

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

Garanties des risques liés aux opérations d'exportations

Étude de cas d'une entreprise exportatrice : « Complexe

Agroalimentaire CEVITAL »

Réalisé par :

M^{elle} TIAB Zina

M^{elle} KITOUN Khoukha

Encadreur :

Mr LALILECHE Tahar

Membre du jury :

M^{elle} KHEBBACHE (Présidente)

Mme RAHMANI (Examinatrice)

Juin 2013

Remerciements

Nous remercions d'abord Dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté pour réaliser notre travail.

Nous tenons à remercier notre promoteur, Monsieur *LALILECHE*, pour son dévouement à la réalisation de ce travail; en nous apportant conseils et orientations utiles à son élaboration.

Nous exprimons également nos vifs remerciements pour le chef service export de l'entreprise CEVITAL Monsieur *ACHOUR*, à qui nous voudrions lui témoigner notre gratitude pour sa disponibilité, son aide précieuse et pour tous ses conseils judicieux formulés au cours de nos entretiens.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble des enseignants qui ont contribué à notre formation ; qu'ils retrouvent à travers ces lignes l'expression de nos grandes reconnaissances.

Nous manifestons notre parfaite gratitude à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à:

- La mémoire de mes grands-parents paternels que Dieu les accueille dans son vaste paradis.
- Mes parents qui m'ont toujours témoigné leurs affections et m'ont apporté soutiens et encouragements consentis depuis toujours dans le souci majeur de ma réussite.
- Mes grands-parents maternels.
- Mon frère.
- Mon adorable tante Abla.
- Mes cousins et cousines en particulier Enzo, Rayan, Anissa, Sarah, Zouzou, Amel, Mounia et Anaïsse.
- Tous mes amis qui ont toujours été présents pour moi, je cite : Zahra, Amina, Mohamed et Sofiane.
- Toute la promotion FCI
- Et à toutes personnes qui m'ont soutenu durant l'élaboration de ce travail.

Ryma

Dédicace

- Je dédie ce mémoire à mes parents qui ont toujours cru en moi et n'ont jamais cessé de me soutenir.
- À mes sœurs et mon frère qui ont toujours supporté mes humeurs.
- À mes chères cousines kahina et lamia.
- Ainsi mon oncle ALI qui m'a encouragée et braver toutes les difficultés que j'ai rencontrées pendant l'élaboration de ce mémoire.
- Sans oublier ma chère copine Zina.

Khoulha

Liste des abréviations

Les principales abréviations et notations utilisées dans ce travail sont données dans ce qui suit :

ACE : Assurance-crédit à l'exportation

ADE : Avance en devise étrangère

ADPIC : Accord général sur les aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce

AFD : Agence française du développement

AGCS : Accord général sur le commerce des services

AID : Association internationale de développement

ALGEX : Agence Algérienne de promotion du commerce extérieur

AMGI : Agence multilatérale de garantie des investissements

BIRD : Banque internationale pour la reconstruction et le développement

BMI : Banque mondiale internationale

BRI : Banque de règlement international

C.A.CEVITAL : Complexe agroalimentaire CEVITAL

CAGEX : Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportations

CCI : Chambre de Commerce International

CFR: Cost and Freight

CIF: Cost Insurance Freight

CIP: Carriage Insurance Paid

CIRI : Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements

CNUCED : Conférence des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement

CPT: Carriage Paid To

Credoc: Crédit documentaire

CT: Court terme

DAP: Delivered At place

DAT: Delivered At Terminal

DDP: Delivered Duty Paid

EXW: Ex Works

FAS: Free Along Ship

FCA: Free Carrier

FMI : Fonds Monétaire International

FOB: Free On Board

FSPE : Fonds Spécial de Promotion des Exportations

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

HH : Hors hydrocarbures

IDE : Investissement direct étranger

IDH : Indicateur de développement humain

MCNE : Mobilisation de créance née à l'étranger

MIGA : Agence multinationale de garantie d'investissement

MLT : Moyen et long terme

OCDE : Organisation de coopération et développement économique

OMC : Organisation mondiale du commerce

ONG : Organisations non gouvernementales

PMA : Pays moins avancés

PME : Petite moyenne entreprise

PROMEX : Office algérien de promotion du commerce extérieur

PVD : Pays en voie de développement

RD : Remise documentaire

RNM : Résonance Magnétique Nucléaire

SFI : Société financière internationale

SIGAD : Système d'Information et de Gestion automatisée des Douanes

SPA: Société par actions

SWIFT: Society for Worldwide interbank Financial Telecommunications

UE: Union Européenne

UEMOA : Union économique et monétaire ouest-africaine

Liste des tableaux

Chapitre I

Tableau n°01 : Avantages et inconvénients de l'exportation.....	17
Tableau n°02 : Les éléments du plan d'exportation.....	20
Tableau n°03 : Les treize P du marketing international.....	22
Tableau n°04 : Les étapes de sélection des marchés.....	23
Tableau n°05 : Les modes de transport.....	26
Tableau n°06 : Principaux auxiliaires du transport international.....	28

Chapitre II

Tableau n°07 : Les principes fondamentaux de l'assurance-crédit.....	39
Tableau n°08 : Avantages et inconvénients du chèque.....	44
Tableau n°09 : Avantages et inconvénients du virement Swift.....	45
Tableau n°10 : Avantages et inconvénients de la lettre de change.....	45
Tableau n°11 : Avantages et inconvénients du billet à ordre.....	46
Tableau n°12 : Avantages et inconvénients de l'encaissement simple.....	47
Tableau n°13 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	50
Tableau n°14 : Les modes de réalisation d'un Credoc.....	53
Tableau n°15 : Avantages et inconvénients d'un Credoc.....	55
Tableau n°16 : Les points de divergences entre Credoc et RD.....	55

Chapitre III

Tableau n°17 : La gestion interne du risque de change.....	73
Tableau n°18 : Atouts et limites du change à terme.....	75
Tableau n°19 : Atouts et limites de l'avance en devises.....	76
Tableau n°20 : Avantages et inconvénients des options.....	78

Chapitre IV

Tableau n°24 : La gamme de produits du C. A CEVITAL.....	87
Tableau n°25 : La capacité de production du C. A CEVITAL.....	92
Tableau n°26: Les éléments de la facture pro forma.....	99
Tableau n°27: Récapitulatif de la demande de changement d'acheteurs.....	108
Tableau n°28: Les principaux éléments de la facture commerciale.....	109

Liste des schémas

Chapitre I

Schéma n°01 : Les principales formes d'exportation.....	12
Schéma n°02 : Exportation directe.....	12
Schéma n°03 : Exportation indirecte.....	13
Schéma n°04 : La structure du plan marketing.....	21

Chapitre II

Schéma n°05 : Le fonctionnement de l'assurance-crédit.....	40
Schéma n°06 : Déroulement d'une opération de remise documentaire.....	49
Schéma n°07 : Fonctionnement du Credoc.....	52
Schéma n°08 : Mise en place d'une garantie directe.....	57
Schéma n°09 : Mise en place d'une garantie indirecte.....	57
Schéma n°10 : Déroulement de la lettre de crédit <i>Stand-by</i>	59

Chapitre III

Schéma n°11 : Comparaison entre les trois principaux risques de change.....	68
--	-----------

Chapitre IV

Schéma n°14 : Organigramme du C. A CEVITAL.....	88
Schéma n°15 : Structure de la fonction export.....	89
Schéma n°16 : Les intervenants dans les opérations d'exportations.....	90

Sommaire

Sommaire

Liste des abréviations	I
Liste des tableaux	IV
Liste des schémas	VI
Introduction générale	01
Chapitre I : Aperçu général sur l'activité d'exportation	05
Section 01 : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international	06
Section 02 : Généralités sur les exportations	11
Section 03 : La démarche d'exportation	18
Chapitre II : Les risques internationaux et leurs sécurités financières	32
Section 01 : Les risques à l'international	32
Section 02 : La sécurité financière des exportations par l'assurance-crédit	37
Section 03 : La sécurité financière des exportations par système bancaire	43
Chapitre III : Les instruments de couverture des risques	60
Section01 : Couverture du risque pays	61
Section02 : Couverture du risque de change	66
Section 03 : Les exportations Algériennes hors hydrocarbures	79
Chapitre IV : Etude de cas sur la garantie des risques liés à la réalisation d'une opération cible	84

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	84
Section02 : La procédure d'exportation du complexe CEVITAL	91
Section 03 : Réalisation de l'opération cible	97
Conclusion générale.....	112
Bibliographie	
Table des matières	
Annexes	

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international occupe une place très importante dans le développement économique du pays. Les pays gagnent à commercer entre eux puisque, par rapport à une situation d'autarcie, l'accès au marché mondial leur permet d'obtenir certains biens à un prix plus bas et d'écouler d'autres biens à un prix plus élevé¹.

