176.

²Hubert Martini, op.cit. DUNOD 2017, p 176.

SECTION III :

La gestion et la couverture de risque de change

1. Principe de couverture du risque de change

La couverture du risque de change est la technique financière mise en place par une entreprise, ou une autre entité, en vue de la protéger des variations pouvant affecter le taux de change de la devise dans laquelle un actif ou un passif est exprimé.

Le but de la couverture du risque de change est de connaître à l'avance quelle sera la contrepartie dans sa monnaie d'une entrée ou d'une sortie de devises prévues dans le futur. Cela revient à dire qu'aujourd'hui vous voulez établir le taux de change ou le cours de la devise qui vous sera appliqué lors de la conversion du montant en devises attendu ou à payer dans le futur.

En règle générale, ce taux de change sera différent de celui existant aujourd'hui. Par rapport au cours de la devise aujourd'hui, vous constaterez un gain ou une perte de change sur vos rentrées ou sorties de devises attendues dans le futur.¹

L'utilisation de produits de couverture tels que les swaps de devises, contrats à terme et options de change sont les principaux instruments utilisés pour se couvrir du risque de change. Ces produits compensent les risques de fluctuation des taux de change de différentes manières et protègent ainsi l'investissement d'une entreprise du risque de perte.

La couverture fait partie intégrante de la stratégie du risque de change. Si une entreprise réalise des opérations à l'étranger, une mauvaise mise en place de stratégie de couverture peut se traduire par des pertes considérables dans ses opérations de change et même compromettre gravement les marges bénéficiaires de l'entreprise.

2. La couverture du risque par option de change

2.1. Stratégies de couverture :

- La non-couverture
- La couverture sélective
- La couverture systémique

¹Patrice Fontaine, «Marchés des changes», Pearson Education France, p 128.

2.1.1. La non-couverture :

On choisit de ne pas agir et on accepte les risques de change. On adopte alors une attitude potentiellement risquée. Pour une entreprise, le non couverture provient généralement d'une espérance de gain ou d'une méconnaissance des risques encourus. Cette absence contrôle (délibérée ou non) peut avoir des conséquences fâcheuse sur la rentabilité de l'entreprise. Bien sûr, il devient moins pertinent de se couvrir lorsque la quantité de transactions internationales constitue une part négligeable des affaires.

2.1.2. La couverture sélective :

On adopte ici une politique qui détermine quand et comment couvrir le risque de change. Par exemple, on décide de ne couvrir qu'une partie des opérations étrangères. Cette politique suppose qu'on a défini les critères quant au risque qu'on accepte de prendre et qu'on s'est fait une idée sur l'évolution prochaine des cours d'une devise. On peut aussi partir du principe que toute couverture qui a entraîné une moins ou plus-value de x dollars doit être fermée (prise de pertes ou de profits).

2.1.3. La couverture systématique :

Elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises. Dans la réalité, très peu d'entreprises couvrent totalement leur position. En règle générale, plus les flux en devises étrangères d'une entreprise sont importants pour sacroissance ou le remboursement de ses dettes, plus la proportion du risque couvert par l'entreprise sera élevée¹.

2.2. Caractéristiques d'une option de change :

2.2.1. Les options européennes

Une option est dite européenne lorsque l'acheteur ne peut l'exercer qu'à la date de l'échéance prévue dans le contrat.

¹Fouad berra. Mémoire de fin de cycle école supérieur de banque Alger, les instruments de couverture du risque de change, page 23.

2.2.2. Les options américaines

Une option est dite américaine lorsque l'acheteur peut l'exercer à tout moment pendant la durée de vie du contrat jusqu'à la date d'échéance. La prime d'une option américaine sera plus élevée que celle d'une option européenne.

2.2.3. L'actif sous-jacent

Actif sur lequel on peut poser une option (action, obligation, indice boursier.) pouvant être acheté (dans le cas d'une option d'achat) ou vendu (dans le cas d'une option de vente) à la levée de l'option¹.

L'actif sous-jacent est le produit servant de support à l'option, pouvant être acheté ou vendu par le détenteur de l'option qui exerce son droit. Dans notre cas, l'actif sous-jacent est la devise.

2.2.4. Le sens de l'option

Pour un couple de devises donné devise X/devise Y, il existe deux types d'options de change.

2.2.5. Les options d'achat

L'investisseur qui achète une option « call » (aussi appelée option d'achat) acquiert le droit d'acheter, pendant une période et à un prix convenus à l'avance, une certaine quantité d'actif sous-jacent. En contrepartie de ce droit il verse une prime (le prix de l'option) au vendeur. Pendant la vie de l'option si les conditions de marché lui sont favorables, l'acheteur du call pourra décider d'exercer son call, c'est-à-dire de faire valoir son droit d'achat, et le vendeur du call sera ainsi dans l'obligation de livrer les actifs sous-jacents au prix fixé au préalable.

Grâce au call, l'acheteur détermine lui-même le prix d'achat de l'actif sous-jacent. L'acheteur du call verse une prime (le prix de l'option) au vendeur pour rémunérer son obligation de vente. Elle reste définitivement acquise au vendeur même si l'acheteur décide de ne pas exercer son option. Ainsi le vendeur acquiert un revenu supplémentaire, mais aura une obligation de vendre les titres au prix convenu, aussi appelé prix d'exercice.

¹http://www.boursereflex.com/lexique/actif_sous_jacent consulté le 28 Mars 2019 à 17h.

2.2.6. Les options de ventes

L'investisseur qui achète une option « put » (aussi appelée option de vente) acquiert le droit de vendre, pendant une période et à un prix convenus à l'avance, une certaine quantité d'actif sous-jacent. En contrepartie de ce droit il verse une prime (le prix de l'option) au vendeur.

Pendant la vie de l'option si les conditions de marché lui sont favorables, l'acheteur du put pourra décider d'exercer son put, c'est-à-dire de faire valoir son droit de vente, et le vendeur du put sera ainsi dans l'obligation d'acheter les actifs sous-jacents au prix fixé au préalable. Grâce aux "puts", l'acheteur fixe définitivement le prix de vente de l'actif sous-jacent. L'acheteur du put verse une prime au vendeur pour rémunérer son obligation d'achat. Elle reste définitivement acquise au vendeur même si l'acheteur décide de ne pas exercer son option¹.

2.2.7. Le prix d'exercice

Prix auquel va être acheté ou vendu l'actif sous-jacent de l'option. Cette somme est fixée lors de la conclusion du contrat et sera payée (option d'achat) ou perçue (option de vente) par l'acheteur de l'option au moment de l'exercice de l'option².

Pour un prix d'exercice donné, l'option est dite :

-« dans la monnaie » ou « in the money » lorsque le prix d'exercice de l'option est plus intéressant que le prix du marché. L'acheteur a intérêt à exercer l'option ;

-« à la monnaie » ou « at the money » lorsque le prix d'exercice de l'option est égal au prix du marché. L'acheteur est indifférent quant à l'exercice ou non l'option ;

-« en dehors de la monnaie » ou « out of the money » lorsque le prix d'exercice de l'option est moins intéressant que le prix du marché. L'acheteur n'exerce pas l'option.

2.2.8. Les déterminants du prix d'une option de change

Le prix d'une option de change varie en fonction de ses caractéristiques. Il dépend :

-De la comparaison des caractéristiques de l'option (prix d'exercice, échéance et montant dans une certaine mesure) avec les conditions de marché ;

-Des évolutions probables des conditions de marché.

¹<https://www.boursedeparis.fr> consulté le 30 Mars 2019 à 17h.

²Boursereflex.com, op.cit. consulté le 30 Mars 2019 à 17h20min.

En effet, le prix d'une option ne dépend pas uniquement du gain obtenu en décidant de l'exercer immédiatement, mais aussi, de la probabilité que cette option devienne bénéfique. De ce fait, la valeur d'une option se décompose en deux éléments : la valeur intrinsèque et la valeur temps. (Montant de la prime = Valeur intrinsèque + Valeur temps).

2.2.9. La valeur intrinsèque

La valeur intrinsèque correspond à la valeur minimale de la prime, elle correspond au gain immédiat, sans risque, que ferait l'acheteur de l'option en faisant simultanément une opération sur le marché des changes (le marché au comptant ou le marché à terme). La valeur intrinsèque n'est en fait que le reflet d'une remarque de bon sens consistant à dire que, si un produit financier offre plus d'avantage qu'un autre, son prix doit lui être supérieur. La valeur intrinsèque représente la différence entre le prix d'exercice et le cours à terme, pour une option européenne, et la différence entre le prix d'exercice et le cours le plus avantageux des cours comptant ou à terme, pour une option américaine. Lorsque cette différence est négative la valeur intrinsèque est nulle¹.

2.2.10. La valeur temps

La valeur temps est la probabilité que l'option devienne dans la monnaie. Elle est égale à la différence entre le prix de l'option et sa valeur intrinsèque.

3. Les méthodes de couverture interne du risque de change

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

3.1. L'indexation monétaire

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

¹Maurice Debeauvais, Yvon Sinnah, La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques, Ed Economica 1999, p260.

ce qui implique qu'une partie du risque de change subsiste, mais il est malgré tout fortement atténué.

Dans ce cas, le risque de change est en partie reporté sur l'acheteur, ce qu'il n'acceptera pas forcément¹.

3.2. Le système de compensation multilatérale (NETTING) :

Le but est de supprimer les transferts inter sociétés par l'utilisation des techniques décompensations.

Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation (méthodes, procédures, calendriers, circuits bancaires, etc.), centralise l'information (systèmes d'information, circulation de l'information) et calcule la compensation. Ce système s'applique à des flux exprimés dans la même devise.

La compensation la plus simple est la compensation bilatérale. Si l'entreprise allemande A, filiale d'un groupe multinational, vend des biens à la filiale française F pour 3 millions de dollars et que l'entreprise F vend elle-même pour 2 millions de dollars à l'entreprise A, la compensation bilatérale implique que seul le solde d'1 million de dollars est réglé par l'entreprise allemande A à l'entreprise française F.

La compensation au sein d'un groupe est la compensation multilatérale.

Le système de *netting* peut se réduire à un simple calcul de compensation ou être un système plus élaboré où le centre collationne toutes les factures intragroupes émises pour calculer, à chaque échéance de compensation, le solde des mouvements.

L'avantage de ce second système est qu'il permet de supprimer de nombreux mouvements au sein du système bancaire et donc d'économiser de nombreux frais de transaction (commissions bancaires classiques et commissions de change)².

3.3. Les centres de refacturation :

Si seuls les paiements internes au groupe sont concernés dans le système de compensation simple, dans un système doté d'un centre de refacturation, tous les paiements sont pris en compte.

¹Patrice Fontaine, "Marchés des changes", Pearson Education France, p 134.

²Patrice Fontaine : op.cit.134.

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

3. 4. La mise en commun (pooling) :

C'est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et sociétés externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres filiales.

L'avantage est que le besoin minimal dans chaque devise est beaucoup plus faible dans ce système centralisé que dans un autre système. En outre, lorsqu'on les considère au niveau global, les problèmes liés aux erreurs de prévision des flux de trésorerie et aux retards de paiement de certaines factures ont tendance à se compenser, ce qui permet de connaître avec plus d'exactitude les besoins de chaque période, et donc de ne pas être obligé de geler trop de liquidités pour faire face à ces imprévus¹.

3. 5. Le termaillage (leading and lagging):

Le termaillage peut être défini comme tout changement dans le rythme des règlements internationaux et, plus généralement selon la définition de la Banque de France, comme « l'ensemble des opérations qui se traduisent par une modification des modalités selon lesquelles sont réglées les transactions avec l'extérieur ».

Il est la traduction officielle de l'expression anglaise leads and lags (avances et retards) qui provient elle-même de la réaction des commerçants aux perspectives de modifications de taux de change.

Dans le cas (le plus fréquent) où la monnaie de facturation d'une transaction est celle de l'un des deux cocontractants, un termaillage judicieux permet à l'un des partenaires de réduire

¹Patrice Fontaine : op.cit., page 136.

son risque de change (voire de bénéficier d'une variation des cours) sans modifier la position cambiale de l'autre.

Ainsi, les importateurs engagés en devises étrangères et prévoyant une dépréciation de la valeur de la monnaie nationale par rapport à la monnaie de facturation auront tendance à accélérer le règlement de leurs achats, c'est-à-dire à en avancer le paiement, pour éviter d'avoir à déboursier davantage si la dépréciation escomptée se produit¹.

3.6. La diversification monétaire :

Le fait de centraliser la gestion de trésorerie en devises permet non seulement de couvrir les soldes de trésorerie dans chaque devise au lieu de couvrir individuellement chaque recette et dépense en devise, mais aussi de diminuer globalement le risque de change en se fondant sur la diversification monétaire².

En tout état de cause, l'effet diversification des monnaies est à considérer uniquement si la gestion de trésorerie en devises est centralisée.

3.7. Le choix de la devise et du prix en devise :

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

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

Lors de l'établissement d'un contrat ou lorsqu'on répond à un appel d'offres, il faut définir le prix du contrat dans une devise. Non seulement le choix de la devise se pose, mais aussi le montant à payer.

¹Ch. DESCAMPS et J.SOICHOT, «GESTION FINANCIÈRE INTERNATIONALE 2e édition», p169.

²Patrice Fontaine, “**Marchés** des changes”, Pearson Education France, p 133.

La règle générale est tout d'abord de calculer la valeur du contrat dans la monnaie de référence pour que le projet soit rentable, puis de convertir cette valeur dans la devise de facturation au cours de change à terme négociable pour la date de paiement prévue.¹

4. Les méthodes de couverture externe du risque de change

4.1. Les avances en devise :

4.1.1. Les avances en devises à l'exportateur

L'entreprise cède au comptant les devises que la banque lui a avancées (contre rémunération) être constituée sa trésorerie en monnaie nationale : elle annule ainsi le risque de change et dispose d'un moyen de financement.

L'avance en devise est également intéressante si le taux d'intérêt sur la devise concernée est inférieur au taux de crédit en monnaie nationale.

En France, elle ne peut être octroyée qu'après le passage en douane de la marchandise, ce qui signifie que le risque de change subsiste entre la date de signature du contrat et le passage en douane².

4.1.2. Les avances en devises à l'importateur :

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur.

Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque.

Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur.

À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

Cette technique nécessite tout d'abord que l'importateur ait négocié avec sa banque une ligne de crédit en devises ; il s'agit pour le banquier d'un «crédit en blanc» au même titre qu'un découvert bancaire³.

¹Patrice Fontaine, op.cit.p 137.

²M. Peyrard et JD.Avenel, «L'essentiel du Risque de change et de ses instruments de couverture (1re éd.)», P 81.

³Hubert Martini, Techniques de commerce international, DUNOD 2017, p 184.

Généralement, l'avance en devises à l'import est mise en place dans les cas suivants :

- le paiement comptant permet de bénéficier d'un escompte commercial.
- le paiement comptant motive le fournisseur étranger à livrer dans des délais plus courts en rendant la commande prioritaire.
- le paiement comptant est exigé par le fournisseur or l'importateur ne dispose pas des fonds immédiatement et souhaite financer son besoin en fonds de roulement.

Cependant à l'échéance du prêt, l'importateur doit rembourser le prêt en devises majoré des intérêts. Soit, celui-ci ne dispose pas de rentrée en devises étrangères et une couverture de change pourrait être mise en place (couverture à terme voire option de change) soit il dispose d'un compte en devises et reçoit régulièrement des devises étrangères suite à ses exportations. Dans ce dernier cas, la couverture n'est pas absolument nécessaire en fonction du calendrier des recettes en devises.

4.2. Les contrats à termes :

Ce type de contrat contrairement aux options, est symétrique, c'est-à-dire que chaque contrepartie a autant de chance que l'autre de gagner ou de perdre dans le futur un même montant. Il est convenu d'acheter (de vendre) une certaine quantité de sous-jacent à un prix fixé aujourd'hui et à une date futur prédéterminer¹.

4.2.1. Les contrats de futures sur devises :

« Il s'agit de contrats standardisés négociés sur des marchés organisés. Dans une optique de couverture, ces contrats permettent de se protéger d'une évolution défavorable des cours du change. Par contre, comme tous contrats à terme ferme, ils ne permettent pas de bénéficier d'une évolution favorable. »².

¹Charles de LA BAUME, A. ROUSSET, Ch-H. TAUFFLIEL, « couverture des risque de changes et de taux dans l'entreprise », ED : ECONOMICA, Paris, 1999. Page 127.

²COLLOMB J.A, « finance de marché », EDITION : ESKA, Paris, 1999, page 113.

4.2.2. Le contrat de change à terme (CAT) :

Les contrats à terme sur devise (CAT) permettent de fixer aujourd'hui un cours de change future. Sont fixer aujourd'hui la date de l'échange futur des devises, le cours de change futur, le montant de devise échangé¹.

Le contrat à terme peut être ouvert ou fermé. Le contrat à date fixe vous oblige à utiliser le montant en entier uniquement à la date prédéterminée.

De son côté, le contrat ouvert vous permet de prendre livraison du montant sur une période maximale d'un mois avant son échéance. Le contrat ouvert est généralement plus utilisé en raison de sa flexibilité.

Les futures sur devises sont des contrats à terme par lesquels les opérateurs s'engagent à acheter ou vendre une certaine quantité de devises, à un cours et à une date fixés à l'avance². Les contrats futures sont assimilables aux contrats de change à terme, à la différence près que ces derniers sont négociés sur un marché gré à gré.

4.3. Les swaps :

Les swaps de change et de devises consistent en des opérations d'emprunt et de prêt simultanées et s'apparentent aux opérations d'emprunt et de prêt sur le marché des euros devises. Ils peuvent aussi être assimilés à une double opération de change au comptant et de change à terme. Leur objet initial est la couverture du risque de change³.

4.3.1. Le déroulement du swap :

Si un emprunteur veut lever des capitaux à un taux fixe sur le marché américain mais qu'il préfère obtenir des yens à taux flottants, le marché des swaps le lui permet : il trouvera un emprunteur bien placé sur le marché japonais qui émettra un emprunt à taux flottant à des conditions intéressantes tout en préférant disposer de dollars à taux fixe. Les deux emprunteurs

¹Charles de LA BAUME, A. ROUSSET, Ch.-H. TAUFFLIEL, « couverture des risque de changes et de taux dans l'entreprise », ED : ECONOMICA, Paris, 1999. Page 132.

²Patrice Fontaine, «Marchés des changes, Pearson Education France», p7.

³Idem, p 155.

pourront échanger leurs emprunts et retirer un gain de l'opération. Une banque servira d'intermédiaire.

4.3.2. La cotation du swap :

Dans la pratique, les swaps sont cotés en points. Ils sont appelés points de report si la devise étrangère est en report par rapport à la monnaie nationale, points de déport dans le cas inverse. Lorsque le swap de devises est taux fixe contre taux fixe, l'entreprise emprunte la monnaie ayant le taux d'intérêt le plus faible et rembourse à la banque la différence d'intérêts.

Le swap de taux et de devises est comparable à une transaction de change à terme mais le différentiel de taux d'intérêt est ici calculé périodiquement au lieu d'être réglé en une seule fois à la fin du contrat. Cela rend les swaps plus efficaces et plus souples que la couverture à terme pour les périodes longues, cinq ans et plus, qui sont fréquentes¹.

4.3.3. Les avantages et les inconvénients des swaps :

4.3.3.1. Les avantages

- Grande souplesse de contrat qui répond au besoin spécifique des contractants.
- Cout apparent nul.
- Offrent la couverture à la fois du risque de change et du risque de taux (swap de devise).
- 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.
- Permettent d'arbitrer différents marchés.

4.3.3.2. Les inconvénients

- Le risque de contrepartie reste toujours présent (pour les intérêts).

¹M. Peyrard et JD.Avenel, «L'essentiel du Risque de change et de ses instruments de couverture (1re éd.)», P 95.

- Nécessité d'un suivi.
- Complexité d'une gestion dynamique cumule des swaps de devises.
- Incidence en trésorerie à des paiements de flux intercalaire.
- Le cout 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.¹

4.4. La couverture sur le marché monétaire et sur les marchés des euros devise :

Cette couverture consiste à réalise une opération de prêt ou d'emprunté dans sa monnaie, et une opération de prêt ou d'emprunté dans la devise concernée.

4.4.1. Les prêts en devises :

Le prêt en devises permet à l'importateur qui a une position courte en devises, d'acheter des devises au comptant ou grâce à un emprunt et de les placer jusqu'au jour de l'échéance.

Le fait d'acheter les devises le jour de sa commande annule son risque de change. Si la trésorerie de l'entreprise est insuffisante, l'importateur peut emprunter des euros sur le marché et les vendre au comptant contre devises.

4.4.2. Les emprunts en devises ou « avances en devises » :

L'exportateur peut emprunter les devises correspondant au montant d'une créance à recevoir sur le marché des devises et les vendre aussitôt sur le marché comptant pour obtenir de la monnaie nationale.

Il remboursera ensuite l'emprunt avec les devises reçues de son client. L'entreprise annule ainsi le risque de change, et reconstitue sa trésorerie en monnaie nationale. L'avance en devises

¹H. de la Bruslerie, « trésorerie d'entreprise, gestion des liquidités et des risques », page 477.

sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche du taux de crédit en monnaie nationale¹.

4.5. Les produits de type assurance :

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change, par exemple, la compagnie française **COFACE**².

Ces assurances sont multiples :

- elles concernent aussi bien des opérations ponctuelles que des courants d'affaires réguliers ;
- elles peuvent couvrir les variations de change sur un courant d'affaires à l'import ou à l'export pendant la période de facturation jusqu'au paiement ;
- ces assurances comprennent parfois des clauses permettant de bénéficier de l'évolution favorable de la devise, le cours garanti pouvant être modifié pendant la période de facturation. Pour la compagnie d'assurance algérienne « CAGEX », elle ne couvre pas encore le risque de change.

•Avantages

- la couverture dès que la remise de l'offre est possible ;
- possibilité de bénéficier d'un gain de change pour certaines polices.

•Inconvénients

- Cout élevé ;
- Réserve aux courants d'affaires importants.

¹Mémoire de fin de cycle, Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA « El KSEUR 585 », page 48.

²Idem.

5. Conclusion

Tout au long de ce chapitre, nous avons abordé le principe du marché et le risque de change ainsi les différentes techniques de la couverture du risque de change qui semble plus flexible et plus fiable.

Au terme de volume des techniques de couverture du risque de change, il semble important de souligner l'impérative nécessité d'une bonne connaissance des différents moyens mis à la disposition des managers, à fin de pouvoir couvrir ce risque.

CHAPITRE III

**Le déroulement d'une opération de
crédit documentaire au sein d'Al**

Salam Banque

SECTION I

La présentation de Al Salam Bank Algeria

1. Présentation de la direction d'Al Salam Bank Algeria

La création de la **Banque Al Salam Algérie** est le fruit d'une coopération émiratie et algérienne. La banque a été constituée avec un capital souscrit et libéré de 7.2 milliards de dinars algériens, soit 100 millions de dollars américains; en vue d'offrir des services bancaires islamiques adaptés, allant de pair avec le rythme du développement en Algérie, mais aussi en vue de faire face aux futurs défis sur les marchés local, régional et international.

La banque islamique Al-Salam se donne comme objectif de devenir leader sur le marché algérien, à travers des services bancaires novateurs assurant une performance de qualité supérieure et des taux de revenus maximaux pour les clients et les actionnaires. La banque opère selon une stratégie qui concilie les exigences du développement économique dans les services vitaux en Algérie, avec le respect des principes et valeurs islamiques enracinés.

La liste des fondateurs de la banque comprend un nombre de personnalités et d'institutions financières éminentes, à savoir : Emaar Real Estate Company and Amlak Financing Company, Dubai Islamic Insurance Company, Amane, La banque Al-Salam (Bahreïn), La banque Al-Salam (Soudan), Leader Capital Company, Zoabel Investment, Al-Batin Investment, International Investment Group.

Le siège social, situé à Dely Brahim, abrite la première agence de la banque qui est réservée aux grands investisseurs. Une deuxième agence dédiée aux particuliers vient d'ouvrir à Bab Ezzouar. Le réseau devrait connaître un développement durable dans les années à venir.

Les services proposés par la banque Al Salam s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises. Al-Salam Bank offre une large variété de services : comptes d'épargne, financement immobilier (financement de l'immobilier en vue de l'acquisition d'un logement neuf, rénové ou de la construction ou de l'aménagement d'un bien), dépôts participatifs,

certificats d'investissement, coffres de sûreté, services bancaires par téléphone, via Internet, via SMS et via le bureau de contact clientèle.

Les financements sous forme de Mourabaha ou Idjar sont accordés pour une durée allant jusqu'à 20 ans à hauteur de 80% du coût d'acquisition.

2. Les formules de financement

Al Salam Bank Algérie propose pour sa clientèle sept (7) formules de financement à savoir¹:

2.1. Al Mourabaha

La Mourabaha est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur (AL Bay'ou bi ribhinma'loum).

La Mourabaha peut revêtir deux aspects

- Transaction directe entre un vendeur et un acheteur ;
- Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat).

Cette dernière formule a été retenue dans les pratiques bancaires islamiques. La banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du fournisseur et de revendeur à l'égard de l'acheteur donneur d'ordre (le client). La banque achète la marchandise au comptant ou à crédit et la revend au comptant ou à crédit à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

2.2. Al Ijara

Al Ijara (le leasing) est un contrat de location de biens assorti d'une promesse de vente au profit du locataire.

Il s'agit d'une technique de financement relativement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux :

¹ Document Interne De La Banque.

- Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien ;
- Le bailleur (en l'occurrence la banque qui achète le bien pour le louer à son client) ;
- Le locataire qui loue le bien en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location ;

De la définition précédente, il en découle que le droit de propriété du bien revient à la banque durant toute la période du contrat, tandis que le droit de jouissance revient au locataire.

Au terme du contrat, trois cas de figure peuvent se présenter :

Le client est obligé d'acquérir le bien (contrat de location-vente) ;

Le client a le choix d'acquérir ou de restituer le bien (contrat de crédit-bail) ;

Le client opte pour une seconde location du bien (renouvellement du contrat de crédit bail);

2.3. Al Salam

Al Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la Mourabaha, la banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.

2.4. Al Istisna'a

L'ISTISNA'A est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (MOUSTASNI'I) demande à une autre (SANI'I) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, de manière fractionnée ou à terme. Il s'agit d'une variante qui s'apparente au contrat SALAM à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.

Comparé aux pratiques commerciales de notre temps, l'ISTISNA'A s'identifie au contrat d'entreprise défini par l'article 549 du code civil Algérien comme suit : « Le contrat d'entreprise est le contrat par lequel l'une des parties s'oblige à exécuter un ouvrage ou à accomplir un travail moyennant une rémunération que l'autre partie s'engage à lui payer ».

La formule de l'ISTISNA'A, mise en pratique par une banque islamique peut revêtir l'aspect d'une opération triangulaire faisant intervenir aux côtés de la banque, le Maître de l'ouvrage et l'Entrepreneur dans le cadre d'un double ISTISNA'A.

2.5. Al Moudharaba

La Moudharaba est une forme particulière de la Moucharaka dans laquelle l'une des parties (la banque) contribue par un apport en capitaux et l'autre (le partenaire Moudhareb) par le travail et le savoir-faire. Les profits générés par la conjugaison de ces deux facteurs sont partagés entre la banque et son partenaire dans des proportions convenues d'un commun accord. Par contre, le pourvoyeur en capitaux (la banque) assumera seul les pertes éventuelles à concurrence des fonds avancés.

La Moudharaba peut être absolue ou restreinte ;

La Moudharaba est absolue lorsque le partenaire Moudhareb est libre de disposer du capital de la Moudharaba dans des opérations de son choix et/ou pour une durée indéterminée ;

La Moudharaba est restreinte lorsqu'elle porte sur des opérations, biens et/ou durée déterminé(e)s.

2.6. Al Moucharaka:

La Moucharaka est une association entre deux parties (ou plus) dans le capital d'une entreprise, projet ou opération moyennant une répartition des résultats (pertes ou profits) dans des proportions convenues. Elle est basée sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet ou de l'opération.

La Moucharaka, pratiquée par les banques Islamiques nouvelles telle que la nôtre, se présente le plus souvent sous forme d'une contribution au financement de projets ou d'opérations ponctuelles proposé(e)s par la clientèle. Comme dans la Mourabaha, ce financement peut se faire avec ou sans décaissement. Mais elle peut aussi revêtir des formes plus élaborées.

En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l'une des deux formules ci-après.

La Moucharaka définitive

La banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire. Il s'agit en l'occurrence pour la banque d'un emploi à long ou moyen terme de ces ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...). L'apport de la banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales). Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux déplacements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

La Moucharaka dégressive

La banque participe au financement d'un projet ou d'une opération avec l'intention de se retirer progressivement du projet ou de l'opération après son désintéressement total par le promoteur. Ce dernier versera, à intervalle régulier à la banque la partie de bénéfices lui revenant comme il peut réserver une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices qui échoient, la banque se retire du projet ou de l'opération. Cette formule s'apparente aux participations temporaires dans le banking classique.

2.7. Al Ijara el Moussoufa fi Edhima

Al Ijara el Moussoufa fi Edhima est un contrat par lequel la banque s'engage à fournir à un client un service ou la jouissance d'un bien déterminable, que l'objet du contrat soit la jouissance d'un bien tel la location d'un type de voiture ou l'accomplissement d'une prestation de service comme par exemple la prise en charge des études, sans qu'il ne soit exigé de la banque d'en être le propriétaire au moment de la signature du contrat, à la condition toutefois d'être en mesure d'en disposer à l'échéance de l'exécution de la prestation.

3. La direction du commerce extérieur d'Al-Salambank

Pour assurer correctement les missions qui lui sont dévolues, la Direction du commerce extérieur est structurée en :

3.1 Département crédits documentaires

Le Département Crédits Documentaires à pour missions de :

- Traiter les crédits documentaires à l'importation et à l'exportation ;
- Contrôler le traitement des crédits documentaires au regard des règles et usances uniformes régissant les opérations de crédits documentaires et leur conformité avec la réglementation en vigueur ;
- Assurer le règlement des crédits documentaires dans le cadre de l'application des instructions du système SWIFT et de la réglementation de la banque d'Algérie en vigueur ;
- Valider les messages SWIFT d'ouverture (MT 700), de modification (MT 707 ou MT 799) d'annulation (MT799) et de règlement (MT 200 - 202- 299 ou MT 799) et ce, après vérification minutieuse des documents;
- Restituer le montant total de la Provisions Reçues en Garantie Credoc (PREG) en cas d'annulation du Credoc ou partiel en cas d'un reliquat inutilisé par le client.