Par ailleurs, les mesures de réduction de la protection sur le marché intérieur ont eu pour conséquence d'accroître fortement la concurrence. À partir de ce moment, il est devenu nécessaire pour les entreprises de se tourner vers les marchés extérieurs afin de compenser la perte éventuelle du marché, ce qui a amené les entreprises à se lancer, dans l'exportation.

L'exportation n'est pas une décision facile, en effet en dehors de l'objectif de rentabilité visé par l'ensemble des entreprises, exporter signifie s'internationaliser. En d'autres termes, il s'agit de diffuser l'image de l'entreprise à l'international. D'où la nécessité d'établir une stratégie de pénétration afin d'appréhender le marché étranger avec un minimum de risques.

Ainsi, l'activité d'exportation n'échappe pas aux différents risques encourus, parmi eux ; risques liés à l'acheteur étranger du fait de leur méconnaissance des marchés, risques liés à son environnement extérieur notamment la politique du pays ou encore au cas de force majeure et de catastrophe naturelle. Il est donc important pour les entreprises de prendre en considération l'existence des risques et de trouver les techniques pour les gérer au mieux.

En Algérie, les entreprises exportatrices publiques ou privées ont toujours vécu à l'abri de la concurrence étrangère, peu parmi elles ont pris le risque de pénétrer les marchés étrangers et ont réussi à s'y faire une place, même si ces dernières recèlent beaucoup de compétences, de savoir-faire et de produits de qualité, telles que l'entreprise Ifri, Hammoud Boualem, Soummam, CO.GB, General Emballage ainsi que l'entreprise CEVITAL. Ceci est notamment dû à de nombreuses contraintes qui alourdissent et entravent les opérations d'exportation.

Afin de remédier à ces problèmes, il a fallu trouver une solution plus sécurisante, moins contraignante et moins coûteuse. En Algérie, les pouvoirs publics ont mis en œuvre des mesures d'encadrement destinées à promouvoir la production algérienne sur le marché extérieur, dans le but de couvrir les différents risques liés à l'activité d'exportation.

¹ GRETHER.J-M, MELO.J : « Commerce international : théories et applications », édition DE BOECK, Belgique, 1997, P04.

Introduction générale

C'est dans ce contexte fluctuant où les entreprises algériennes sont préoccupées par les conséquences négatives de leurs expositions aux différents risques et de leurs couvertures qu'il nous a paru opportun d'opter sur le choix du thème portant sur l'étude de garantie des risques liés aux opérations d'exportations au sein d'une entreprise qui est : « **Le Complexe Agroalimentaire CEVITAL de Bejaïa** ». En effet, l'entreprise CEVITAL a permis pour l'Algérie de passer du stade d'importateur à celui d'exportateur², elle se trouve être l'exemple type d'une entreprise ambitieuse, déterminée à se faire une place sur les marchés internationaux et à se forger un nom auprès d'entreprises de renommée mondiale.

L'objectif de notre travail est d'essayer d'apporter des réponses concernant les différents éléments constituant au tour de notre thème, en d'autres termes : « **Comment les entreprises exportatrices algériennes se garantissent-elles contre les risques liés à l'activité d'exportation ?** » et particulièrement c'est de savoir « **Quels sont les principaux risques découlant des opérations d'exportation au sein du Complexe Agroalimentaire CEVITAL de Bejaïa. Et comment cette dernière se garantit-elle contre ces risques ?** »

Dans ce sens, un ensemble de questions mérite réflexion à savoir :

- L'entreprise exportatrice CEVITAL dispose-t-elle d'un plan d'exportation propre à elle ?
- Quels sont les principaux risques auxquels l'entreprise doit faire face lors de ses opérations d'exportation ?
- Comment CEVITAL se prémunit-elle contre les différents risques liés à son activité d'exportation ?

Pour souligner les multiples risques et garanties que l'entreprise exportatrice CEVITAL doit faire face et tenter de répondre à l'ensemble de ces questions, on posera les hypothèses suivantes :

1. Toute opération d'exportation au sein du complexe CEVITAL est soumise à de multiples risques quel que soit le pays ciblé.
2. La création de la CAGEX, comme une organisation constitue un facteur essentiel de soutien aux exportations à travers les garanties qu'elle accorde à l'entreprise exportatrice CEVITAL.

² www.cevital-agro.com.

Introduction générale

Pour pouvoir répondre aux différentes questions posées et apporter des affirmations ou des dissimulations à nos hypothèses, nous adoptons une démarche méthodologique reposant en plus des recherches bibliographiques et documentaires, nous avons été amenées à effectuer une double enquête ; d'une part une étude exploratrice à base d'un guide d'entretien destiné au chef service export de l'entreprise CEVITAL qui nous a permis de nous positionner sur la démarche d'exportation du complexe, et d'autre part la documentation interne à CEVITAL nous a fourni un cas pratique relatif à notre sujet.

Pour cela, notre travail se présente en quarts chapitres, les trois premiers chapitres sont basés essentiellement sur une recherche bibliographique et collecte des données, quant au derniers chapitre il est basée sur une analyse quantitative et qualitative, l'ensemble de ces chapitres se présente comme suit :

- Le premier chapitre dans lequel nous aborderons un aperçu général sur l'activité d'exportation, à savoir : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international, généralités sur les exportations et sa démarche ;

- Le deuxième chapitre consacré aux risques internationaux et leurs sécurités financières, ce chapitre inclus : Les risques à l'international, la sécurité financière des exportations par l'assurance-crédit et par le système bancaire ;

- Le troisième chapitre intitulé les instruments de couverture des risques, traitera la couverture des principaux risques pays et de change, ainsi les exportations Algériennes hors hydrocarbures.

- Le quatrième chapitre sera consacré à l'étude de cas sur une garantie d'un risque lié à une opération d'exportation au sein du Complexe CEVITAL à travers une présentation de l'organisme d'accueil, la démarche d'exportation de l'entreprise et enfin la réalisation de l'opération cible.

Chapitre I

Introduction du chapitre

L'objectif de toutes entreprises exportatrices à travers sa démarche c'est de pénétrer de nouveaux marchés et d'acquérir une notoriété internationale. La réalisation de l'opération implique la rédaction d'un contrat commercial international ; parmi un des éléments que doit contenir ce dernier, nous citons l'incoterm à utiliser qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise ainsi que la domiciliation bancaire en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

Ajoutons à cela d'autres entraves qui compromettent la réussite et le développement de l'opération d'exportations. Il est nécessaire avant toute décision d'exportation que l'entreprise soit parfaitement préparée et mets tous les atouts de son côté afin d'appréhender le nouveau marché avec un minimum de risque et d'éviter tout obstacle susceptible de bloquer sa démarche.

Pour réussir la démarche d'exportation, la maîtrise du transport international de marchandises est indispensable dans le commerce international en plus de la douane qui joue un rôle très important dans les relations commerciales internationales.

Ainsi, nous avons structuré le présent chapitre comme suite :

- Section01 : elle exposera les principaux éléments fondamentaux des opérations du commerce international ;
- Section02 : elle traitera des généralités sur les exportations ;
- Quant à la dernière section, elle expliquera la démarche d'exportation à savoir ces différentes étapes, le transport international de marchandise et le dédouanement.

Section01 : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

En raison de leurs éloignements géographiques et de multiples différences (culturelles, politiques, juridiques...), les partenaires dans une opération du commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux de ces opérations est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits.

Ainsi, le contrat commercial constitue l'élément de base de toute transaction, il doit être fait avec soins, et l'un des principaux points devant figurer c'est la répartition des frais et des risques, car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international incoterms. Une fois, les différentes obligations des parties sont bien définies, il reste le choix d'une banque domiciliaire.

1. Le contrat de commerce international

1.1. Généralités

Le contrat est : « *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose* »³.

En d'autres termes, c'est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties. Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes : la capacité juridique des parties ; le consentement des parties et enfin l'objet du contrat.

1.2. Conditions de formation

En plus des conditions de validité d'un contrat en général citées auparavant, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans condition, de cette offre par l'acheteur. Il entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...)⁴.

³ PEYREL.F : « Le transport routier de marchandises », édition DUNOD, France, 1999, P85.

⁴ Ibid.... P86.