3.2. Département back office commerce extérieur

Le Département Back Office Commerce Extérieur a pour missions de :

- Procéder au contrôle de la demande de Pré-Domiciliation formulée par la clientèle sur le au portail WEB de la Banque;
- Transmettre par voie électronique les notifications à la clientèle (acceptation avec invitation de se présenter au niveau de l'agence pour formaliser l'acte de domiciliation ou rejet motivé);
- Apurer les dossiers de domiciliation import-export des biens et des services conformément aux dispositions réglementaires en vigueur en la matière;
- Adresser, pour les dossiers non apurés, via l'Agence, les observations nécessaires à l'importateur résidant pour ramener à compléter le dossier ou à le régulariser s'il présente des excédents de règlement ;
- Informer les services de la banque d'Algérie si un document douanier « exemplaire banque» est reçu après la déclaration d'apurement sans lui changer son statut initial ;
- Transmettre à la banque d'Algérie une copie des dossiers, après un délai supplémentaire de 30 jours et ce, en cas de non régularisation et/ou si l'excédent de règlement dépasse la contre-valeur de 100.000 DA ;

- Etablir les déclarations mensuelles à la banque d'Algérie conformément à la réglementation en vigueur ;
- Adresser à la banque d'Algérie les reportings réglementaires sous dûment signés par le directeur de la structure.

3.3. Département opérations financières

Le Département Opérations Financières a pour missions de :

- Procéder au contrôle et à la centralisation de l'ensemble des opérations de transferts initiées par les agences en vue d'assurer leur couverture en devises conformément à la réglementation des changes en vigueur;
- Recevoir et traiter les opérations de rapatriements émanant des correspondants étrangers;
- Assurer la centralisation toutes les opérations de couverture de devises;
- Centraliser les ordres d'achat pour transmission des journées bourses à la banque d'Algérie ;
- Procéder aux cessions de devises en relation avec l'Institut d'Emission par t'entremise de ta salle des marchés ;
- Procéder à la confection des journées de couverture des fonds en devises auprès de la banque d'Algérie ;
- Assurer le dépôt des journées de couverture des fonds en devises auprès de la banque d'Algérie ;
- Répercuter sur les agences les exécutions de couverture effectuées par la banque d'Algérie après décompte des contre-valeurs en dinars ;
- Procéder à la réconciliation des comptes NOSTRO par les régularisations qui s'imposent.

3.4. Cellule correspondant banking, garanties internationales et remises documentaires

La cellule correspondant banking et garanties internationales a pour missions de :

- Participer à la désignation des correspondants étrangers chargés de la notification/confirmation des crédits documentaires suivant le mouvement d'affaires établi par le service ouverture Credoc ;
- Assurer la transmission des informations et documentation demandées par les principaux correspondants ;
- Intervenir et prendre en charge les réclamations des correspondants pour les différentes opérations du commerce extérieur ;

- Initier et accepter les demandes d'échange de clés RMA (Relationship Management Application) sur le SWIFT avec les banques internationales après accord du premier responsable de la direction du commerce extérieur ;
- Constituer une base de données portant sur les informations à caractère financier et économique ;
- Accorder les autorisations de la mise en place des lignes de garanties internationales en faveur des correspondants étrangers.
- Revoir et mettre à jour les conditions d'ouverture de comptes « Nostro» proposées par les correspondants étrangers ;
- Examiner l'opportunité du maintien ou de la clôture des comptes « Nostro» selon les besoins et les conditions de fonctionnement ;
- Assurer la transmission des informations et documentation demandées par nos principaux correspondants dans le cadre d'ouverture de comptes « Nostro ».
- Mettre en place les garanties en faveur de la clientèle, sous la responsabilité des correspondants étrangers. pour le compte de leurs clients.

3.5. Cellule SWIFT

La Cellule Swift a pour missions de :

- Prendre en charge la création, la modification ou la suppression des profils des opérateurs du système Swift en collaboration avec la Direction de la Sécurité des Systèmes d'Information;
- Procéder à la configuration des paramètres de sécurité du système Swift ;
- Prendre en charge la gestion de l'archivage et la sauvegarde des fichiers Swift ;
- Gérer et archiver les clés « PKI » (Public Key Infrastructure) ;
- Créer et établir les autorisations PKI de transmission et réception des messages entre les membres et les adhérents (Institutions Financières) connectés au réseau SWIFT ;
- Gérer l'interface entre les systèmes "SWIFT» et «ARTS» (Algeria Real Time Settlements) ;
- Gérer l'application relative aux Emails et messages notifiés ;
- Assurer la mise à jour de la base de données des clients relative aux messages SMS notifiés ;
- Procéder à la gravure et au stockage des archives et backup du système Swift ;
- Assurer la gestion des serveurs des applications « Firco Multi List Manager» (FMM) et « Firco Utilities Manager» (FUM) ;

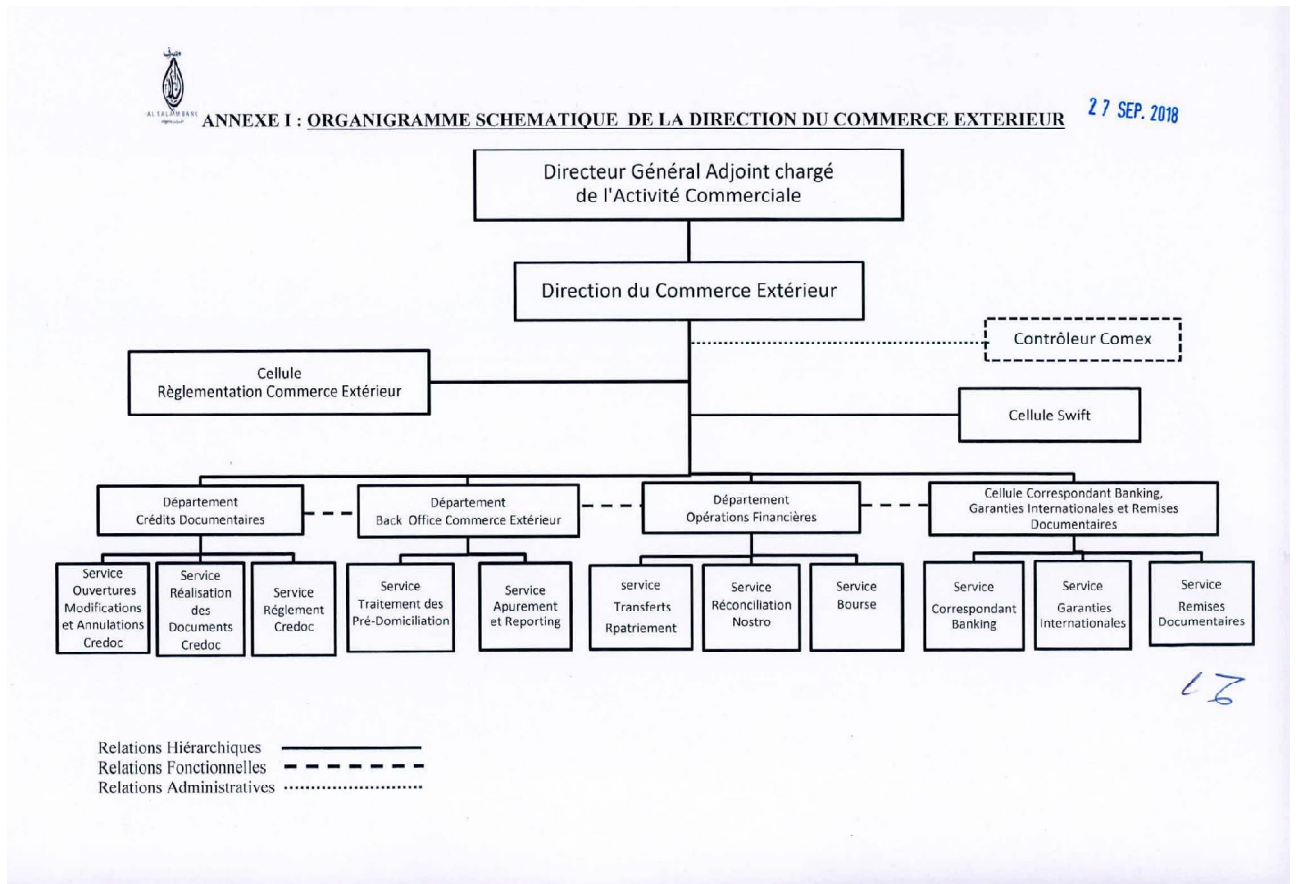
- Gérer les comptes des utilisateurs de la base de données Firco ;
- Assurer la sauvegarde et la restauration (Backup/Restor) du journal des évènements et des messages émis et reçu via le système SWIFT;
- Mettre à jour régulièrement la base des données du filtre Anti-blanchiment Firco Liste.

3.6. Cellule réglementation commerce extérieur

La Cellule Réglementation Commerce Extérieur a pour missions de :

- Gérer et suivre les textes législatifs et réglementaires en matière de Commerce Extérieur et Réglementation des changes et. notamment ceux édités par la banque d'Algérie sous forme de :
 - Règlements.
 - Instructions.
 - Notes et autres directives en la matière.
- Proposer à l'appréciation du directeur, la diffusion instantanée de tout texte réglementaire et/ou législatif nécessitant une application urgente par les structures de la banque et en informer la direction de l'organisation pour organiser sa diffusion par textes organiques appropriés ;
- Gérer et tenir à jour un fonds documentaire comprenant, outre les textes précités :
 - Les procédures de la banque.
 - Les règles et usances de la chambre de commerce international en vigueur.
 - La documentation technique ayant trait aux opérations de commerce extérieur et des changes.
- Répondre aux demandes d'avis formulées par les structures de la banque sur la Réglementation du commerce extérieur universelle et réglementation des changes.

Fig. 01 : Organigramme schématique de la direction du commerce extérieur de la banque Al-Salam



Source : document interne de la banque

3.7. Missions et rôle de la direction du commerce extérieur

La Direction du Commerce Extérieur a pour missions de :

- ✓ Participer à l'élaboration de la politique de la banque en matière d'opérations et D'engagements liés au commerce extérieur ;
- ✓ Définir, en relation avec les structures concernées de la Banque, les objectifs de réalisation des opérations de commerce extérieur ;
- ✓ Constituer le centre d'exécution des opérations de commerce extérieur conformément à la Réglementation des Changes et de Commerce Extérieur en vigueur ;
- ✓ Appliquer les directives de la Direction Générale en matière de répartition du mouvement d'affaires ;

- ✓ Assurer le traitement des opérations documentaires, des transferts, des rapatriements et des opérations de bourses et couvertures de devises ainsi que des déclarations et d'apurement de dossiers de domiciliation import-export ;
- ✓ Assurer le traitement des demandes de pré-domiciliation sollicitées par la clientèle sur le portail WEB de la Banque ;
- ✓ Gérer, suivre et développer les relations Internationales avec les correspondants étrangers dans le cadre de la politique de la banque ;
- ✓ Assister les structures centrales et les services du commerce extérieur des agences dans le domaine des financements extérieurs et du traitement des opérations de commerce extérieur ;
- ✓ Assurer la gestion fonctionnelle et technique des plates-formes centrales « Swift» ;
- ✓ Contribuer à l'élaboration et la mise en place des procédures de traitement des opérations de commerce extérieur ;
- ✓ Suivre et diffuser toutes les notes, instructions, règlements de la banque d'Algérie, règles et usances de la chambre de commerce international (CCI) ayant trait aux opérations de commerce extérieur ;
- ✓ Participer à l'élaboration et à la mise en place de manuels de procédures de traitement des opérations de commerce extérieur.

SECTION II

Déroulement d'une opération d'importations réalisée par un crédit documentaire

Durant le stage que nous avons effectué au sein de la direction du commerce extérieure d'AL SALAM BANK, nous avons traité un exemple de déroulement du crédit documentaire par la direction la faveur d'un client, qui est une EURL résidante à la wilaya d'Alger, et nous n'avons pas la permission de citer le nom de cette EURL pour des raisons de confidentialité.

1. Présentation du contrat

Le cas étudié comporte sur une opération d'importation des pièces de rechange automobile. L'entreprise « X » est domicilié à l'agence de Bab Ezzouar, son fournisseur qui est la société «y». Domicilié chez China Construction Bank corporation Wenzhou Branch, vont réaliser cette transaction par crédit documentaire récapitulée sous forme d'une facture pro-forma.

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre** : entreprise (x)
- **Le bénéficiaire** : Wenzhou ChoiceTrading Co, LTD (société y)
- **La banque émettrice** : AL SALAM BANK ALGERIA
- **La banque notificatrice** : Construction Bank Corporation Wenzhou Branc
- **La banque intermédiaire** :Bank of America, New York

Le contrat est signé le **26022019** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 28/05/2019 date d'échéance d'expédition ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 68709.40USD
- La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger, Algérie.

- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue avec acceptation de traite -jours.

-Transbordement : **Autorises sous connaissance direct/ LTA directe**

- Incoterms¹ : **CFR.**

2. Les étapes de Déroulement d'une opération de Credoc

2.1. La domiciliation

L'opération de domiciliation représente une étape préalable à toute opération de commerce extérieur. Cette formalité administrative obligatoire consiste à identifier le dossier par immatriculation d'une transaction commerciale afin de suivre les flux financiers.

2.1.1. Au niveau de l'agence :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation ;
- Une facture pro-forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

-La vérification

¹L'incoterm CIF est interdit d'usage en Algérie.

Après avoir reçus les documents de l'ouverture d'un dossier de domiciliation, l'agence procède à une vérification des documents afin de savoir si les documents sont complets et conformes aux règlements de la banque.

- A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder à une série de vérification :
- Le mode de paiement et le terme de vente ;
- Le type de produit (est ce qu'il n'est pas prohibé) ;
- La conformité de la signature figurant sur l'engagement et la demande ;
- L'existence de la provision.... Etc.

Si les documents ne sont pas conformes avec le dossier demandé par l'agence, cette dernière refusera automatiquement l'ouverture de la domiciliation.

Si les documents sont conformes, l'agence garde pour elle une copie des documents et envoie une copie scannée d'eux pour la direction de la banque ou ils seront soumis à une deuxième vérification de la part de la direction du commerce extérieur de la banque.

2.1.2. Au niveau de la direction

Après avoir reçus les documents scannés de l'agence, le service du commerce extérieur procède à une deuxième vérification de l'ensemble des documents et si les documents ne sont pas conformes, la direction enverra un message à l'agence pour l'informer de l'existence d'un manque des documents dans le dossier, l'agence alors demandera au client de fournir les documents manquants pour compléter le dossier.

Si le dossier est complet, la direction enverra un message à l'agence lui autorisant l'ouverture de la domiciliation, l'agence procédera à l'ouverture de la domiciliation en présentant au client un spécimen de signature pour relever la signature et l'empreinte du client, et alors l'agence attribuera au client un numéro de compte unique pour pouvoir compléter les paiements par la suite.

2.2. La mise en place du crédit documentaire

L'ouverture du Credoc est effectuée par AL SALAM BANK sur demande de son client (EURL X). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur Wenzhou Choice Trading Co, LTD (société y), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Le traitement d'une opération de crédit documentaire se résume en trois parties :

- l'ouverture
- La gestion ;
- La réalisation.

2.2.1. L'Ouverture du Crédit documentaire

Après avoir conclu un contrat commercial entre les deux parties et avoir l'accord sur les conditions et les instructions, L'importateur (le donneur d'ordre) demande à sa banque domiciliataire Agence de Alger d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire) en précisant la nature et la quantité des documents à remettre.

2.2.1.1. Pour l'importateur

L'importateur (EURL X) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (société y), a présenté à AL SALAM BANK les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import, Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
 1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : EURL X
 2. Identification de client ; numéro du RIB
 3. Forme du crédit : irrévocable et paiement à vue
 - 4 .date et lieu de validité : guichets AL Salam Bank le 18/06/2019
 5. Le nom de bénéficière : Wenzhou choice trading Co Ltd
 6. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : China Construction Bank Corporation
Wenzhou Branch
 7. devise et montant du crédit : 68709.40USD

8. Spécifications du montant du crédit : maximum
9. expéditions partielles non autorise
10. transbordement autorise sous connaissance direct /LTA directe
11. lieu d'expédition et le lieu de destination : China vers Algeria. Le port d'arrivée: port d'Alger
12. date limite d'expédition : 28/05/2019
13. mode de livraison (incoterm) : CFR
14. les frais et commissions autres que celle de la banque émettrice sont : à la charge du bénéficiaire
15. description de la marchandise : pièce de rechange d'automobile conforme au facteur pro-forma
16. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - facteurs commerciale (06 exemplaires)
 - Facteur pro-forma (copie)
 - Liste de colisage (04 exemplaire)
 - Confirmation du crédit non demande
 - Certificat d'origine
 - BLL Loading (03 exemplaires)
 - Certificat de conformité valide par la chambre de commerce
 - Certificat de garantie
17. période de présentation de document : document à présenter dans les 21 jours au maximum après la date d'expédition mais dans la date de validité du crédit.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire.

2.2.1.2. Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération. Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :
- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire, sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles de la demande d'ouverture ;

2.2.2. La gestion du crédit documentaire

La gestion du crédit documentaire est la période durant laquelle le dossier est maintenant en attente de sa réalisation ou éventuellement de son annulation.

AL SALAM BANK transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe) pour notifier à la banque intermédiaire (BANK OF AMERICA. NEW YORK) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (X).

La banque intermédiaire située à New York reçoit le message SWIFT comprenant les conditions et les instructions émis par le client et l'engagement de la banque émettrice c'est-à-dire que la banque émettrice s'engage officiellement à effectuer le paiement de l'opération si les documents émis par le fournisseur sont conformes aux conditions du client.

Après avoir reçu le message SWIFT, la banque intermédiaire fait un transfert du message SWIFT à la banque notificatrice pour qu'elle notifie le bénéficiaire les conditions et instructions du client à propos de la marchandise.

- Le message MT700

- Sur la base des formulaires qui concerne l'ouverture du crédit documentaire et la garantie de la bonne finition de l'opération, le préposé (gestionnaire) établit les messages MT799 « format libre » et le MT700 « ouverture d'un crédit documentaire ».
- Il remet les Dix messages au chef de service pour l'authentification.
- Le message MT700 comporte plusieurs champs, des champs obligatoires qui sont au nombre de 17 : (40A, 20, 50, 59, 32B ; 39B, 44B, 45A, 46A, 47A, 71B, 49, 41, 43T, 31D) et des champs facultatifs (27, 78, 72). Le message MT700 comporte aussi des codes A, B, C, D, M, P, T qui font référence à un formatage SWIFT.
- Le message types MT700 est remis pour la saisie sur le système PC connecté puis le chef vérifie soigneusement son contenu, ensuite le message doit être autorisé par le directeur ou le sous-directeur.

- Modification et l'annulation du Credoc

Pendant cette période, l'agence pourrait procéder à d'éventuelles modifications sur la lettre du crédit et devrait en aviser le service d'ouverture et modification et annulation du Credoc et ce peut se faire avant l'expédition de la marchandise. Ces modifications sont facultatives et à la demande de l'ordonnateur.

Les demandes de cette catégorie doivent lui être transmises par l'agence au moyen d'un télex sous format MT707.

Toute autre modification peut être émise par les agences concernées directement vers le correspondant par télex sous format SWIFT. A la réception de la demande de modification du montant ou de la date de validité ou encore l'annulation du crédit documentaire, le préposé chargé des crédits documentaires doit dans les trois cas, transmettre par le télex à la DEO :

-Un message sous format Swift MT704 ;

-Un message sous format Swift MT747, si le crédit est rendu payable auprès d'un autre correspondant

En cas d'une modification, l'importateur remplit un formulaire de modification au sein de l'agence Al Salam Bank, cette dernière l'envoie par un message SWIFT à la banque intermédiaire.

Dans notre cas, il n'y a eu aucune modification ou annulation dans cette opération du crédit documentaire.

2.2.3. La réalisation du crédit documentaire

Après la notification, le bénéficiaire doit expédier les marchandises avant le 28/05/2019 (selon les instructions du donneur d'ordre) et doit préparer tous les documents conformes aux exigences du client et les envoyer à la banque notificatrice avant la date validité (21 jours de la date du B/L) et si le fournisseur n'envoie pas les documents dans le délai prévu, la banque émettrice arrêtera son engagement.

La banque notificatrice procède donc à une vérification de la conformité des documents fournis par le bénéficiaire et les documents exigés par le donneur d'ordre et les envoie via le système SWIFT à la banque intermédiaire pour les envoyer à nouveau à la banque émettrice.

La banque notificatrice enverra un bordereau à la banque émettrice (le bordereau résume l'opération du crédit documentaire).

2.2.3.1. Les réserves dans les documents

Dans le cas de la non-conformité des documents reçus ou si le dossier est incomplet, la banque notificatrice signalera une réserve et envoie les documents à la banque émettrice pour qu'elle vérifie la conformité des documents, en cas de l'existence d'une réserve, elle enverra un message SWIFT (avis de refus) à la banque notificatrice et cela sans dépasser le délai de 5 jours de la réception des documents, sinon elle assumera les risques.

La banque émettrice informe également le client que les documents exigés ont été reçus et qu'ils contiennent une réserve, le client au choix entre accepter la réserve ou la refuser.

Si le client accepte la réserve il demandera à la banque émettrice une levée de réserve et qu'il signera la dessus et la banque émettrice effectuera le paiement pour la banque notificatrice.

Et s'il n'accepte pas la réserve, il signera un maintien de réserve et le fournisseur doit fournir les documents manquants.

2.2.3.2. La marge de sécurité et son rôle dans la couverture du risque de change

Dans le cas de l'augmentation de la valeur du dollar, la banque du client ne pourra pas supporter la perte de change due à la transaction. Pour cela, la banque émettrice va, avant même de s'engager, demander au client une marge de sécurité qui consiste en un pourcentage qui va généralement varier entre 5% à 10% du montant du crédit pour couvrir le risque de change.

2.2.3.3. La réception des documents par la banque émettrice

Après avoir été envoyé par le vendeur à la banque du client, les documents vont être soumis à un processus rigoureux qui permettra de vérifier leur conformité par rapport aux instructions et aux conditions émises par le client.

Par la suite, s'il y a conformité, la direction de la banque émettrice procédera au versement du crédit au vendeur parce que il est mentionné dans la demande de domiciliation de l'opération d'importation Credoc que le crédit est utilisable par paiement à vue, et elle enverra une copie scannée des documents à l'agence de la banque du client, cette dernière convoquera son client pour récupérer les documents qu'il a exigés auparavant, auprès du transitaire, ces documents vont servir au client de récupérer la marchandise qu'il a commandé de son fournisseur.

Une fois que le client récupère sa marchandise, l'opération du crédit documentaire qui s'est déroulé entre l'entreprise (x) et Wenzhou Choice Trading Co, LTD prendra fin.

3. Statistiques des crédits documentaires ouverts au sein d'Al Salam Bank durant l'année 2018 par devise et par zone

3.1. Statistiques du crédit documentaire ouvert durant l'année 2018 par devise.

Tableau 03 : Statistiques des crédits documentaires ouvert durant l'année 2018 par devise.

DEVISE	Nombre de dossier	Montant en devise	Contre-valeur en DZD
EUROPE	1147	269 251 229,71	36 621 763 717,85
USD	1408	253 567 395,98	30 049 866 389,76

Source : document interne de la banque

D'après le tableau 03 on remarque que le nombre des dossiers des crédit documentaires ouvert par zone durant l'année 2018 est de 269 251 229,71 par l'Europe et de 253 567 395,98 par l'USD.

donc on constat que la banque a effectué plus d'opérations de Credoc en euro qu'en dollar.

3.2. Statistiques des crédits documentaires ouverts durant l'année 2018 par zone.

Tableau 04 : Statistiques des crédits documentaires ouvert durant l'année 2018 par zone.

ZONE	Nombre de dossier	Montant en devise	Contre-valeur en DZD
ASIE	875	136 089 866,68 USD	16 127 792 373,53
EUROPE	1147	269 251 229,71EURO	36 621 763 717,85
USA	533	117 477 529,30 USD	13 922 074 016,23

Source : document interne de la banque.

D'après le tableau 04 on remarque que le nombre des dossiers des crédit documentaires ouvert par zone durant l'année 2018 est de 875 par l'Asie et de 1147 par l'Europe , 533 par les USA .donc on constat que la banque a effectué plus d'opérations de Credoc avec des entreprises européennes que les autres pays.

SECTION III

Conception de la méthodologie de recherche

et analyse de l'étude

1. Méthodologie de recherche

Il peut y avoir beaucoup de façons et de moyens de mener les enquêtes et les investigations, mais l'objectif est unique : essayer d'obtenir des réponses, des arguments et des preuves convaincantes des questions qui ont fait l'objet de notre recherche. Parmi les meilleurs de ces méthodes on a le guide d'entretien qui se caractérise par plusieurs avantages qui ont contribué au succès de notre travail.

Le but principal de cette étude de cas est de connaître et d'analyser l'impact de risque du change sur les opérations de crédit documentaire et comment le couvrir lors des échanges commerciaux avec des pays étrangers, en particulier le processus d'importation. Cette étude de cas sera focalisée sur deux sujets primordiaux qui sont le risque de change et le crédit documentaire, et cela pour essayer de répondre à la question suivante : **"Comment examiner et couvrir le risque de change dans une opération de crédit documentaire en Algérie ?"**

Le succès et le développement de cette étude de cas s'est basée simultanément sur des données analytiques et des données descriptives qui à leurs origines émanent par les données statistiques et les documents disponibles au niveau d'Al Salam Bank.

La présente étude de cas est de type qualitatif donc en plus des données statistiques et de la documentation, des entretiens qualitatifs ont eu lieu pour essayer d'adapter cette étude de cas à la réalité du terrain.

En effet, ces entretiens ont été effectués avec des cadres et des responsables spécialisés dans le domaine des banques et qui ont des connaissances en matière des pratiques des opérations du commerce international ainsi que des experts.

De plus, nous nous sommes également basés formellement dans cette étude de cas sur leurs expériences et connaissances acquises dans ce domaine au fil des ans, c'est ce qui nous a beaucoup aidé dans cette étude.

1.1. Guide d'entretiens

Pour le succès de notre analyse, nous avons mené plusieurs entretiens avec plusieurs hauts cadres à l'intérieur et à l'extérieur de la banque.

Notre objectif et notre seul souci est de répondre aux questions que nous avons toujours rencontrées au cours de notre formation et sur lesquelles nous avons basé nos recherches.

Nous nous sommes concentrés sur le fait que les réponses de tous les cadres que nous avons interviewés nous racontent des expériences personnelles qu'ils ont vécues au cours des nombreuses années d'expérience dans ce domaine, et sur leurs points de vue concernant les points abordés dans notre travail. Cela a été fait à l'aide d'entrevues en face-à-face, par email et aussi à travers des enregistrements audio. Une liste de questions a été établie, à l'avance, pour structurer l'interview, qui a été envoyée (ou non) préalablement, offrant aux répondants une chance de se préparer et de réfléchir sur les résultats antérieurs pendant l'interview.

L'échange de vues et la bonne organisation des discussions nous ont permis de poser et de répondre à plusieurs nouvelles questions qui ne tenaient pas compte de cela, ce qui renforçait notre force et notre détermination à nous rapprocher de l'objectif souhaité.

Pour collecter les données et les informations dont nous avons besoin, l'enregistrement audio était préférable pour prendre des notes afin d'augmenter la fiabilité. Les personnes interrogées nous ont permis de faire des enregistrements audio mais pour des raisons de confidentialité les personnes interrogées restent anonymes, ce qui signifie que les fonctions des répondants sont également exclues des données car le groupe interrogé est très restreint et l'anonymat ne peut être garanti autrement.

1.1.1. Objectifs des entretiens :

La Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris a accordé une grande attention au crédit documentaire en raison de son importance pour l'ouverture des routes commerciales internationales entre les parties du monde. Elle a donc élaboré plusieurs lois et procédures qui aident et facilitent sa gestion et évitent de tomber dans les risques tel que le risque de change. Ce qui à son tour représente un obstacle majeur à la fois pour l'importateur et l'exportateur.

Ces facilités et procédures ont permis à l'Algérie de prendre et d'adopter une nouvelle politique commerciale forte fondée sur des bases scientifiques et qui traduise une réelle volonté de l'Etat algérien peut constituer l'issue majeur pour l'Algérie pour pouvoir sortir de les problèmes et obstacles rencontrés, notamment dans le domaine des transactions commerciales internationales, et d'entamer un vraie changement pour l'avancement et le développement de ce secteur, pour cela et dans le même contexte les objectifs principaux de cette étape de notre étude pratique seront :

- Avoir une perception plus générale et plus concrète sur la conjoncture commercial actuelle de l'Algérie ;
- Essayer d'identifier les solutions les plus répandues qui peuvent éliminer d'une manière définitive le risque de change qui peut être engendré par le déroulement des opérations du crédit documentaires ;
- Déterminer les obstacles rencontrés par les importateurs algériens et leurs proposer des solutions pour surmonter ces aléas afin de les inciter davantage ;
- Identifier les difficultés rencontrées lors du processus d'importation et donner des solutions pour les surmonter ;
- Déterminer l'impact du risque de change sur les transactions internationales en Algérie ;
- Déterminer les manques enregistrés dans le cadre législatif qui régit les opérations commerciales en Algérie ;

1.1.2. Le choix des interviewés :

Pour assurer la pertinence des résultats tirés des entretiens le choix de l'échantillon ou bien les personnes à interroger doit être fait avec beaucoup de soin.

C'est pour cette raison que nous avons essayé de cibler les personnes expertes qui répondent le plus à notre sujet de recherche, ainsi que les cadres et les responsables qui ont une importante expérience dans les domaines des banques , et pour mieux réussir notre choix, une short liste a été faite avec les noms des personnes qui peuvent nous aider et répondre de la meilleur façon à nos questions.