1.3. Les clauses du contrat international

Les principales clauses du contrat international sont ⁵:

- **La clause résolutoire** : elle est clause prévoyant de la rupture automatique d'un contrat en cas de survenance de certains événements, précisément énumérés.
- **La clause pénale** : elle est destinée à prévoir la condamnation automatique d'un contractant à certaines pénalités.
- **La clause de force majeure** : au cours de l'exécution du contrat, un événement imprévisible, insurmontable et extérieur rend l'exécution de l'obligation impossible. Son effet est de suspendre le contrat sans sanctionner les deux parties, si l'exécution est temporairement le contrat sera réalisé par la suite et si elle l'est définitivement, le contrat sera carrément suspendu.
- **La clause de sauvegarde ou de hardship** : clause destinée à prévoir le sort d'un contrat lors de modifications substantielles ou non de celui-ci (certains événements prévoiront sa rupture, d'autres sa continuation...).
- **Clause du traitement national** : convention par laquelle tout État membre d'un traité accorde automatiquement le même régime juridique aux ressortissants des autres membres qu'à ses propres nationaux.
- **Clause de paiement** : elle est destinée à prévoir les conditions de paiement moyen, devise, délai, éventuellement le mode de paiement.

2. Les incoterms

Ils sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication des lieux géographiques. Ils ont été apparus en 2000 en nombre de treize. En 2010, une nouvelle version est rentrée en vigueur et comporte onze incoterms. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

2.1. Classement des incoterms

La classification des incoterms se fait selon trois catégories :

2.1.1. Selon le type de la vente

On distingue deux types⁶ :

⁵ POULAIN.E, MASSABIE.M : « Lexique du commerce international », édition BREAL, Paris, 2002, P51.

⁶ NGUYENTHE.M : « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », 4^{ème} édition D'ORGANISATION, Paris, 2011, P52-56.

2.1.1.1. Vente départ

Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle de prendre en charge le transport, ou si les conditions des prix ou de sécurités dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. Les incoterms de cette famille sont les plus utilisés dans les ventes réalisées par les PME qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet. Elle comprend les groupes **E, F et C**.

On distingue :

➤ **EXW** (à l'usine : lieu convenu):

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

➤ **FCA** (lieu convenu) :

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, aux lieux ou point convenu.

➤ **FAS** (le long du navire : port d'embarquement convenu) :

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise dédouanée à l'exportation a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

À partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

➤ **FOB** (à bord : port d'embarquement convenu) :

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné.

Les frais de chargement sont payés par le vendeur, car ils ne sont pas inclus dans le fret.

➤ **CFR** (coût et fret : port de destination convenu) :

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné, mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

➤ **CIF** (coût, assurance et fret : port de destination convenu) :

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais.

Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire à une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

➤ **CPT** (port payé jusqu'à point de destination convenue) :

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

➤ **CIP** (port payé, assurance comprise jusqu'à point de destination convenue) :

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

2.1.1.2. Vente arrivée

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligation et de risque, ce qui peut constituer un exilic argument de vente. Ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport notamment vers la destination visée par l'incoterm. Elle comprend le groupe **D**.

➤ **DAT** (rendu au terminal) :

L'acheteur doit obtenir toute précision sur la date et lieu exact de dépôts des marchandises afin de pouvoir les récupérer sans obstacle.

➤ **DAP** (rendu au lieu de destination) :

L'acheteur ne doit pas hésiter à demander des offres selon plusieurs incoterms afin de comparer ses coûts de transport avec ceux de son vendeur.

➤ **DDP** (rendu droit acquitté : lieu convenu) :

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à la livraison finale. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

2.1.2. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

On trouve ⁷ :

- **Groupe E:** Obligation minimale pour le vendeur.
- **Groupe F :** le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- **Groupe C :** le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques.
- **Groupe D :** le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

2.1.3. Selon le mode de transport

On distingue deux principaux modes ⁸ :

- **Transport maritime :** comprends les incoterms : **FAS, FOB, CFR, CIF.**
- **Transport multimodal :** comprends les incoterms : **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.**

2.2. Les limites des incoterms et les risques de confusion

Ces limites sont au nombre de trois (03) ⁹ :

- L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente international ;
- L'utilisation des variantes des incoterms à fortiori sans précautions peut prêter à confusion ;
- L'incoterm ne régit pas la question du transfert de propriété de la marchandise.

3. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une formalité administrative, qui consiste à identifier par immatriculation, une transaction commerciale pour son suivi au regard des dispositions prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change¹⁰.

3.1. Le déroulement

Avant toute expédition de marchandises, l'exportateur est tenu de présenter à sa banque des documents, il doit indiquer sur la déclaration douanière les références de la domiciliation bancaire du contrat d'exportation. Après dédouanement, un exemplaire « Banque » de la déclaration en douane est adressé par les services des douanes à la banque domiciliaire

⁷ WEISS.E : « Commerce international », édition ELLIPSES, France, 2008, P87.

⁸ NGUYEN6THE.M : « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », 4^{ème} édition D'ORGANISATION, Paris, 2011, P51.

⁹ RADJI. M/S : « Les performances et perfectionnement au service des professionnels, les incoterms 2000_2010 », in séminaire, 2012.

¹⁰ Le guide de l'exportateur Algérien de la Banque National d'Algérie.

d'exportation. L'exportateur doit répartir le produit de son exportation à la date d'exigibilité du paiement, et celui-ci ne doit pas se situer au-delà de 120 jours après la date d'expédition de la marchandise (Cas d'Algérie).

❖ **Remarque**

Deux types de domiciliation à l'exportation sont à distinguer : à CT dont le délai de règlement ne dépasse pas 120 jours à partir de jour d'expédition des marchandises et à MLT dont le délai de règlement intervient au-delà de 120jour à partir du jour d'expédition des marchandises.

À la lumière des différents éléments évoquée dans cette présente section, il apparaît clairement qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles et surtout il doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

En plus de la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, elle permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale. Son attention sera portée en particulier sur les conditions de règlement et de financement de l'opération, car la banque joue un rôle d'intermédiaire, elle engage néanmoins sa responsabilité de différentes manières.

Alors avant de se lancer dans l'exportation on a jugé nécessaire d'apporter quelques notions de base sur l'activité d'exportation qui feront l'objet de la section suivante.

Section02 : Généralités sur les exportations

Avant d'analyser les différents risques liés à l'activité d'export, il est utile en premier lieu d'aborder des généralités sur les exportations, à savoir : définition ; les raisons qui poussent les entreprises à exporter ainsi les avantages et inconvénients de l'exportation.

1. Définition de l'activée d'exportation

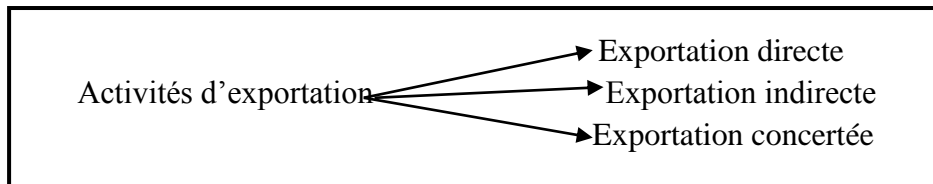
« Les activités d'exportation correspondent à la vente de produits et services à l'étranger. Elle constitue souvent une première étape dans l'expansion internationale de l'entreprise. En

fonction de la nature du contrôle que l'entreprise souhaite exercer sur la commercialisation de ses produits et services ».¹¹

1.1. Formes d'exportation

Il existe trois types d'exportation :

Schéma n°01 : Les principales formes d'exportation.

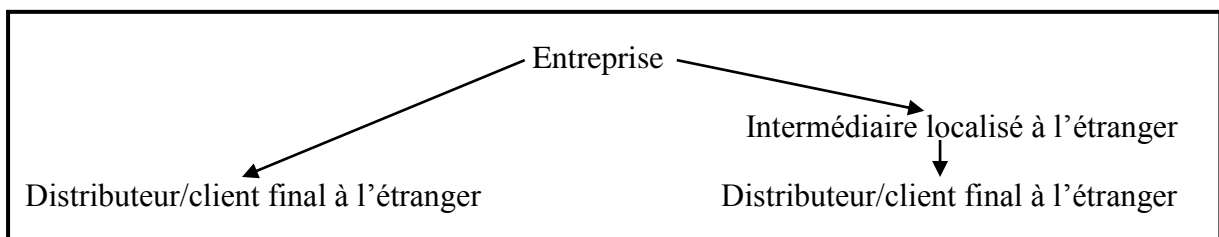


Source : MAYRHOFER.U : « Management stratégique », édition BREAL, Paris, 2007, P107.

1.1.1. Exportation contrôlée (direct)

Dans le cadre de l'exportation directe, l'entreprise est amenée à nouer des relations commerciales à l'étranger. L'exportation directe permet généralement une meilleure maîtrise de la commercialisation des produits et services exportés par l'entreprise. Celle-ci peut choisir de vendre directement à ses clients, mais elle peut également confier la vente de ses produits et services à des intermédiaires localisés à l'étranger (agent commercial, importateur-distributeur).