Le choix des personnes à interroger s'est basé essentiellement sur leurs compétences, connaissances et expériences mais aussi sur leur lieu de travail, et dans le cadre de notre étude de cas, nous avons choisi de faire notre entretien avec des cadres, des directeurs des études, et des experts aux différents niveaux d'AL Salam Bank.

Les personnes interviewées sont de bons connaisseurs dans le domaine et maîtrisent largement ces fonctions vu les postes qu'ils occupent et qui leur permettent d'avoir connaissance de toute information ou nouveauté utile pour notre recherche.

1.1.3. La conception des questions de l'entretien :

Les questions de notre guide d'entretien nous donne la possibilité d'atteindre des réponses de la manière la plus simple et la plus optimale sur notre sujet de recherche. Afin d'éliminer toutes les ambiguïtés que peut contenir notre étude, nous avons décidé de structurer et de diviser notre guide d'entretien en sept questions principales qui peut répondre à notre problématique.

Les questions sont composées comme suit :

- 1/** Est-ce que le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur ?
- 2/** Quelle est, selon vous, la place qu'occupe actuellement le Credoc dans le développement de l'importation en Algérie ?
- 3/** Existe-t-il une stratégie nationale pour couvrir le risque de change ?

4/ Quelles sont les obstacles que peut créer le risque de change dans une opération de crédit documentaire ? Et quelles sont les solutions que vous proposez pour éviter ce genre de cas ?

5/ Quelle est la stratégie que vous adoptez pour attirer les clients importateurs ?

6/ Qu'apporte le crédit documentaire à l'Algérie ?

7/ Quel est le principal obstacle que la banque affronte lors d'une opération du crédit documentaire ?

2. Analyse de l'étude

1/ Est-ce que le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur ?

Analyse des réponses :

Le crédit documentaire est certainement beaucoup plus avantageux pour l'exportateur, du fait qu'il a l'assurance d'être payé après envoi de documents constatant l'expédition de la marchandise et ce, suite à l'engagement de la banque émettrice (banque de l'acheteur) de régler irrévocablement le montant convenu lorsque les documents sont conformes.

Bien évidemment la banque ne peut pas s'assurer de la qualité des marchandises, du fait que son champ d'intervention est limité à l'examen de l'apparence de conformité des documents seulement, d'où justement le manque de sécurité optimale pour l'importateur. Cette pratique, d'essence universelle, est consignée dans les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits documentaires qui sont élaborées par la Chambre de Commerce International (CCI) à laquelle l'Algérie est adhérente.

D'un autre terme, le bénéficiaire (l'exportateur) qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prends la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties. En contrepartie, l'acheteur sera aussi assuré que la marchandise sera conforme à ces attentes et livrées dans les meilleurs délais, ceci se vérifier par la formalisation du crédit documentaire qui sera traité par la suite.

Dans la plus part des cas, l'exportateur étranger exige un crédit documentaire irrévocable et confirmé sur l'importateur algérien pour avoir un double engagement et d'autant plus que les frais d'ouverture du crédit, l'importateur doit remplir ces exigences sous peine de refus de vente de la part de fournisseur. Donc, comme nous l'a confirmé un expert dans le domaine : « le crédit documentaire satisfait en premier lieu l'exportateur étranger que l'importateur algérien ».

En effet, le crédit documentaire procure de la sécurité plutôt à l'exportateur. La banque de l'importateur est dans l'obligation de procéder au paiement au vu des documents et dans le cas où il y a un vice, défectuosité sur les marchandises l'importateur devra avoir recours à une expertise à ses frais et entrer en arbitrage ce qui peut prendre un temps et avoir des effets négatifs sur ses affaires.

2/ Quelle est selon vous la place qu'occupe actuellement le Crédoc dans le développement de l'importation en Algérie ?

Analyse des réponses :

En Algérie, le crédit documentaire est presque le seul instrument de paiement utilisé lors d'une transaction à l'international. En vue de la sécurité qu'offre ce dernier pour l'importateur, le chef de département des opérations du commerce extérieur nous a expliqué : « Le crédit documentaire protège l'ensemble des agents économiques impliqués dans une opération d'importation sur le territoire national et donne un confort aux importateurs ce qui est traduit par le taux de croissance d'importation très élevé qu'a connu le pays ».

Selon l'usage en cours, le paiement par crédit documentaire est une pratique courante dans les transactions avec l'étranger, et en dépit de la réintroduction du transfert libre et du paiement par remise documentaire, ce mode de paiement occupe toujours une place importante dans les échanges commerciaux. Ceci est dû au fait qu'il représente plus de sécurité et de confort pour les opérateurs étrangers contractant avec les opérateurs algériens.

L'autre principe qui conforte cette pratique actuellement est dû, éventuellement, à la tendance à traiter les opérations de commerce extérieur exclusivement par crédit documentaire lors de la période de 2009 (Loi de finances) qui a institué ce mode de paiement comme seul et unique dispositif de règlement.

Mais au contraire, selon l'expert dans le domaine :«Le crédit documentaire est un moyen de paiement des transactions au niveau international, il ne peut ni contribuer à l'amplification de l'importation ni à sa récession le phénomène ou le processus de développement est plutôt dirigé par le jeu de l'offre et de la demande».

3/ Existe-t-il une stratégie nationale pour couvrir le risque de change ?

Analyse des réponses :

La stratégie du risque de change est prévue par la réglementation relevant des services du Contrôle des Changes de la Banque d'Algérie. Le DG de la direction du commerce extérieur nous a dit : « Ce dispositif est consacré par la promulgation d'une série de textes réglementaires (Règlement N° 17-01 du 10 juillet 2017 et l'Instruction N° 06-2017 du 26 novembre 2017) portant organisation et fonctionnement du marché interbancaire des changes ».

La mise en œuvre de ce dispositif a fait l'objet de vulgarisation et d'actions de formation au niveau de la place bancaire et financière.

Désormais, les entreprises peuvent s'adresser à leurs banques « pour se prémunir contre le risque de change qu'induisent les fluctuations des taux de change des devises de facturation et de paiement de leurs importations de biens d'équipements dans le cadre de l'investissement productif, de produits semi-finis ou de matières premières destinés à la production nationale », précise la Banque d'Algérie qui rappelle que les opérations de revente en l'état « ne sont pas éligibles à ce dispositif ».

Risque de change – c'est toujours la fameuse loi de l'offre et de la demande qui détermine les gains et les pertes entre l'achat (entrée) de la devise et la revente ou le règlement (sortie) des transactions. Nos transactions et nos avoirs à l'intérieur comme à l'extérieur sont libellés en plusieurs monnaies étrangères mais à dominante « dollars » et il est très difficile d'adopter une stratégie face au trésor américain qui peut décider à tout moment dans un sens comme dans un autre en fonction de ses propres intérêts. L'Algérie adopte le protectionnisme en rejetant la liberté de change, c'est une manière de préserver les avoirs devises de provenance exclusives hydrocarbures mais à condition de les protéger des prédateurs intérieurs.

4/ Quelles sont les obstacles que peut créer le risque de change dans une opération de crédit documentaire ? Et quelles sont les solutions que vous proposez pour éviter ce genre de cas ?

Analyse des réponses :

Le risque de change est généralement dévoyé au moment du règlement, lorsqu'il y a un temps qui passe entre la conclusion de la transaction et sa réalisation. Le client peut se retrouver confronté à une différence de change si la monnaie de facturation est appréciée par rapport à la monnaie locale (DZD).

Pour éviter ce risque, le client procède, dans les opérations classiques, à l'achat de devises à terme à des cours fixés lors de la conclusion de la transaction de couverture. A l'échéance, le client reçoit les devises et verse à sa banque l'équivalent en dinars, sachant que la contrepartie a été déjà prévue, ce qui lui éviterait de payer plus.

Et après avoir analysé les solutions proposés par nos interviewés, nous avons pu en tirer quelques-unes :

1. Définir vos besoins et évaluer adéquatement votre exposition au risque de change ;
2. Choisir la stratégie de couverture la mieux adaptée pour couvrir ces risques ;
3. Vous familiariser avec l'éventail des instruments de couverture disponibles ;
4. Appliquer votre politique et la réviser régulièrement en fonction de l'évolution de vos besoins ;
5. L'investissement diversifié à outrance et en particulier dans la formation interne des opérations de crédit documentaire.

5/ Quelle est la stratégie que vous adoptez pour attirer les clients importateurs ?

Analyse des réponses :

Un banquier et formateur nous a dit : « La stratégie qu'adopte une banque pour attirer la clientèle est d'abord celle de bien la servir, en commençant par l'assistance jusqu'au traitement diligent des opérations qui lui sont confiées ». L'autre démarche est celle d'aller prospecter chez les clients potentiellement bancables pour les encourager à collaborer avec la banque dans les activités qui leur sont propres.

La qualité des services fournis par les banques joue un rôle important pour attirer et enthousiasmer des clients de différentes régions. Où les tarifs sont une composante essentielle de l'offre d'une banque. Mais rien ne sert de choisir un établissement bon marché si le service n'est pas à la hauteur. Si les frais et la gestion sont trop lourds, manquent de transparence et d'expérience client négative, les clients ont de bonnes raisons de vouloir changer sa banque.

On peut dire que, l'efficacité d'une banque peut être saisie par le coût de production des services qu'il rend à sa clientèle, avec mise à disposition de l'information pertinente et à temps. La concurrence bancaire réside dans la qualité des services et non dans les tarifs, cette qualité réside dans l'utilisation de la nouvelle technologie et le développement des moyens de paiement qui sont les pivots des services bancaires.

Dans ce contexte, tous les cadres que nous avons interviewés donnez-nous des suggestions pour que les banques cherchent à attirer les clients, l'agence devra parvenir à apporter des améliorations concernant les pratiques bancaires ainsi que la qualité de services et qui sont susceptible de contribuer à la satisfaction clients à savoir :

- Mettre en place un programme de modernisation en instaurant un réseau informatique interbancaire pour faciliter la circulation de l'information entre le personnel ;
- Améliorer la relation client cela par des programmes de formation complémentaires au

Personnel sur :

- La qualité d'accueil

- Les techniques de communication avec le client

- Mettre le client au cœur de ces préoccupations par, la création d'un service chargé de réclamations, qui permettra la prise en considération des attentes des clients et la réponse à leur requêtes et doléance ;
- Le respect des délais de traitement des réclamations et la tenue de ces engagements ;
- Lancement d'enquêtes d'opinions et de satisfaction de façon régulière, ce qui permettra un suivi de la qualité des services et du degré de satisfaction de ses clients.

6/ Qu'apporte le crédit documentaire à l'Algérie ?

Analyse des réponses :

De manière générale et globale, le crédit documentaire fait partie des facilités fournies par les banques pour les transactions commerciales internationales. Il joue un rôle actif dans les transactions commerciales car il garantit la sécurité de toutes les parties au contrat. C'est-à-dire que la banque émettrice et la banque confirmante, le cas échéant, ou la transaction, doit être conforme aux termes et conditions énoncés par la Chambre Commerce international en matière de gouvernance dans les affaires de crédit documentaire, et, ici, on peut dire que cela permet et garantit la possibilité de paiement, cette méthode ou ce processus ne dépend que de documents et c'est pourquoi on l'appelle crédit documentaire.

Monsieur le DG de la direction du commerce extérieur nous a confirmé :« Malgré les ressources abondantes et la richesse de l'Algérie, elle est considérée comme un pays importateur de premier ordre. Le fait que l'Algérie soit un pays importateur lui a conféré plusieurs privilèges » et ses privilèges se présentent comme suit :

Elle peut disposer de plusieurs facilités et remises permettant à l'acheteur d'obtenir les marchandises à un meilleur prix et avec des conditions de paiement plus longues et accessibles à tous, comme dans le cas d'un transfert libre. Tout cela est dû à son potentiel d'élargir les sources d'approvisionnement de l'acheteur,

D'une autre manière et pour ainsi dire elle peut répondre à toutes les exigences et besoins de financement du vendeur et de l'acheteur en leur fournissant la qualité de la signature de la

banque. L'acheteur a l'assurance que les documents exigés par le crédit documentaire devront être présentés en conformité avec les termes et conditions du crédit documentaire et des normes du commerce international.

Il existe également un motif qui rassure sur le fait que la documentation fournie sera vérifiée par un employé de banque dont la mission est de vérifier le processus de crédit documentaire ,après avoir rempli toutes les conditions du crédit documentaire et des normes commerciales internationales, le vendeur est certainement en mesure de payer.

Les crédits documentaires sont fondés sur une grande diversité de lois et réglementations, ce qui leur permet une applicabilité universelle. Parmi tous les moyens de paiement internationaux, le crédit documentaire est celui qui garantit la meilleure traçabilité des transactions.

Et selon l'expert, cette question n'est pas précise et semble avoir une connotation très large. Il y a lieu de retenir, cependant, que le crédit documentaire ne peut rien rapporter en termes de valeur ajoutée, du fait qu'au même titre que les autres modes de paiement (Remise documentaire, Transfert libre) il a ses avantages et ses inconvénients et qu'il se trouve même un peu plus contraignant et onéreux pour les opérateurs locaux.

7/ Quel est le principal obstacle que la banque affronte lors d'une opération du crédit documentaire ?

Analyse des réponses :

La banque est généralement confrontée à des problématiques diverses lors de traitement des opérations de commerce extérieur, notamment par rapport à différents risques auxquels elle peut être soumise. On ne peut pas parler d'obstacles à proprement dit, mais de difficultés qui peuvent surgir lorsqu'elle est engagée sur une opération qui peut s'avérer mal négociée par le client et dont les répercussions retombent inévitablement sur elle.

Parmi ces obstacles dans la plupart des cas il y a deux types communs ils sont comme suit :

1- Risque relatif au financement

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement, il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes. Il n'est pas sûr que l'importateur le remboursera le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit. Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transformer la marchandise (matière première) ;
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis. A cela, le banquier doit trouver des solutions :
 - Si le banquier fait confiance à son client, il lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire. Exemple : avance sur marchandises.
 - Le banquier ne voulant pas se dessaisir du gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte. Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre se fera établir ou endosser à son ordre, le jeu complet de connaissement de même que les documents d'assurance.

2- Risque relatif à l'examen des documents

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.

Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

On a aussi, parmi tant d'exemples, on peut citer celui afférent à une demande par le client de surseoir à un paiement, au motif que son partenaire étranger n'a pas bien exécuté les termes du

contrat, alors même que la marchandise a été retirée après remise des documents par la banque.

Dans ce cas, la banque étant engagée de payer irrévocablement la lettre de crédit, elle ne peut se soustraire à ses engagements et doit convaincre son client que son problème est d'ordre commercial.