Schéma n°02 : Exportation directe.



Source : MAYRHOFER.U : « Management stratégique », édition BREAL, Paris, 2007, P107.

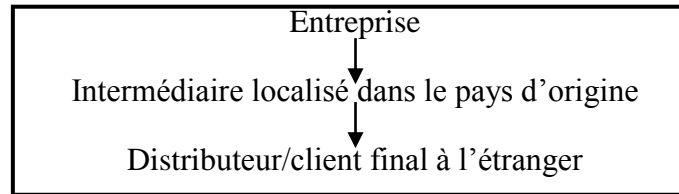
1.1.2. Exportation indirecte (sous-traitée)

Elle conduit l'entreprise à confier la vente de ses produits et services à des tiers : la fonction commerciale y est « sous-traitée » à des intermédiaires qui sont localisés dans le pays d'origine de l'entreprise. Cette forme d'exportation est peu coûteuse, mais elle implique un contrôle réduit des activités internationales. L'entreprise a la possibilité de recourir à un

¹¹ MAYRHOFER.U : « Management stratégique », édition BREAL, Paris, 2007, P106.

commissaire, à un négociant exportateur, à une société de commerce international ou d'exporter par l'intermédiaire d'un contrat de sous-traitance industrielle.

Schéma n°03 : Exportation indirecte.



Source : MAYRHOFER.U : « Management stratégique », édition BREAL, Paris, 2007, P108.

1.1.3. Exportation concertée (associée)

Le « piggy back » également appelé « exportation kangourou » est une forme de coopération commerciale qui consiste à se faire représenter et distribuer par une entreprise étrangère.

L'exportation directe, indirecte ou associée présente l'inconvénient de ne pas assurer une présence permanente de l'entreprise à l'étranger

2. Les motifs d'internationalisation des entreprises

Les entreprises s'attaquent aux marchés étrangers pour différents facteurs¹², à savoir :

2.1. Les facteurs commerciaux

Ils sont :

➤ L'étroitesse du marché national ou sa saturation :

Un petit marché intérieur pousse les entreprises nationales vers le marché étranger. De même ; une concurrence très forte sur le marché local, des débouchés faibles, un marché à la croissance ralentie incite les entreprises à prospecter les marchés étrangers ;

➤ La spécialisation de l'entreprise :

Une entreprise fortement spécialisée trouvera rarement sur son marché domestique les débouchés suffisants pour permettre son développement. Elle cherchera sur les marchés extérieurs de nouveaux relais de croissance ;

¹² PASCO-BERHO.C : « Marketing international en 23 fiches », édition DUNOD, Paris, 2008, P15.

➤ **La régulation des ventes de l'entreprise :**

L'internationalisation permet de limiter la saisonnalité des ventes et d'amortir les chocs conjoncturels ;

➤ **Le cycle international du produit :**

L'exportation permet de rallonger la durée de vie d'un produit en profitant des décalages du niveau de développement économique et des différences dans les habitudes d'achat. Par ailleurs, certaines phases du cycle de vie du produit favorisent l'internationalisation : un produit en phase de croissance sera exporté pour permettre de bénéficier d'économie d'échelle, un produit en phase de maturité sera produit à l'étranger pour servir les marchés locaux et profiter des coûts avantageux.

2.2. Les facteurs industriels

Sont :

➤ **La recherche d'économie d'échelle :**

L'élargissement des débouchés permet à l'entreprise d'améliorer sa compétitivité prix en bénéficiant des avantages de la production en grande quantité ;

➤ **L'abaissement des coûts de production :**

L'investissement à l'étranger permet de bénéficier de coûts de production réduits, d'un meilleur accès aux ressources en matières premières ou en capitaux, de tirer parti de réglementation moins contraignante en matière fiscale, sociale, environnementale... etc.

2.3. Les facteurs d'opportunités

Sont:

➤ **Une demande spontanée :**

Une sollicitation lors d'un salon peut amener l'entreprise à adopter une démarche plus rationnelle d'internationalisation ;

➤ **Une production excédentaire :**

Avec l'accroissement des capacités de production de l'entreprise et après avoir inondé le marché national, la nécessité d'un développement externe se fait ressentir, pour cela elle opte pour le choix d'un marché dans un pays cible ;

➤ **La motivation des dirigeants**

Elle est essentielle et déterminante dans le choix d'apporter une stratégie d'internationalisation. Le profil du dirigeant va en grande partie donner l'impulsion.

2.4. Les facteurs d'environnement

Le décloisonnement des marchés, la multiplication des accords de libre-échange et des accords commerciaux régionaux contribuent, avec l'OMC, au développement des échanges internationaux et facilitent la mise en œuvre des stratégies d'internationalisation pour les entreprises.

3. Avantages et inconvénients liés à l'activité d'exportation

L'exportation présente pour l'entreprise une multitude d'opportunités et d'intérêts qui lui permettront de se développer et de réussir sur les marchés étrangers. Cependant, celle-ci peut être source d'inconvénients et peut confronter l'entreprise à différents risques qui peuvent être source d'échecs et parfois même de faillites pour l'entreprise.

3.1. Les avantages

L'exportation peut offrir à l'entreprise les avantages suivants¹³ :

➤ **L'augmentation du chiffre d'affaires :**

En élargissant ses débouchés et en accroissant son nombre de marchés, les ventes de l'entreprise augmentent et ceci entraîne nécessairement une augmentation de ces parts de marché et de ses revenus ;

➤ **L'accroissement de la rentabilité de l'entreprise :**

Si les prix à l'export permettent de dégager des marges suffisantes, les bénéfices vont progresser ;

➤ **La régularité des ventes :**

Dans le cas des ventes saisonnières, en exportant vers d'autres pays où la demande existe l'entreprise pourra ainsi régler ces ventes et ne plus être dépendante de son marché local ;

➤ **L'accroissement de la notoriété de l'entreprise :**

En se lançant sur des marchés étrangers, l'entreprise exporte son nom, ses produits et son savoir-faire ; chose qui lui permettra de se faire connaître sur les places étrangères et de gagner une autorité internationale ;

➤ **L'alignement face à la concurrence étrangère :**

L'exportation entraîne l'élargissement du secteur d'activité de l'entreprise. Celle-ci doit affronter une concurrence internationale différente de celle de son marché local ce qui la pousse à adopter différentes modifications et améliorations qui vont contribuer au développement des compétences et du savoir-faire de l'entreprise, autrement dit l'acquisition de connaissance et d'expériences ;

¹³ Guide pas à pas à l'exportation, 2008, P07.

➤ **L'accroissement du niveau de la production :**

Lorsque les capacités de production de l'entreprise sont sous-exploitées sur le marché local, l'exportation va permettre à l'entreprise de faire appel à tous ces moyens et d'utiliser toutes les ressources dont elle dispose afin d'augmenter son volume de production et de satisfaire la demande étrangère et de bénéficier ainsi d'économies d'échelles ;

➤ **La dynamisation de l'entreprise :**

L'exportation apporte une nouvelle dynamique à l'entreprise. En effet, avec l'exportation l'activité de l'entreprise : sa structure, son organisation, ces idées, ces produits ainsi que sa politique se voient modifiées et tout ceci poussent l'entreprise à progresser et de sortir de ces habitudes commerciales du marché local ;

➤ **Vulnérabilité moindre :**

En diversifiant ces activités à l'étranger, l'entreprise ne dépendra plus d'un seul marché et en cas de recul de l'économie intérieure, elle sera moins touchée si la demande se maintient dans les autres pays.

3.2. Les inconvénients

Plusieurs inconvénients émanent de l'activité de l'exportation à savoir¹⁴ :

➤ **Des coûts supplémentaires :**

Un projet d'exportation entraîne divers coûts immédiats : déplacement de la production de nouveau matériel publicitaire, et le cas échéant, recrutement d'un nouveau personnel de vente.

En outre, il faut parfois modifier l'emballage des produits ou la représentation des services en fonctions des marchés étrangers ;

➤ **Un niveau de détermination :**

Il faudra que l'entreprise consacre du temps, des efforts et des ressources pour établir et maintenir sa présence sur le marché étranger ;

➤ **La durée du projet :**

Bien que la plupart des entreprises comptent retirer des bénéfices substantiels du chiffre d'affaires qu'elle réalise à l'étranger, il faut souvent attendre des mois, voire des années avant que les investissements apportent leurs fruits ;

➤ **Les différentes cultures :**

L'entreprise devra se familiariser avec la langue et les cultures du marché cible, de même qu'avec ces pratiques commerciales. Si elle néglige cet aspect, elle risque de froisser involontairement ces clients potentiels et de perdre ces ventes ;

¹⁴ Ibid...P08

➤ **Les formalités administratives :**

L'entreprise devra s'habituer à la paperasserie due faite de la multitude de documents exigés à l'export, ce qui en général décourage les exportateurs et ralentit la réalisation de leur projet ;

➤ **L'accessibilité :**

L'entreprise doit être accessible à tout moment et ses clients étrangers doivent pouvoir la joindre facilement quel que soit leur localisation ;

➤ **La concurrence :**

L'entreprise devra tout savoir sur ces concurrents dans le marché cible et de recueillir le maximum d'informations les concernant moyennant des études du marché.