3. Synthèse et recommandations :

Sur la base des données qualitatives que nous avons collecté, nous avons compris que bien que le crédit documentaire soit un moyen de paiement très sécurisé pour tout les acteurs de l'opération mais il en va qu'il a bien aussi ses failles et ses risques. Donc nous avons pris en considérations certaines recommandations qui s'avèrent intéressantes :

1-Permettre à la Direction Centrale des Relations Internationales de mieux exprimer son savoir faire vis-à-vis de ses relations , de perfectionner les produits et services existants et d'en créer d'autres, d'envisager la gestion des opérations documentaires sous un angle beaucoup plus marketing tout en se préoccupant de faire évoluer les procédures et les techniques pour une meilleure qualité de service et un gain important en professionnalisme et en compétitivité en instaurant une structure marketing initiée aux techniques documentaires en particulier et les opérations commerciales internationales en général, dont la mission consistera à définir la stratégie marketing à appliquer aux services bancaires à l'étranger

2-Mettre au point une démarche qualité dans la gestion des opérations documentaires qui devra épouser la forme et l'esprit des normes ISO 9001 pour les systèmes de management de qualité, prescrivant entre autre la prise en compte des exigences des clients, la production de services de qualité dans les meilleurs délais, le déploiement d'une stratégie marketing durable orientée «client», et l'implication des collaborateurs de la division documentaire dans la mise en œuvre des actions précédentes, tout en respectant les exigences règlementaires

3-L'investissement diversifié à outrance et en particulier dans la formation.

4-Relever les défis qui s'imposent à la banque en matière de CRM (Customer Relationship Management) ou Gestion de la Relation Client (GRC) en ayant recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques.

5 -Réduire le niveau de réserves portées aux crédits documentaires par des formations en internes sur les pratiques bancaires internationales destinées aux clients afin de parfaire leurs connaissances des techniques de paiements documentaires.

6-Utiliser, sans plus attendre, le crédit documentaire électronique qui est (constitue, reflète) l'avenir du commerce international.

7-Assouplir les procédures internes en les faisant migrer vers un objectif de rapidité d'exécution qui se matérialiserait par une décentralisation de certaines opérations demandant une proximité avec les clients, au niveau des agences.

8-II est vivement conseiller d'attirer l'attention des spécialistes documentaires à l'importance d'une approche commerciale dans la gestion de leurs taches.

CONCLUSION GÉNÉRALE

CONCLUSION GÉNÉRALE

Le but de notre travail de recherche était d'étudier l'importance de l'utilisation du crédit documentaire comme moyen de paiement à l'importation afin d'éviter les risques encourus dans les transactions internationales et ainsi couvrir le risque de change qu'induisent les fluctuations des taux de change des devises d'un pays à un autre.

Dans ce travail que nous avons élaboré, nous avons tenté de cerner aussi bien l'aspect théorique tout comme l'aspect pratique de la notion de crédit documentaire ainsi que les différentes techniques de la gestion du risque de change qui sont une vaste partie dans le domaine du commerce extérieur.

Dans le premier chapitre qui compose l'aspect théorique de notre mémoire, nous avons traité le processus du crédit documentaire dans sa totalité en l'étudiant phase par phase; ses différentes formes, ses modes de réalisation ainsi que son aspect juridique.

Dans le second chapitre, la littérature concernant le commerce extérieur nous a permis de mieux saisir les différents marchés des changes qui existent ainsi que le taux de change et ses risques et les multiples stratégies et méthodes de sa couverture.

Notre étude de cas en l'occurrence la banque Al-Salam Algérie, traitée dans le troisième chapitre, nous a permis d'examiner sur terrain comment les banques procèdent pour couvrir le risque de change dans les opérations du crédit documentaire, combien cette opération est complexe vu le nombre important des acteurs qui interviennent, le formalisme rigoureux qui règne au niveau de l'administration, ainsi que l'engagement et le rôle joué par la banque afin de mener à bien cette opération.

Cette recherche nous a permis de bien comprendre le déroulement du crédit documentaire de la négociation du contrat jusqu'à la réception de la marchandise par le client, les avantages et les inconvénients qui en découlent pour l'importateur et pour l'exportateur, l'utilisation de la marge de sécurité imposée par la banque au cas où il y a une perte de change et nous a permis de répondre à notre principale problématique qui est "comment examiner et couvrir le risque de change dans une opération de crédit documentaire en Algérie ?" en répondant à nos deux hypothèses supposées auparavant.

La première hypothèse étant : "Les instruments de paiement dans les opérations internationales ne couvrent pas le risque pour les importateurs", cette hypothèse nous est venue en tête parce qu'on pensait que les transactions internationales comportaient plusieurs risques soit de paiement soit de change et que plusieurs cas de fraude existaient. Cependant, et après avoir vérifié cette hypothèse avec notre maître de stage monsieur MEGHIREF, qui avec ses nombreuses années de travail, possède une grande expérience dans le domaine du commerce extérieur nous a aidé à travers plusieurs entretiens de conclure que notre hypothèse s'avère être infirmée.

Sur un autre volet, nous avons compris que les différents instruments de paiement dans les transactions internationales notamment le crédit documentaire qui est le plus utilisé, offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, ce qui permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont de temps en temps contradictoires.

Dans certains cas, l'importateur est exposé à des risques qui peuvent interrompre le bon déroulement du crédit documentaire, pour cela des méthodes et des moyens sont mis à la disposition des banques afin de faire face à ces menaces. L'une de ces menaces est le risque de change ; vu que la banque ne peut pas supporter ce risque, elle impose une marge de sécurité que le client doit verser avec le montant du crédit initial pour couvrir ce risque.

Par ailleurs, le risque de piratage informatique est un élément important à prendre en charge. Avec l'évolution de l'informatique, plusieurs informaticiens (hackers) peuvent accéder aux données bancaires, et modifier ainsi les conditions du crédit documentaire ou même à transférer le montant du crédit dans des comptes tiers. C'est pour cela que le système SWIFT adopté par les banques devient nécessaire pour permettre la communication sous forme de codes et rendre les données bancaires inaccessibles et donc non modifiables.

La deuxième hypothèse étant : " Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur ". Les différentes formes de crédits documentaires sont plus qu'un simple instrument de paiement. Ils fournissent la sécurité et les financements nécessaires aux opérateurs internationaux pour mener à bien leurs activités. Toutefois, ils découlent des besoins du commerce extérieur et, bien qu'ils présentent de nombreux atouts, les crédits

documentaires sont soumis à des procédures lourdes et coûteuses, justifiées par les objectifs de sécurité qu'ils tentent d'établir. En outre, les crédits documentaires facilitent l'établissement des relations commerciales entre les deux parties(acheteur et vendeur).

Dans certaines situations de négociation du contrat, l'importateur algérien se voit exiger un crédit documentaire irrévocable et confirmé de la part du partenaire étranger. afin d'obtenir une fiabilité de l'engagement des deux banques, ceci se traduit par certaines exigences remplies par le client qui permettent la satisfaction et sécurité optimale du fournisseur. Ce qui fait que cette hypothèse est affirmée partiellement.

Toute au long de l'élaboration de ce travail, nous avons rencontré plusieurs difficultés :

- En matière des informations au niveau de la banque, à cause, de la confidentialité des informations.
- Le manque des banques internationales en Algérie.
- contrainte de temps
- Contrainte pour la recherche d'informations liée à la situation politique actuel de l'Algérie

A notre humble avis, notre travail de recherche n'est pas encore complet d'ou la nécessité de le poursuivre dans d'autres travaux à venir qui peuvent traiter l'affaire de l'élimination du risque de change dans les opérations du crédit documentaire en introduisant de nouveaux départements bancaires chargés du suivi des fluctuations du taux de change, en souhaitant qu'il soit repris et adapté aux évolutions potentielles des systèmes bancaires soit-ils juridique, technique ou technologique, afin que les promotions suivantes puissent apporter toutes nouvelles modifications jugées utiles.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

LES OUVRAGES

ARVISENET. P. (2008). « Finance internationale », 2^e édition, DUNOD, Paris.

BERNIER. B, SIMON. Y. (2009). «Initiation à la macroéconomie», (9^{ème} édition) DUNOD.

BERRA. F. Les instruments de couverture du risque de change. Mémoire de fin de cycle école supérieur de banque Alger.

BNA. (2015). Institut de la formation bancaire, Les opérations du commerce extérieur, rapport 2015

CAPRIOLI. E.A.(1992). Le crédit documentaire : évolution et perspectives, Edition litec, Paris.

COLLOMB. J.A, (1999). « finance de marché », EDITION : ESKA, Paris.

CREDIT DOCUMENTAIRE. Lettres de crédit stand-by, cautions et garanties.

DE LA BAUME. C, ROUSSET. A, TAUFFLIEL Ch-H. (1999). Couverture des risque de changes et de taux dans l'entreprise », ED : ECONOMICA, Paris.

DE LA BRUSLERIE. H. « trésorerie d'entreprise, gestion des liquidités et des risques ».

DEBEAUVAIS. M. SINNAH. Y. (1999). La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques, Ed Économica.

DESCAMPS. Ch, SOICHOT. J, GESTION FINANCIÈRE INTERNATIONALE. 2e édition.

DOHNI. L, HAINAUT. C. (2004). Les taux de change. 1re édition de Boeck.

DUBOIN. J, VENIN. E, DANDEL. G, GERVAIS. F, GUILLERMAIN. E, LEMAIRE. J.P, PARKER. D, RIGAUX.T, WAGENHAUSEN. F. (2017). EXPORTER, pratique du commerce international 26e édition, Edition SUP FOUCHER, Paris.

DUCRET. J. Gestion du risque de change. Editions e-thèque.

FONTAINE. P, GRESSE. C. (2003). « Gestion des risques internationaux », Edition Dalloz, Paris.

FONTAINE. P. Marchés des changes. Editions Pearson Education France.

GARSUAULT P. PRIAMI. S. (2015). Operations bancaires à l'international, 2e édition, RB édition, Paris.

GRANDJEAN. P. (1995). Change et gestion du risque de change. Edition CHIHAB, Paris.

GUIDE PRATIQUE. La gestion du risque de change. Editions ESJARIDINS Entrepris.

GUILLOCHON. B, KAWECKI. A. (2006). «Economie internationale commerce et macroéconomie », 5e édition, DUNOD, Paris.

HADDAD. S. (2009). Le crédit documentaire, édition pages bleues, Alger.

LECUYER. D. (2004). Commerce international: exporter en toute sécurité , Gualino éditeur, EJA, Paris.

LEGRAND. G, MARTINI. H. (2002). Technique du commerce international 2e édition, Gualino éditeur, Paris.

LEGRAND. G, MARTINI. H. (2006). «Management des opérations de commerce international, Importer-Exporter », 8e édition, DUNOD, Paris.

LEGRAND. G, MARTINI. H. (2008). Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris.

LEGRAND. G, MARTINI. H. (2010). Commerce international BTS 1et 2 années DUNOD.

LES MEMOS. Le crédit documentaire. Edition EL DAR OTHMANIA, Alger.

MARTINI. H, DEPRÉE. D, CAZENOVE. C., Crédits documentaires, lettres de crédit stand- Editions, cautions et garanties Guide pratique 3e édition.

MARTINI. H. (2017). Techniques de commerce international, Edition DUNOD, Paris.

MONDHER. B. (2005). Gestion des risques de taux d'intérêt et de change .

MONDHER. C. (2009). Les taux de change. RB édition.

OUAHMED et TOUIEB. Les techniques de paiement. Alger.

OULOUNIS. S. (2005). Gestion financière internationale, édition:4.01.4785, office des publications universitaire.

PEYRARD. M, AVENEL JD. L'essentiel du Risque de change et de ses instruments de couverture (1re éd.).

PLIHON. D. (2001). Les taux de change, 3e édition, LA DECOUVERTE, Paris.

VERBLOG. M. (2012). Les documents du commerce international, Edition Publibook, Paris.

ARTICLES

ADYEL. D. (2010). Les formes du crédit documentaire reposant sur la nature commerciale, Article publié le 21/08/2010

RUU 600. Règles et usances uniformes de l'ICC relatives aux crédits documentaires (article 4–RUU 600).

BNA. Règlement de la banque d'Algérie N°07-01, l'article 30.

MEMOIRES

BERRA. F. Les instruments de couverture du risque de change. Mémoire de fin de cycle école supérieur de banque Alger.

CHEKIRED.S. (2017). Mémoire (Le déroulement du crédit documentaire et la gestion des risques à l'importation, EHEC Alger, 09/2017.

Mémoire de fin de cycle. Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire
Cas : BNA « El KSEUR 585 ».

SITES INTERNET

<http://www.dico.fr>. Dictionnaire en ligne, « Le dico du commerce international».

<https://www.larousse.fr> dictionnaire en ligne.

<https://www.legrandrobert.fr> . Logiciel Dictionnaire Le Grand Robert.

<https://www.fimarkets.com>

<http://www.epargne.ooreka.fr>

<http://www.revue-du-commerce-international.info/fr/documentation/credoc>

<https://www.credit-documentaire.com>

<https://www.rachatducredit.com>

<https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199191-marche-des-changes-definition-traduction-et-synonymes/>

<http://www.actions-finance.com/taux-change-bilateral-nominal-definition-caracteristiques/>

<https://www.universalis.fr/encyclopedie/change-les-regimes-de-change/>

<https://www.boursedeparis.fr>

<https://www.boursereflex.com>

ANNEXE01: Bordereau crédit documentaire

مديرية عين باب الوادي

SILVER



NOS REF : ASBA/AGBEZ/RM/2019 **18/04/2019**

DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR

OBJET : BORDEREAU CREDIT DOCUMENTAIRE

Veuillez trouver ci-joint les documents relatifs à l'ouverture de la LC portant les caractéristiques suivantes :

*CREDIT DOCUMENTAIRE N°: **TF191080002**

*ORDONNATEUR : **EURL** 

*MONTANT : **68 709.40 USD**

Délegué(e) Comex Directeur d'Agence

البنك الجزائري - 233 شارع محمد والشمس بن 141 - دافى الجزائر / الهاتف: 00213-21-91-09-83 فاكس: 00213-21-91-04-25
رقم الحساب: 10.000.000.000 / رقم السجل التجاري: 07 - 0976530 / رقم التعريف الضريبي: 000716097653066
Siège social: 233 Rue Ahmed OUAKEB - BP 141 Dely Brahim - Alger / Tél: 00213-21-91-09-83 - Fax: 00213-21-91-04-25
Capital Social: 10.000.000.000 DA / Régistre de commerce N° 07 R 0976530 / N° Article Fiscal: 000716097653066

ANNEXE 02 : Demande de domiciliation d'une opération d'importation

DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

SILVER

Raison sociale de la société (SIRET)		N° de pré-domiciliation: 19054799
Adresse	2, CIT SCOUNIAR, 200 7 BAB EZZOUAR ALGER	
N° N.I.E	00014800004428	
N° I.D		

Objet : Demande de domiciliation d'une opération d'importation.

Motifs:

Conformément aux dispositions de la réglementation des changes dont nous avons pris connaissance et sous notre entière responsabilité, nous vous demandons de bien vouloir nous fournir un dossier de domiciliation pour l'opération identifiée ci-après.