L'entreprise s'offre à elle plusieurs bonnes raisons qui nécessitent certains défis, le tableau suivant en résume les principaux avantages et inconvénients de l'activité d'exportation :

Tableau n°01 : Avantages et inconvénients de l'exportation.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Prospérer et pérenniser son activité ; - Accroître son chiffre d'affaires et maximiser ses profits; - Réaliser des économies d'échelles en optimisant ses capacités de production; - Prolonger le cycle de vie de ses produits ; - Créer des emplois ; - Améliorer sa compétitivité ; - Accroître sa notoriété ; - Établir de nouveaux contacts 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts supplémentaires ; - Niveau de détermination ; - Durée du projet ; - Différences culturelles ; - Formalités administratives ; - Accessibilités ; - Concurrence.

Source : KHEFFACHE.K : « Sensibilisation à l'international, Stratégie et Diagnostic à l'export », in séminaire, 2013.

Alors, se lancer sur les marchés internationaux est un grand pas à franchir pour de nombreuses entreprises ne connaissant que leur marché domestique. Il est important pour la survie de l'entreprise de clairement identifier les raisons qui la poussent à exporter. L'étude potentielle est une étape nécessaire pour la mise en place de ressources humaines et financières ainsi que l'évaluation de la faisabilité qui constitue une étape essentielle de

préparation à l'exportation. Quant à la démarche d'exportation, elle fera l'objet de la section ci-après.

Section 03 : La démarche d'exportation

Du fait de la complexité de l'environnement international, il s'avère être difficile et parfois même dangereux, pour toute entreprise qui souhaite exporter de pénétrer de nouveaux marchés étrangers. Ceci est notamment dû aux différences qui peuvent exister entre les différents marchés internationaux.

Tout ceci peut entraver ou même parfois compromettre la réussite et la conception de l'opération d'exportations de l'entreprise.

Pour cela, on a jugé utile de commencer par aborder la démarche d'exportation puis étudié le transport international de marchandise ainsi le dédouanement à l'export.

1. Les étapes préliminaires de l'activité d'exportation

Pour se préparer à l'export, l'entreprise doit suivre quelques étapes préliminaires indispensables pour la réussite de son projet d'export qui sont :

1.1. La réalisation d'un diagnostic export

C'est la première étape d'une démarche à l'international, elle consiste à identifier les forces et faiblesses de l'entreprise et à analyser son potentiel export et son degré de préparation à pénétrer les marchés étrangers, il peut être réalisé en interne, ou en externe¹⁵.

1.1.1. Les éléments évalués dans le diagnostic export

À travers le diagnostic export différents éléments doivent être évalués, à savoir :

1.1.1.1. L'analyse fonctionnelle

Le diagnostic consiste en l'évaluation des grandes fonctions de l'entreprise et conduit à mettre en évidence les ressources de l'entreprise qui conditionnent ses forces et ses faiblesses. Il permet de mesurer le degré de savoir-faire international de l'entreprise. On retrouve :

➤ **Capacité et flexibilité de l'appareil de production :** analyse la capacité de l'entreprise à :

- Produire en quantités suffisantes et sur une longue période ;
- Adapter techniquement les produits avec un surcoût modéré ;
- Produire dans les délais exigés par le marché.

¹⁵ PASCO-BERHO.C : « Marketing international en 23 fiches », édition DUNOD, Paris, 2008, P37 - 40.

- **Capacités logistiques** : analyse du système de distribution physique dont la fonction est d'acheminer un produit en bon état et dans des délais acceptables jusqu'à l'acheteur.
- **Dimension financière** : analyse la capacité financière de l'entreprise à trois niveaux :
 - Investissement : financement des investissements industriels et commerciaux ;
 - Besoins en fonds de roulement : augmentation des stocks, allongement des durées de crédit- client, allongement des délais de règlements ;
 - Risque financier : risque de non-paiement et risque de change.
- **Ressources humaines** : analyse des compétences du personnel, de l'organisation interne et des capacités de coordination et de contrôle de ses partenaires dans l'entreprise.
- **Système d'information** : analyse du système d'information : les sources d'information, études de marché, type de veille utilisée... etc.
- **Produit** : analyse du caractère exportable du produit : l'étendue de la gamme, la phase du cycle de vie du produit, les avantages concurrentiels du produit sur le marché de référence... etc.
- **Maîtrise du marché de base** : analyse de la position de l'entreprise sur son marché domestique et éventuellement sur les marchés étrangers sur lesquels elle est déjà présente.
- **Politique commerciale** : analyse de la politique commerciale (distribution, prix, communication) mise en œuvre par l'entreprise.

1.1.1.2. L'analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs

Il s'agit de mettre en évidence les compétences distinctives de l'entreprise sur ces marchés et de comparer son expérience, ses capacités, aux exigences du marché. L'analyse s'adapte à chaque marché. Elle concerne deux dimensions : la compétitivité technologique et la compétitive commerciale.

- **La compétitive technologique** : elle se mesure par le degré de nouveauté de la technologie utilisée et par la capacité de l'entreprise à innover et à s'adapter aux évolutions technologiques ;
- **La compétitivité commerciale** : elle se mesure par la capacité d'adaptation de l'offre au marché visé et par la capacité à faire mieux que la concurrence sur les différentes dimensions du plan de marchéage. L'objet du diagnostic est de mettre en évidence la nature de l'effet prisme et d'aider ultérieurement à l'élaboration du plan de marchéage sur le marché visé.

1.2. L'élaboration d'un plan d'exportation

Un plan d'exportations est en effet un plan d'affaires axé sur les marchés étrangers, qui définit le ou les marchés cibles, les objectifs d'exportation, les ressources nécessaires et les résultats escomptés.

Le plan d'exportation doit renfermer les éléments présentés dans le tableau ci-après :

Tableau n°02 : Les éléments du plan d'exportation.

Les éléments	La signification
Introduction	<ul style="list-style-type: none"> - Historique de l'entreprise et sa mission ; - Objet et le but du plan d'exportation ; - Les stratégies d'exportations à CT et à MLT ; - Lieu et installations.
Aspects organisationnels	<ul style="list-style-type: none"> - Propriété ; - Gestion ; - Personnel ; - Niveau de mobilisation des membres delà haute direction ; <ul style="list-style-type: none"> - Rapport entre l'exportateur et les autres activités de l'entreprise ; - Alliance stratégique ; - Question touchant le marché de travail.
Produits et services	<ul style="list-style-type: none"> - Description des produits et services ; - Caractéristiques principales ; - Adaptation et redéfinition en vue de l'exportation ; - Production des produits et services ; - Avantages comparatifs sur le plan de la production.
Aperçue du marché	<ul style="list-style-type: none"> - Études de marché ; - Contexte politique et économique ; - Taille du marché et segments clés du marché ; - Méthodes et critères d'achat ; - Perspective du marché... etc.
Stratégie d'accès sur marché	<ul style="list-style-type: none"> - Marchés cibles ; - Description des principaux concurrents ; - Analyse de la position concurrentielle ; - Positionnement des produits ; - Stratégie de prix, distribution et publicitaire ; - Description des intermédiaires et des partenaires.
Problèmes réglementaires et logistiques	<ul style="list-style-type: none"> - Protection de la propriété intellectuelle ; - Modes de transport et assurance fret des marchandises ; - Documents commerciaux ; - Recours à des fournisseurs de services commerciaux.
Facteurs de risque	<ul style="list-style-type: none"> - Les risques liés au marché ; - Risques de crédit et de taux de change ; - Risques politiques et autres.
Plan de mise en œuvre	<ul style="list-style-type: none"> - Principales activités ; - Critères et processus d'évaluation.

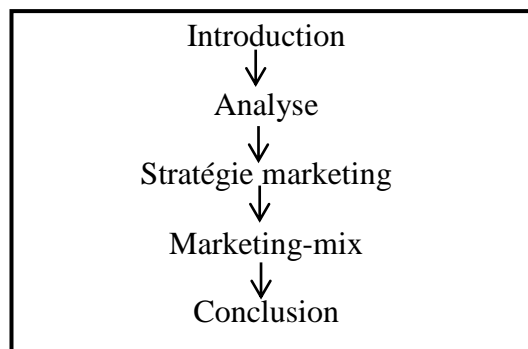
Plan financier	<ul style="list-style-type: none"> - Recettes ou sources de financement ; - Coûts des ventes, du marketing et de la publicité ; - Autres dépenses ; - Budget d'exploitation.
-----------------------	--

Source : Guide pas à pas à l'exportation, 2008, P12.