- Fournisseur : **WENZHOU CHOICE TRADING CO., LTD** Pays : **Chine**
- Facture pro forma N° : **CH19CA006X** Contrat N° : Du : **26/02/2019**
- Incoterm utilisé : **CFR**
- Désignation des biens ou services : **pièces de rechange automobile**
- La quantité le qualité et spécifications techniques :
- Pays d'origine : **Chine**
- Nature de l'opération : **Régime en Fretat / Fonctionnement / Investissement / Equipement / Installation / Autres /**
- Tarif douanier : **8414599000**
- Montant de la facture : **68 709,40 USD**
- Coût en valeur en devises : **7 953 924,86 DZD**
- Mode de règlement : **Credit documentaire / Remise documentaire / Transfert libre /**
- **PRÉC CREDIT Documentaire** : A Remettre - Non remettre
- Délai de livraison pour les biens et réalisation pour les services :
- Date probable de règlement :

Nous déclarons sur l'honneur que l'importation, objet de la présente demande est effectuée dans le strict respect de la législation et de la réglementation en vigueur et que cette dernière n'est frappée d'aucun interdictif ou suspension à l'importation.

En outre, cette opération n'a fait l'objet d'aucune domiciliation auprès d'une quelconque banque ou établissement financier et ne consistera qu'un seul transfert sous votre unique contrôle.

Nous prouvons l'engagement d'accomplir avec votre banque, toutes les opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation de commerce extérieur et des changes pour le traitement de ce dossier, en examinant l'entière responsabilité de notre déclaration sur la sincérité des prix indiqués affiché sur la présente facture proforma N° **CH19CA006X** du **26/02/2019** et sur la déclaration de la quantité, qualité de la marchandise à importer au titre de l'actuelle opération.


Nous vous autorisons à débiter notre compte courant du montant des commissions et taxes prévues par votre banque en la matière et dont nous avons pris connaissance.

Les renseignements contenus dans cette demande vous sont communiqués sous notre entière responsabilité, de ce fait nous engageons Al Salam Bank Algeria de toutes les conséquences éventuelles pouvant en découler.

Ci-joint à cet effet, un exemplaire original et deux copies de

- Facture pro forma N°: **CH19CA006X**
- Contrat N°: **Do 26/02/2019**

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.



Le : 28/03/2019
Carbet et signature accréditée

ANNEXE03: Facture proforma



WENZHOU CHOICE TRADING CO.,LTD
 ROOM 121F XINCHENG MANSION, XINCHENG AVENUE, WENZHOU, ZHEJIANG
 PROVINCE, CHINA
 TEL: 86-577-65217020 CEL: 86-13857750447

Proforma Invoice

TO: EURL [REDACTED]

INVOICE NO.: CH19CA006X

LOT BOUSHAKI [REDACTED] ALGIERS ALGERIA

Date: FEB.26,2019

IPANF NIF NR : 000516096954426

TEL: +00213 23 29 08

Terms of payment: IRREVOCABLE LC AT SIGHT AT OUR FAVOR

DESCRIPTION OF GOODS : AUTO SPARE PARTS

Bank Information:

AL SALAM BANK ALGERIA

Port of loading: China Port

DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR:

Port of Discharge: ALGIERS PORT ALGERIA

ADD: 133, RUE AHMED OUAKEDELY IBRAHIM ALGER ALGERIE

No compt: 1242

COD Swift: SALGDZAL

PART NO.	Description	QTY (PCS)	U/Price (USD)	AMOUNT (USD)	Gross Weight (KGS)
AUTO SPARE PARTS					
1TD 959 455	Electric Fan	600	US\$20.00	US\$12,000.00	1700
1KO 959 455DG	Electric Fan	200	US\$9.00	US\$1,800.00	397.5
7L0959455G	Electric Fan	10	US\$40.24	US\$402.40	41.6
7L0 959 455F	Electric Fan	18	US\$41.00	US\$738.00	29.2
185 959 455AA	Electric Fan	504	US\$8.00	US\$4,032.00	1197
1HO 959 455	Electric Fan	204	US\$10.00	US\$2,040.00	646
1HO 959 455K	Electric Fan	204	US\$13.00	US\$2,652.00	565.76
5QD 121 205A	Electric Fan	402	US\$46.00	US\$18,492.00	2921.2
5QD 121 205A	Electric Fan	402	US\$8.00	US\$3,200.00	1590
377959455G	Electric Fan	204	US\$12.00	US\$2,448.00	540.6
6RO 959 455A	Electric Fan	400	US\$13.00	US\$5,200.00	1064.1
1K0 959 455EA	Electric Fan	204	US\$30.00	US\$6,120.00	586.84
1253.G5	Electric Fan	295	US\$11.00	US\$3,245.00	819
				TOTAL FOB COST	US\$61,709.40
				CFR AND FREIGHT	US\$7,000.00
				TOTAL CFR ALGIERS PORT ALGERIA	US\$68,709.40

Country of origin: China

温州市中芝贸易有限公司
WENZHOU CHOICE TRADING CO.,LTD

Beneficiary's Bank: CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION WENZHOU BRANCH

Bank address: NO.170 CIANJIANG RD. ECO. TECH. DISTRICT, WENZHOU, China

SWIFT: PCECCNBJZJW

Intermediary bank: BANK OF AMERICA, NEW YORK

Intermediary bank SWIFT NO: BOFAUS3N

Beneficiary'S ACCOUNT 33014015600220502702

Beneficiary'S NAME: WENZHOU CHOICE TRADING CO.,LTD

[Handwritten signature]

ANNEXE 04: Demande de levée de réserves

DEMANDE DE LEVEE DE RESERVES

Agence : ...1602
Adresse:
Cooperative Boushaki F Lot n°186, Bab Ezzouar-Alger- Algérie

....., le

Objet : Demande de levée de réserves, report de domiciliation et endossement du titre de transport.

Lettre de crédit N° :... ..

D'ordre :.....

Montant :.....

Nous soussignés,.....représentée par
..... en qualité de, nous nous
engageons à accepter les documents relatifs à la lettre de crédit N°

De ce fait, nous dégageonsde toute responsabilité quant aux éventuelles
réserves que pourraient contenir les documents voyagent par canal bancaire.

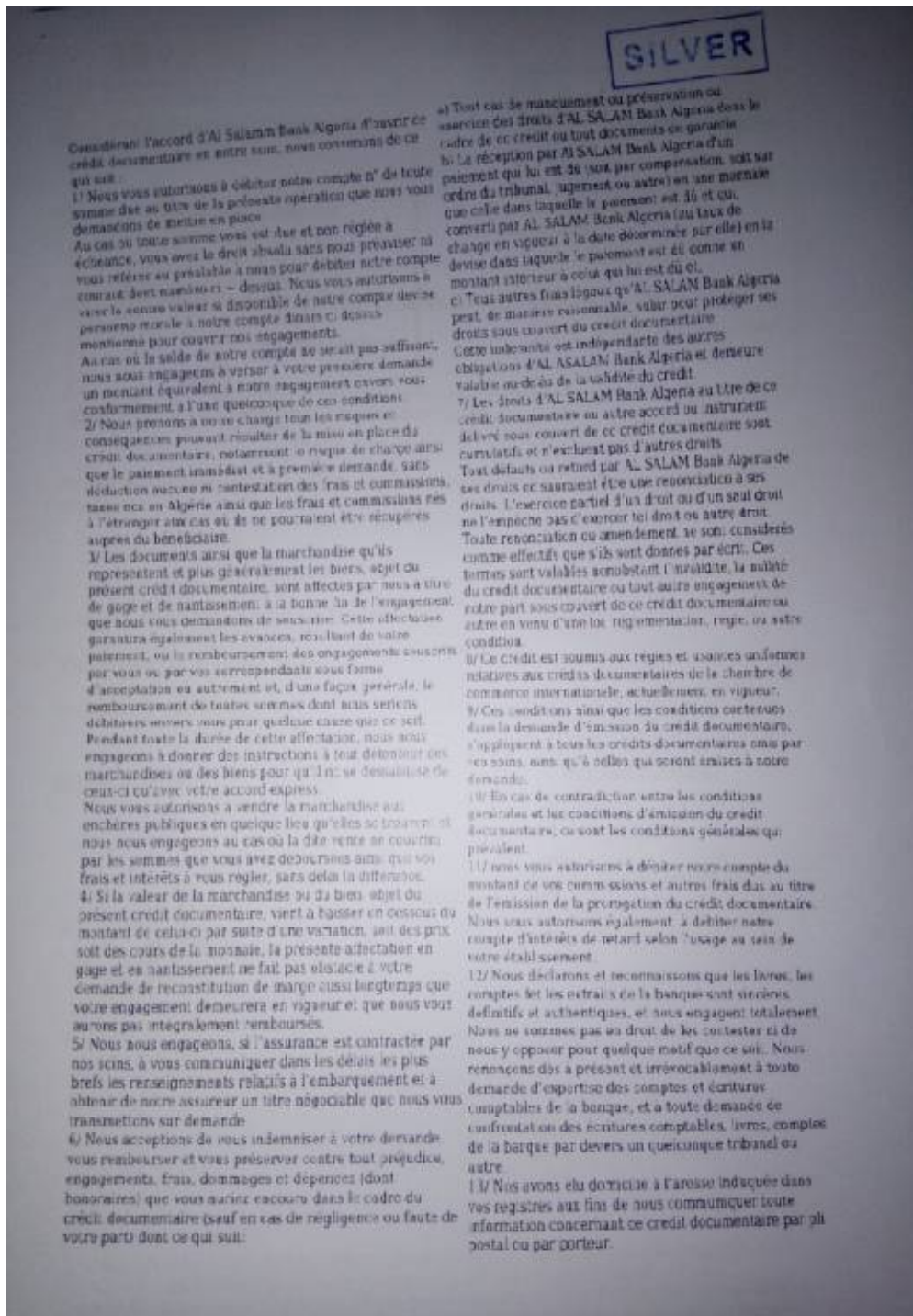
Toutefois, nous nous engageons à vous remettre dès dédouanements de la marchandise une copie du
document douanier ainsi que la quittance d'acquittement des droits de douanes.

Cette attestation est établie pour servir et valoir ce que de droit.

ANNEXE05 : Demande de domiciliation d'une opération d'importation Credoc


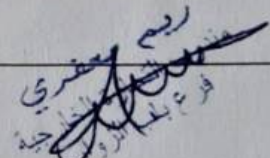
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> SILVER </div> DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE OPERATION D'IMPORTATION CREDOC	
50- DONNEUR D'ORDRE Nom : DURL Tél : Fax : Adresse : LOT BOU SHASI 200 F. BAB EZZOUAR ALGER	
Responsable / Contacteur : Nous Demandons à AL SALAM BANK ALGERIA (voir la présente d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable conformément à nos instructions ci-dessous. Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usages Uniformes aux crédits documentaires, publication 600 de la chambre de Commerce Internationale)	
Identification Client N°: N° RID: 01801602000124000180 N° Freedom: 15004790	
80A - FORME DU CREDIT <input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable <input type="checkbox"/> Transférable	
510 - DATE ET LIEU DE VALIDITE Date de validité: 18/06/2019	
55- BENEFICIAIRE Nom : WENZHOI CHOICE TRADING CO. LTD Tél : Fax : Adresse : ROOM 1-25F XINCHENG MANSION XINCHENG AVENUE WENZHOI ZHEJIANG PROVINCE, CHINA	
Lieu de validité: <input checked="" type="checkbox"/> Guichets AL SALAM BANK <input type="checkbox"/> Guichets Correspondant	
BANQUE DU BENEFICIAIRE Nom : CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION WENZHOI BRANCH Tel : Swift: PCBCCNBJZJW Adresse : NO 176 CHANJIANG RD ECO TECH DISTRICT, WENZHOI, CHINA	
92B- DEVISE & MONTANT DU CREDIT 66 709.40 USD	
35- SPECIFICATIONS DU MONTANT DU CREDIT <input checked="" type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Extrait de tolérance de + 0 % - 0 %	
39- CREDIT UTILISABLE PAR <input checked="" type="checkbox"/> Paiement à vue <input type="checkbox"/> Paiement différé - jours date - <input type="checkbox"/> Paiement mixte - à vue et différé à jours	
43P - EXPEDITIONS PARTIELLES <input type="checkbox"/> Autorisées <input checked="" type="checkbox"/> Non autorisées	
43T - TRANSBORDEMENT <input type="checkbox"/> NON AUTORISES <input checked="" type="checkbox"/> AUTORISES sous réserve d'autorisation écrite de l'ITA destinée	
44E - LIEU D'EXPEDITION : china 44C - DATE LIMITE D'EXPEDITION : 28/05/2019 44F - LIEU DE DESTINATION: algeria	
45A - DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE / SERVICES pièce de rechange automobile Conforme à facture proforma n° CRTUCAD00X Du 26/02/2019	
MODE DE LIVRAISON <input type="checkbox"/> FOB <input checked="" type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> EXW	
46A - LISTE DE DOCUMENTS PB Bancaire 06 FACTURE COMMERCIALE FACTURE PROFORMA (Copie) FB Cartable	
71B - CHARGES Les frais et commissions autres que celles de la banque émettrice sont : <input type="checkbox"/> A la charge du donneur d'ordre <input checked="" type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire	
47A - CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES (VOIR VERSO)	
48 - PERIODE DE PRESENTATION Documents à présenter dans les 21 jours (Maximum 21 jours) après la date d'expédition mais dans la période de validité de crédit	
49 - CONFIRMATION DU CREDIT <input type="checkbox"/> Demandée <input checked="" type="checkbox"/> Non demandée <input type="checkbox"/> Autorisée si demandée par le bénéficiaire	
CASE RESERVEE A LA BANQUE Référence du crédit : Date d'ouverture:	
INSTRUCTIONS SUPPLEMENTAIRES: Je vous prie de bien vouloir ajouter ces documents au formulaire ouverture Lettre de crédit : 49A - ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE STAMP BY THE CHAMBER OF COMMERCE + LDIP BUSINESS LICENSE CERTIFICATE of manufacturing stamped and sign by the chamber of commerce + CERTIFICATE OF ORIGINE + CERTIFICATE OF MANUFACTURING + GUARANTEE CERTIFICATE + BLL LOADING 3 original + certificat of origine	
DATE DE SAISIE DE LA DEMANDE : LE 28/03/2018	

ANNEXE06 : Demande de domiciliation d'une opération d'importation Credoc (suite)



ANNEXE 07: Spécimen de signature dans la demande de domiciliation d'une opération d'importation Credoc

SILVER

<p>Case réservée à la D.C.E</p> <p>BON A EXECUTER (Cachet et signatures autorisées)</p> <p>Marque bloquée (en %)</p> <p>Montant bloqué</p> <p>Date:</p>	<p>Cachet et signature autorisée du client</p> <p></p> <p>ALGER Le 18 04 2019</p> <p>Signature vérifiée par :</p> <p></p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ANNEXE08: Message SWIFT

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network:	SWIFT
Session Holder:	SALGDZALXXXF
Session:	2441
Sequence:	184258
Delivery Status:	Network Ack

Instance Type and Transmission

Original

Priority/Delivery: Normal

Message Header

Swift Input: FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender: SALGDZALXXX
AL SALAM BANK ALGERIA
ALGIERS DZ