1.3. L'élaboration d'un plan marketing à l'export

Le plan marketing est le document qui énonce pour une période déterminée les principales actions marketing, partie intégrante du plan stratégique de l'entreprise, il se compose de trois parties principales : l'analyse, la stratégie marketing et le marketing-mix. Ces trois parties sont précédées d'une introduction qui annonce la problématique du plan marketing et se terminent par une conclusion qui évalue les perspectives de réussite de la politique marketing mise en place. Il convient également de préciser le calendrier des actions envisagées et d'estimer le budget nécessaire à la réalisation de ces actions.¹⁶

Schéma n°04 : La structure du plan marketing.



Source : MAYRHOFER.U : « Marketing », 2^{ème} édition actualisée Bréal, Paris, 2006, P72.

Il est fondamental de veiller à la cohérence entre les différentes composantes du plan marketing : la stratégie marketing doit être fondée sur l'analyse effectuée et le marketing-mix qui doit être décliné à partir de l'analyse et de la stratégie marketing.

1.3.1. L'analyse

Elle comporte généralement trois éléments : la description du marché, les diagnostics interne et externe et une synthèse¹⁷.

1.3.1.1. La description du marché

La description du marché fournit quelques données clés sur le marché et éventuellement sur le produit, la concurrence et le comportement du consommateur.

1.3.1.2. Les diagnostics interne et externe

¹⁶ MAYRHOFER.U : « Marketing », 2^{ème} édition actualisée BREAL, Paris, 2006, P72.

¹⁷ Idem.

Ils recensent les principaux points forts et faibles de l'entreprise et de son environnement.

1.3.1.4. Synthèse

La synthèse rappelle les principaux éléments des diagnostics interne et externe et évolue la position de l'entreprise.

1.3.2. La stratégie marketing

La stratégie marketing définit les objectifs, la segmentation du marché, la cible, le positionnement, les sources de volume et les éléments moteurs du marketing-mix¹⁸.

1.3.3. Le marketing mixte

L'entreprise doit étudier les différents éléments qui seront pris en considération en plus des « Quartes P » classiques du marketing fondamental et qui devraient eux-mêmes subir des modifications pour une meilleure approche du marché cible, pour cela elle doit aborder un plan marketing à l'export qui représente « Les treize P » du marketing international.

Tableau n°03 : Les treize P du marketing international.

Produit	Quels sont vos produits ou services et que devrez-vous faire pour l'adapter au marché ?
Prix	Quelle est votre stratégie en matière de prix ?
Promotion/communication	Comment comptez-vous faire connaître vos produits ou services à vos clients ?
Place/distribution	Comment et où comptez-vous livrer ou distribuer votre produit ou assurer votre service ?
Paiement	Les transactions internationales sont-elles compliquées ?
Personnel	Votre personnel possède-t-il les compétences voulues ?
Planification	Avez-vous planifié vos activités en ce qui concerne le marché, les comptes clients et les visites de représentants ?
Paperasserie	Avez-vous rempli tous les documents nécessaires ?
Pratiques commerciales	Avez-vous pris en compte les différences sur le plan culturel et dans les pratiques commerciales ?
Partenariat	Avez-vous recruté un partenaire afin d'établir une présence forte dans le marché ?
Politique	Quelles sont vos politiques actuelles et à venir ?
Positionnement	Comment votre entreprise sera-t-elle perçue dans le marché ?
Protection	Avez-vous évalué les risques pris des mesures pour protéger votre entreprise et sa propriété intellectuelle ?

¹⁸ Ibid... P73.

Source : Guide pas à pas à l'exportation, 2008, P19.

2. Les étapes de mises en œuvre de l'activité d'exportation

Après avoir effectué le diagnostic, le plan d'exportation et le plan marketing élaborés, l'entreprise va s'engager dans les étapes de mise en œuvre de la démarche d'exportation, à savoir :

2.1. Le choix du pays cible et l'étude du marché international

Le choix du pays cible est une phase très délicate. En effet, pour l'entreprise une multitude de marchés opportuns s'offrent à elle ; cependant, le choix de l'un ou de plusieurs d'entre eux doit se faire d'une manière sélective en raison des risques et des contraintes que chacun d'eux peut présenter, une mauvaise connaissance du marché représente l'une des sources majeures d'échec de l'entreprise dans sa démarche d'exportation.

L'étude du marché permet à l'entreprise de saisir les meilleures opportunités et identifier le marché le plus prometteur sur lequel elle lancera son produit et concentrera ses efforts de commercialisation, mais aussi éviter de pénétrer des marchés inintéressants sur lesquels elle n'a pas d'avenir. Cette étude passe généralement par trois étapes :

Tableau n°04 : Les étapes de sélection des marchés.

Étapes	Déroulement
Étude de présélection et évaluation d'un marché potentiel	L'entreprise doit dresser une liste des différents pays les plus accessibles et les plus attractifs, puis les classer. Cela lui permet de présélection sur les informations collectées sur différents indicateurs (indicateurs d'accessibilité ; situation politique, les relations commerciales avec l'étranger...) et d'avoir une vision globale sur les marchés et d'orienter ses choix stratégiques.
Études du marché globales	Ces études consistent en l'analyse de la structure et du fonctionnement des marchés présélectionnés (environnement légal, concurrentiel, environnement) afin de recueillir des informations plus précises et plus approfondies en vue de consolider le choix définitif de l'entreprise.

Études du marché ponctuelles	Ce sont les différents éléments (les 4P du mixte marketing) indispensables à la constitution de son plan commercial à l'export afin que sa politique commerciale soit adaptée au marché cible.
-------------------------------------	--

Source : élaborés par nos soins.

2.2. La prospection sur le marché étranger

La présentation d'un produit ou d'un service de bonnes qualités ne suffisent pas pour réussir une exportation, car la difficulté réside dans l'écoulement de ce produit en dehors du marché domestique, ce qui nécessite de mettre en œuvre des actions de prospection après avoir identifié les marchés cibles. La prospection représente la phase active de la démarche d'export. Elle permet¹⁹:

- Vérifier sur le terrain la faisabilité du projet export ;
- Faire face aux crises économiques ;
- Augmenter et maîtriser ses marges ;
- Motiver l'équipe commerciale ;
- Approfondir la connaissance du ou des marchés cibles.

La prospection commerciale peut prendre deux formes : la prospection de la clientèle et la prospection des fournisseurs. Cette dernière consiste à rechercher de nouveaux fournisseurs de matière première, de produits ou de services susceptibles d'être bénéfiques pour l'entreprise. Cette forme de prospection permet à l'entreprise d'éviter des ruptures d'approvisionnement... etc. La prospection de la clientèle quant à elle englobe les différentes techniques du marketing et de la vente, utilisées pour trouver de nouveaux clients potentiels, cette étape doit être complétée par la fidélisation du client²⁰.

Pour conquérir de nouveaux clients et promouvoir ses produits, l'entreprise peut faire appel à différents moyens ou outils de promotion tels que :

- Le matériel publicitaire ;
- Le publipostage ;
- Les médias ;
- Les visites personnelles ;
- Les foires commerciales ;

¹⁹ PASCO-BERHO.C : « Marketing international », 4ème édition DUNOD, Paris 2002, P142.

²⁰ Idem.

- Internet.

2.3. Stratégie de distribution à l'international

Une fois, l'entreprise exportatrice a choisi le mode de pénétration du marché étranger, elle doit choisir les canaux ou circuits de distribution à l'intérieur de ce marché qui lui permettra d'acheminer ses produits jusqu'au consommateur final. La sélection des circuits de distribution dans le marché étranger nécessite au préalable la réalisation d'une étude afin de se familiariser avec la structure de distribution locale qui diffère d'un marché à l'autre, ce qui oblige l'entreprise à adapter ses réseaux de distribution à chaque marché.

Mais les entreprises qui optent pour l'exportation sous-traitée ou l'exportation concertée ne se préoccupent pas de la distribution de leurs produits puisque celle-ci est prise en charge par les intermédiaires ou des partenaires²¹.

2.3.1. Sélection des réseaux de distribution

L'entreprise exportatrice doit choisir d'abord le type de circuit (circuit long ou court) et ensuite la nature et le nombre des points de vente qui lui permettront de mettre ses produits à la disposition des consommateurs.

2.3.2. Les facteurs de choix

Le choix d'un canal de distribution sur un marché étranger est en fonction d'un certain nombre de facteurs. Les contraintes liées au produit sont :

- Les contraintes liées aux consommateurs locaux ;
- Les contraintes liées à la structure commerciale existante et aux usages commerciaux ;
- Les contraintes légales et réglementaires ;
- Les réseaux utilisés par les concurrents ;
- Les objectifs marketing de l'entreprise.

3. Le transport international de marchandises et les régimes douaniers à l'export

Ils se présentent comme suit :

3.1. Les transports internationaux

Le choix s'effectue entre six modes de transport : route, air, fer, mer, voies fluviales, poste, qui sont représenté dans le tableau suivant :

²¹ Ibid.... P144.

Tableau n°05 : Les modes de transport.

Mode de transport	Avantages	Inconvénients
Maritime	<ul style="list-style-type: none"> - Adapté aux expéditions lointaines ; - Prix avantageux et adapté pour le transport de produits lourds et volumineux ; - Conteneurisation. 	<ul style="list-style-type: none"> - Délais importants ; - Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs, - Assurance et emballages plus onéreux.
Aérien	<ul style="list-style-type: none"> - Sécurité, rapidité ; - Diminution des frais financiers de stockage ; - Emballages et assurances peu coûteux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé ; - Capacité limitée ; - Interdit à certains produits dangereux ; - Rupture de charge.
Routier	<ul style="list-style-type: none"> - Souplesse d'utilisation et délais courts ; - Gamme de services étendue ; - Prix avantageux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé pour les destinations lointaines ; - Peu adapté aux grandes quantités.
Ferroviaire	<ul style="list-style-type: none"> - Coût avantageux ; - Adapté aux envois importants et lointains ; - Fluidité du trafic et respect des délais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nécessite un pré et un post acheminement en dehors du combiné ; - Ruptures des charges en dehors du combiné.
Fluvial	<ul style="list-style-type: none"> - Prix très bas ; - Adapté aux marchandises pondéreuses (300 à 2500tonnes selon les convois). 	<ul style="list-style-type: none"> - Réseau fluvial limité ; - Lenteur et immobilisation de la marchandise pendant le transport ; - Coût de pré et post acheminement.
Colis postaux	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités douanières simplifiées ; - Nombreux points de dépôt ; - Livraison à domicile dans les zones les plus éloignées. 	<ul style="list-style-type: none"> - Poids et dimensions très limités ; - Prix élevés ; - Délais pas toujours garantis.

Source : LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P28.

3.1.1. Choix d'une solution de transport

Sur le plan de la démarche, le choix d'une solution transport s'obtient par le coût du transport le plus faible possible. En même temps il faut assurer la sécurité de l'acheminement, et en particulier la sécurité des délais face aux risques de retard. On distingue ²²:

3.1.1.1. Le coût

Pour évaluer le coût, l'exportateur doit prendre en compte non seulement le prix du fret, mais aussi les frais accessoires : l'acheminement, le coût des intermédiaires, les formalités douanières... Il est important d'établir des tableaux comparatifs des coûts et prendre en compte les différentes prestations.

3.1.1.2. Les délais

Il s'agit pour l'exportateur d'obtenir des délais d'acheminement compatibles avec les caractéristiques des marchandises et la demande de l'importateur.

La durée totale du transport et le respect des délais sont des facteurs clés de succès, l'exportateur doit apprécier ces délais en tenant compte de l'ensemble de l'opération export, sans se limiter à la durée du transport principal.

3.1.1.3. La sécurité de l'acheminement

Il s'agit de la sécurité des marchandises face aux risques d'endommagement de vol de perte... etc. L'importance du critère de sécurité est liée au type des marchandises à livrer.

3.1.2. Les principaux auxiliaires du transport international

Les principaux auxiliaires du transport international se présentent dans le tableau suivant :

²² Source : LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P28-31.

Tableau n°06 : Principaux auxiliaires du transport international.

Auxiliaires	Règlementation et responsabilités	Activités
<p>Les commissionnaires de transport</p>	<p>Il s'engage à l'égard de son client à conclure, pour le compte de celui-ci les contrats nécessaires à l'acheminement de la marchandise qu'il prend lui-même à sa charge. Ainsi qu'il a toute la liberté dans le mode de transport.</p> <p>Il a à l'égard de son client, un devoir de conseil et de résultat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le groupage : il réunit les envois de plusieurs expéditeurs pour une destination précise et fait exécuter l'opération. - L'affrètement : exécuter le transport de marchandises par un transporteur routier en affrètement. - L'organisation d'un transport multimodal : il se charge de conclure avec divers transporteurs les contrats nécessaires à l'acheminement de la marchandise qui requiert plusieurs modes de transport.
<p>Les transitaires</p>	<p>C'est un mandataire qui agit au nom de son client et il assure simplement la liaison entre deux transports. En tant que mandataire il ne répond que de ses fautes personnelles. La principale serait de ne pas prendre de réserves en cas d'avarie.</p>	<p>Agent de liaison entre deux moyens de transport, où la marchandise subit la rupture de charge. Dans les pays étrangers, il n'y a pas de commissionnaire de transport, mais des transitaires qui s'appellent expéditeurs.</p>
<p>Les commissionnaires agréés en douane</p>	<p>Ils doivent être titulaires d'un agrément qui est accordé par le ministre des Finances après avis d'un comité consultatif, sur proposition du directeur général de la douane et à la suite d'une enquête minutieuse. Il signe toutes les pièces en son nom propre et se porte garant devant la douane. Il a une double responsabilité à l'égard de la douane et à l'égard du client.</p>	<p>Il ne substitue aux exportateurs et importateurs pour les formalités douanières.</p>

Source : LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P31.

3.2. Le dédouanement à l'export

Le dédouanement des marchandises à l'export est à la charge du vendeur sauf pour les ventes en EXW et FAS. Il est effectué par l'administration des douanes après réception de la déclaration en détail ainsi que l'ensemble des documents exigés.

La procédure de déclaration d'exportation est exigée pour toutes les marchandises exportées qu'elles soient ou non exonérées de droit et taxes ; celle-ci assigne un statut juridique précis aux marchandises et elle est établie par le déclarant qui en assume la responsabilité concernant l'exactitude des déclarations. Cette déclaration d'exportation comporte un certain nombre d'indications (le nom et l'adresse de l'expéditeur et ceux du déclarant), et l'identification des moyens de transport.²³

Le système SIGAD²⁴ détermine les marchandises qui doivent faire l'objet d'un contrôle, et ceux en fonction de quelques critères, on distingue notamment :

- **Le circuit vert** : celui-ci concerne les marchandises qui ne présentent pas de présomptions de fraude et par conséquent ne sont pas soumises à un examen et leur enlèvement est effectué immédiatement après règlement des droits et taxes ;
- **Le circuit orange** : dans ce cas, l'enlèvement des marchandises n'est autorisé qu'après le contrôle et l'examen des différents documents représentatifs de ces dernières ;
- **Le circuit rouge** : dans ce cas, les marchandises doivent faire l'objet d'un contrôle physique obligatoire et les documents les concernant doivent être examinés.

L'entreprise doit faire une analyse sur sa capacité à atteindre les marchés qu'elle s'est fixés afin de pouvoir déterminer la meilleure façon pour elle de les exploiter, d'où la nécessité d'un diagnostic export qui constitue une phase très importante pour l'entreprise ; son objectif est détecté les forces et faiblesses de l'entreprise vis-à-vis de l'international, et d'acquérir une bonne stratégie pour affronter le marché cible ainsi qu'une connaissance du choix de mode de transport est primordiale pour l'entreprise, en plus du régime douanier applicable qui constitue un atout pour l'entreprise exportatrice si elle fait le bon choix du pays en fonction de la stratégie utilisée.

²³ HODY.O, VANDERSTICHELEN.B : « T.V.A et Douane : Guide pratique », édition KLUWER, Belgique, 2005, P87.

²⁴ www.douane.gov.dz consulté le 13/04/2013 à 14 h 47.

Conclusion du chapitre

À la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparaît clairement, en guise de conclusion qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges. En particulier, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

De plus, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Avant de se lancer à l'export, l'entreprise doit analyser parfaitement la démarche à adapter pour conquérir le marché cible, une bonne maîtrise de cette dernière ne peut représenter que des atouts à son égard pour aborder l'international dans les meilleures conditions.

Chapitre II

Introduction du chapitre

Toute entreprise qui vend ou qui achète court des risques. Ces derniers sont amplifiés lorsqu'il s'agit d'opérations du commerce international ; en effet, les exportations sont devenues un paramètre sans laquelle beaucoup de facteurs freinent leur expansion. Pour leurs sécurités financières, l'assurance-crédit est apparue, son objectif principal est de supprimer les risques et de se charger de la récupération des créances en cas de non-paiement.