Receiver: CHASCN22TSD
JPMORGAN CHASE BANK (CHINA) COMPANY LIMITED BEIJING
(TRADE OPERATIONS DEPARTMENT)
BEIJING CN

MUR: 02CDI

Message Text

F27: Sequence of Total
Number: 1/
Total: 1

F40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE

F20: Documentary Credit Number
TF1910800002

F31C: Date of Issue
190418 2019 Apr 18

F40E: Applicable Rules
Applicable Rules: OCP LATEST VERSION

F31B: Date and Place of Expiry
Date: 190618 2019 Jun 18
Place: ALGERIA

F50: Applicant
EUR1 [REDACTED]
LOT ROUKAKI M [REDACTED] F [REDACTED]
ALGIERS ALGERIA

F59: Beneficiary
Name and Address:
WENHOU CHOICE TRADING CO., LTD
ROOM 1,25F XINCHENG MANSION,
XINCHENG AVENUE WENHOU, ZHEJIANG
P.R CHINA

F32B: Currency Code, Amount
Currency: USD US DOLLAR
Amount: 68709.40 \$68,709.40*

F41A: Available With ... By ... - Identifier Code - Code
Identifier Code:
SALGDZAL AL SALAM BANK ALGERIA
ALGIERS DZ
Code: BY PAYMENT

F43P: Partial Shipments
NOT ALLOWED

F43T: Transshipment
ALLOWED

F44B: Port of Loading/Airport of Departure
ANY CHINESE PORT

F44F: Port of Discharge/Airport of Destination

Page 1 of 3

ANNEXE 09: Message SWIFT (suite)

ANY PORT IN ALGERIA
F44C: Latest Date of Shipment
195529 2019 May 28
F45A: Description of Goods and/or Services
*AUTO SPARE PARTS.
AS PER PROFORMA INVOICE NR CH18CA00K DATED 26/02/2019
MENTION TO BE INDICATED ON FINAL INVOICE.
CONTRACT/CFR ALGIERIS FORT ALGERIA
F46A: Documents Required
*FULL SET ORIGINAL BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD ESTABLISHED
TO THE ORDER OF AL SALAM BANK ALGERIA NOTIFY BUREAU [REDACTED] MARKED
FREIGHT PREPAID.
*03 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICES DULY SIGNED BY THE BENEFICIARY
INDICATING THE ORIGIN OF THE GOODS; UNIT PRICES INDICATED ON THE
PROFORMA INVOICE SHOULD NOT BE INCREASED!
*ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ESTABLISHED BY THE CHAMBER OF
COMMERCE.
*ORIGINAL WEIGHT NOTE/PACKING LIST.
*ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE STAMPED BY THE CHAMBER OF
COMMERCE
*ORIGINAL CERTIFICATE OF MANUFACTURING
*ORIGINAL WAREHOUSE CERTIFICATE
*COPY BUSINESS LICENSE CERTIFICATE OF MANUFACTURING STAMPED AND
SIGNED BY THE CHAMBER OF COMMERCE.
*PHOTOCOPEY PROFORMA INVOICE NR CH18CA00K DATED 26/02/2019
F47A: Additional Conditions
*LC REFERENCE NR 'F1910900003' MUST BE INDICATED ON ALL
DOCUMENTS
EXCEPT PROFORMA INVOICE A/M.
*PAYMENT UNDER RESERVE ARE NOT ALLOWED WITHOUT OUR PRICE
AGREEMENT.
*FOR EACH DISCREPANCY DRAWING WE WILL DEDUCE A DISCREPANCY FEE
(USD 200,00).
*FOR EACH DRAWING WE WILL DEDUCE OUR NEGOTIATION CHARGE (0.15 PCT
MINIMUM CV 'USD 200,00').
*INSURANCE COVERED BY THE APPLICANT.
*DOCUMENTS TO BE SENT IN ONE LOT BY DHL TO OUR ADDRESS:
*AL SALAM BANK ALGERIA DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR
24, DJENANE BENOMAR, BOUHA ALGER ALGERIE
*DOCUMENTS ISSUED PRIOR TO L/C OPENING PROHIBITED EXCEPT PROFORMA
INVOICE A/M .
*ALL DOCUMENTS MUST BE DATED AND SIGNED.
*DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN ENGLISH AND/OR FRENCH LANGUAGE.
*ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE BENEFICIARY'S NAME.
*ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED ON THE HEADING PAPER OF THE ISSUING
COMPANY.
*SHORT FORM BILL OF LADING AND BLANK BACK BILL OF LADING
*PROHIBITED.
*DOCUMENTS SENT DIRECTLY BY THE BENEFICIARY TO US OUT BANK CANAL
ARE NOT ACCEPTABLE.
*FORWARDED DOCUMENTS MUST BE LISTED ON THE DISPATCH SCHEDULE
*M/T NR [REDACTED] MUST BE INDICATED ON B/L
*BILL OF LADING BEARING ADDITIONAL FREIGHT CHARGES MENTIONED ON
ARTICLE 26(C) OF UCP 2007, REVISION PUBLICATION 600 PROHIBITED.
*PLEASE SEND US IN ADDITION TO DOCUMENTS REQUIRED IN FIELDS 46A,
A PHOTOCOPEY OF EACH.
*SHIPMENT OF THE GOODS MUST NOT BE DATED BEFORE 18/05/2019.
F71D: Charges
ALL YOUR CHARGES ARE FOR THE
BENEFICIARY'S ACCOUNT INCLUDING
REIMBURSEMENT BANK CHARGES.
F48: Period for Presentation in Days
Days: 21
Narrative: /WITHIN CREDIT VALEDITY'S
F49: Confirmation Instructions
WITHOUT
F78: Instructions to the Paying/accepting/Negotiating Bank
UPON NEGOTIATION OF STRICTLY COMPLYING DOCUMENTS AT OUR COUNTERS,
WE SHALL COVER YOU WITH A CORRESPONDENT OF YOUR CHOICE.
F57A: 'Advise Through' Bank - Party Identifier - Identifier Code
Identifier Code:
P08C005J2JW
Page 2 of 3

LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE DANS UNE OPERATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE LORS D'UN PROCESSUS D'IMPORTATION

Table des matières

PROBLEMATIQUE GENERALE

Introduction	i
Problème.....	ii
Hypothèses.....	iii
Méthodologie.....	iv

CHAPITRE I

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Introduction	2
--------------------	---

SECTION I

Généralités sur le crédit documentaire

1. Présentation du crédit documentaire	4
1.1. Définition du crédit documentaire	4
2. Les règles et usances uniformes.....	5
3. Le rôle du crédit documentaire.....	6
3.1. Moyen de transaction.....	6
3.2. Instrument de règlement.....	7
3.3. Elément de confort et sécurité.....	7
4. Les formes du crédit documentaire.....	7
4.1. La Lettre De Crédit Stand-By	7
4.2. Le Crédit documentaire RED CLAUSE et GREEN CLAUSE	8
4.3. Le Crédit documentaire transférable	8
4.4. Le Crédit documentaire Adossé ou (BACK TO BACK) :.....	10
4.5. Le crédit documentaire REVOLVING	12
5. Les acteurs (les intervenants) du crédit documentaire	12
5.1. Le donneur d'ordre	12
5.2. La banque émettrice	12
5.3. La banque notificatrice	13
5.4. Le bénéficiaire	13
6. Les types de crédit documentaire	14
6.1. Le crédit documentaire révocable	14

6.2. Le crédit documentaire irrévocable	15
6.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	15

SECTION 2

Le déroulement et la réalisation du crédit documentaire

1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes.....	16
2. Les documents nécessaire au déroulement du crédit documentaire	21
2.1. Documents systématiquement exigés	21
2.1.1. Les documents prix	21
2.1.2. Les documents transport.....	23
2.1.3. Les documents d'assurance.....	26
2.2. Les documents annexes.....	26
3. La Réalisation du crédit documentaire	26
3.1. Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue	27
3.2. Le crédit documentaire réalisable par paiement différé	27
3.3. Le crédit est réalisable par acceptation	27
3.4. Le crédit est réalisable par négociation.....	27
4. La Domiciliation bancaire.....	27
4.1. Définition	27
4.2. Domiciliation des importations	28
4.2.1. Définition	28

SECTION 03

Communication, termes et conditions du crédit documentaire

1. Le système de communication SWIFT	28
2. Termes et conditions du crédit documentaire.....	30
3. Les risques du crédit documentaire	32
3.1. Le risque pris par le bénéficiaire.....	32
3.2. Le risque pris par la banque émettrice	32
3.3. Le Risque pris par la banque du bénéficiaire	33
3.4. Le risque pris par l'acheteur.....	33
4. Avantages et inconvénients du crédit documentaire	34
4.1. Pour l'importateur	34
4.1.1. Avantages	34
4.1.2. Inconvénients	34
4.2. Pour l'exportateur	34
4.2.1. Avantages.....	34

4.2.2. Inconvénients	35
5. Conclusion.....	35

CHAPITRE II

LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE

Introduction.....	37
-------------------	----

SECTION I

La présentation du marché des changes et le taux de change

1. Le marché de change	38
1.1. La présentation du marché des changes.....	38
1.2. Eléments de base du marché de change.....	38
1.2.1. Origines des opérations de change.....	38
1.2.2. Définition du marché de change	39
1.2.3. Le marché des changes au comptant (spot)	40
1.2.4. Le marché du dépôt.....	40
1.2.5. Le marché des changes à terme (forward)	40
1.2.6. Les participants au marché des changes	41
1.2.7. Les motivations des intervenants sur le marché des changes	42
2. Le taux de change.....	43
2.1. Définition de taux de change(TXCH).....	43
2.2. Les différents types du taux de change.....	45
2.2.1. Le taux de change réel(TCR)	45
2.2.2. Le taux de change effectif(TCE)	46
2.2.3. Le taux de change nominal bilatéral(TCN)	46
2.3. Les déterminants des taux de change.....	46
2.3.1. La théorie de parité du taux d'intérêt (P T I)	47
2.3.2. La théorie de la parité des pouvoirs d'achat (PPA)	47

SECTION II

Le risque de change

1. Définition du risque de change.....	48
Le risque	48
1.2. Le change.....	49
1.3. Le risque de change	49
2. Les types du risque de change.....	50
2.1. Le risque de change de transaction	50

2.1.1. Le risque de change commercial	51
2.1.2. Le risque de change financier	51
2.2. Le risque de change économique	51
2.3. Le risque de change comptable	51
3. La naissance de risque de change.....	52
3.1. La position de change	52
3.2. Risque de change et exportations	52
3.3. Risque de change et importations	53
4. Comment gérer le risque de change.....	53
4.1. L'objectif de gestion	53
4.2. La position à gérer	54
4.3. Horizon de gestion	54
5. Les techniques de gestion du risque de change	54
5.1. Le change au comptant «SPOT »	55
5.2. Le change à terme « FORWARD »	55
5.3. Les options de change	56
5.3.1. Définition	56
5.3.2. Déroulement de l'option	57
5.3.3. L'exercice de l'option	57

SECTION III

La gestion et la couverture du risque de change

1. principe de couverture du risque de change.....	58
2. La couverture du risque par option de change.....	59
2.1. Stratégies de couverture	59
2.1.1. La non-couverture	59
2.1.2. La couverture sélective	59
2.1.3. La couverture systémique	60
2.2. Caractéristiques d'une option de change	60
2.2.1. Les options européennes.....	60
2.2.2. Les options américaines.....	60
2.2.3. L'actif sous-jacent.....	60
2.2.4. Le sens de l'option.....	60
2.2.5. Les options d'achat.....	61
2.2.6. Les options de ventes.....	61
2.2.7. Le prix d'exercice.....	61
2.2.8. Les déterminants du prix d'une option de change.....	62

2.2.9. La valeur intrinsèque.....	62
2.2.10. La valeur temps.....	63
3. Les méthodes de couverture interne du risque de change.....	63
3.1. L'indexation monétaire.....	63
3.2. Le système de compensation multilatérale (NETTING)	63
3.3. Les centres de refacturation	64
3.4. La mise en commun (pooling)	64
3.5. Le termaillage (leading and lagging).....	65
3.6. La diversification monétaire	65
3.7. Le choix de la devise et du prix en devise	66
4. Les méthodes de couverture externe du risque de change.....	66
4.1. Les avances en devise	66
4.1.1. Les avances en devises à l'exportateur.....	66
4.1.2. Les avances en devises à l'importateur	67
4.2. Les contrats à termes	67
4.2.1. Les contrats de futures sur devises	68
4.2.2. Le contrat de change à terme (CAT)	68
4.3. Les swaps.....	68
4.3.1. Le déroulement du swap	69
4.3.2. La cotation du swap	69
4.3.3. Les avantages et les inconvénients des swaps	69
4.3.3.1. Les avantage.....	69
4.3.3.2. Les inconvénients	70
4.4. La couverture sur le marché monétaire et sur les marchés des euros devi.....	70
4.4.1. Les prêts en devises	70
4.4.2. Les emprunts en devises ou « avances en devises »	71
4.5. Les produits de type assurance	71
5. Conclusion	72

CHAPITRE III

SECTION I

LA PRESENTATION DE AL SALAM BANK ALGERIA

1. Présentation de la direction de Al Salam Bank Algeria	74
2. Les formules de financement	75
2.1. Al Mourabaha.....	75
2.2. Al Ijara.....	75

2.3. Al Salam.....	76
2.4. Al Istisna'a.....	76
2.5. Al Moudharaba.....	77
2.6. Al Moucharaka.....	77
2.7. Al Ijara el Moussoufa fi Edhima.....	78
3. La direction du commerce extérieur de Al-Salam bank	79
3.1 Département crédits documentaires.....	79
3.2. Département back office commerce extérieur.....	79
3.3. Département opérations financières.....	80
3.4. Cellule correspondant banking, garanties internationales et remises	81
3.5. Cellule SWIFT.....	81
3.6. Cellule réglementation commerce extérieur.	82
3.7. Missions et rôle de la direction du commerce extérieur	84

SECTION II

Déroulement d'une opération d'importations réalisée par un crédit documentaire

1. Présentation du contrat.....	85
2. Les étapes de Déroulement d'une opération de Credoc	86
2.1. La domiciliation	86
2.1.1. Au niveau de l'agence	86
2.1.2. Au niveau de la direction	87
2.2. La mise en place du crédit documentaire	88
2.2.1. L'ouverture du Crédit documentaire	88
2.2.1.1. Pour l'importateur	88
2.2.1.2. Pour le banquier	90
2.2.2. La gestion du crédit documentaire	90
2.2.3. La réalisation du crédit documentaire	92
2.2.3.1. Les réserves dans les documents	92
2.2.3.2. La marge de sécurité et son rôle dans la couverture du risque de change	93
2.2.3.3. La réception des documents par la banque émettrice	93
3. Statistiques des crédits documentaires ouverts au sein d'Al Salam Bank	94
3.1. Statistiques des crédits documentaires ouvert durant l'année 2018 par devise.....	94
3.2. Statistiques des crédits documentaires ouvert durant l'année 2018 par zone.....	94

SECTION III

Conception de la méthodologie de la recherche et l'analyse de l'étude

1. Méthodologie de recherche.....	95
-----------------------------------	----

1.1. Guide d'entretiens.....	96
1.1.1. Objectifs des entretiens.....	97
1.1.2. Le choix des interviewés.....	98
1.1.3. La conception des questions de l'entretien.....	98
2. Analyse de l'étude.....	99
3. Synthèse et recommandations.....	107

<u>CONCLUSION GENERALE.....</u>	<u>111</u>
---------------------------------	------------

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

GLOSSAIRE

LISTE DES FIGURES

LISTE DES TABLEAUX

ANNEXES