De plus, pour sécuriser au mieux ces transactions, la banque joue un rôle très important. En effet, l'exportateur cherchera un mode de paiement qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité en dégageant un bénéfice, il existe des modes spécifiques au commerce international, d'où la nécessité aux exportateurs internationaux de bien les connaître afin d'adopter leurs choix selon le pays.

Notre travail consistera dans un premier temps à analyser les différents risques que les entreprises confrontent à l'international. Dans un deuxième temps, nous présenterons la sécurité financière des exportations par l'assurance-crédit, de sa définition en passant par son fonctionnement et nous finirons par les risques qu'elles couvrent, puis en derniers lieux nous aborderons le système bancaire qui offre une sécurité financière à travers les modes de paiement (instruments et techniques de paiement) ainsi les garanties bancaires à l'international.

Section01 : Les risques à l'international

Importateurs et surtout les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise, mais nécessitent une identification de ces risques qui sont inhérents à toute activité. Pour faire face au lancement des produits sur les marchés internationaux, les entreprises doivent faire face aux menaces inhérentes à l'export d'où la nécessité de recourir à plusieurs accords internationaux pour les encourager dans le processus de leurs activités d'export.

1. Identification des risques

L'identification des risques se fait par rapport à certain critère retenu. On peut citer: l'objet du risque et son impact ; la nature du risque ; le positionnement du risque.

Certains de ces risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise, d'autres relèvent de l'incertitude à tous les niveaux, car leur degré de réalisation est imprévisible²⁵.

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de risques dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation. Une gestion rigoureuse induit la mise en place d'outils de détection et une gestion équilibrée²⁶.

2. Typologies des risques

Les risques que peut encourir une entreprise lors des opérations d'exportations peuvent être de plusieurs ordres :

2.1. Le risque pays

*« Le risque pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement ».*²⁷ Ces risques existent lorsque les contractants résident dans des pays différents. Ils sont spécifiques au commerce international et appréciés différemment par l'exportateur ou par l'importateur. Ils sont généralement classés en fonction des événements suivants :

²⁵ LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P129.

²⁶ Idem.

²⁷ LEGRAND.G, MARTINI.H : « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P106.

2.1.1. Risques de guerres

Ce type de risque résulte d'un conflit armé, guerre civile, révolution, émeute, mouvement politique... etc.

2.1.2. Désaccord ou rupture des relations économiques

Il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les pays des contractants qui peut faire obstacle à l'exécution d'un contrat commercial et peut toucher aussi la fabrication, l'expédition des marchandises, ce qui entraîne des frais financiers et des créances coûteuses.

2.1.3. Catastrophes naturelles

Ce sont les événements majeurs qui entraînent un dysfonctionnement de la vie économique d'un pays et par conséquent l'arrêt des unités de production ce qui induit des devises manque pour payer les achats. Les exportateurs du pays sinistré ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles, le banquier de l'importateur ne peut se procurer des devises pour effectuer les paiements à l'étranger.

2.1.4. Risque de non-transfert

Suite à une pénurie de devises dans le pays d'importateur ou l'existence dans ce pays d'une réglementation de paiement des importations, le débiteur bien que disposant en sa monnaie de fonds suffisants pour effectuer le paiement, ne sont pas en mesure d'obtenir immédiatement leurs conversions dans la devise qui constitue la monnaie du marché.

2.2. Le risque commercial

« Il s'agit de la possibilité que le vendeur exportateur ne se fasse pas payer par son client étranger. Le non-respect des clauses du contrat, l'insolvabilité de l'acheteur ou le fait de transiger avec un transporteur irresponsable sont des exemples de risques faisant partie du risque commercial global »²⁸.

2.3. Risque d'interruption du marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des incoterms ont été remplies. Ce risque existe également lorsque les deux pays contractants entrent en conflit politique.

2.4. Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt : *« représente pour un établissement financier, l'éventualité de voir sa rentabilité affectée par les fluctuations des taux d'intérêt. Il peut s'appréhender*

²⁸ LIMOGES.I, MIVILLE.K : « Le commerce international », édition FOCHER, Paris, 2000, P175.

différemment selon qu'il menace la marge de transformation (les résultats courants) ou la valeur patrimoniale. Mais dans les deux cas, le risque obère les fonds propres »²⁹.

2.5. Le risque de change

Le risque de change peut se définir comme : *« l'éventualité, pour une banque, de voir sa rentabilité affectée par une variation défavorable des cours des devises »³⁰.*

Donc, le risque de change provient de l'évolution du cours de la devise par rapport à la monnaie nationale, il engendre un problème dans l'estimation des coûts d'une transaction à effectuer avec l'étranger, ce qui fausse ainsi le calcul de la rentabilité.

2.6. Risque économique

« Le risque économique concerne les risques liés aux structures économiques du pays d'accueil d'un investissement, une mauvaise évaluation des projets économiques aboutit à un investissement en sur ou sous capacité »³¹.

2.7. Risque technologique

« Risque technologique est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptés par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché »³².

2.8. Le risque juridique

Le risque juridique intervient, lorsque la banque interrompt le concours d'un de ses clients pour des raisons quelconques. Le bénéficiaire concerné peut mener une action en justice en réclamant des engagements de la banque, surtout si celui-ci n'a pas prévenu le client. Comme il peut aussi survenir de la confiance qu'inspire le crédit entre le client et ses créanciers qui voient l'engagement de la banque une assurance de solvabilité.

3. Les menaces initiatives à l'export

L'activité de l'exportation engendre plusieurs risques, d'où la nécessité de mettre en place des institutions d'appui de la part de l'État pour encourager les exportateurs dans leurs activités. Les principaux accords internationaux sont :

²⁹ GAUTIER.P : « Risque & Management International », éditions L'HARMATTAN, Paris, 2003, P124.

³⁰ Ibid.... P129.

³¹ LEGRAND.G, MARTINI.H : « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P106.

³² Ibid.... P107.

3.1. Organisation Mondiale Du Commerce (OMC)

OMC³³ est l'institution internationale qui veille à l'application des règles régissant le commerce international. D'une manière globale, elle a pour mission de contribuer à la libéralisation du commerce des biens et services ainsi que des investissements à l'échelle mondiale.

3.2. Fonds Monétaire International (FMI)

FMI³⁴ a été créé par un traité entré en vigueur en 1945 pour favoriser la mise en place d'une économie mondiale solide. Les principaux objectifs de l'institution sont clairement consignés dans ses statuts³⁵ :

- Promouvoir la coopération monétaire internationale ;
- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les États membres et éliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce mondial ;
- Conformément à ce qui précède, abrégé la durée et réduire l'ampleur des déséquilibres des balances des paiements des États membres.

3.3. Conférence des Nations-Unies pour le Commerce Et le Développement (CNUCED)

La CNUCED³⁶ a été créée en 1964, cet organisme a pour principal objectif d'aider les pays en développement à tirer meilleur profit des opportunités commerciales, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux en vue de s'intégrer efficacement dans le commerce international de façon équitable.

3.4. Chambre de Commerce International (CCI)

CCI³⁷ a été créée en 1964 par les pays membres de l'ex-GATT (actuelle OMC). C'est un organisme de coopération technique lié à la CNUCED et à l'OMC. Il est chargé des aspects opérationnels du développement des échanges essentiellement orientés vers les entreprises. Ainsi, sa principale mission consiste à apporter assistance aux opérateurs

³³ Site web de l'OMC : www.wto.org.

³⁴ Site web FMI: www.imf.org.

³⁵ KENFACK.H : « Droit du commerce international », édition DALLOZ, Paris, 2009, P74.

³⁶ Site web de la CNUCED : www.unctad.org.

³⁷ Site web de la CCI : www.intracen.org.

économiques des pays en développement afin qu'ils puissent exploiter au mieux leur potentiel en matière de commerce international.

3.5. Banque Mondiale International

La BMI³⁸ a été créée en 1945. Elle regroupe Cinque institutions créées pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux États en difficulté : AID - AMGI - BIRD- CIRI –SFI. Elle avait pour objectif :

- Mettre l'accent sur la réduction de la pauvreté, en délaissant l'objectif unique de croissance économique³⁹;
- Favorisé la création des très petites entreprises ;
- Elle a adopté une série de politiques en faveur de la sauvegarde de l'environnement et du social, visant à s'assurer que leurs projets n'aggravaient pas le sort des populations des pays aidés.

L'action de la banque mondiale est principalement orientée sur les PVD, en accordant des prêts à des taux préférentiels à ses pays membres en difficulté. En contrepartie, elle réclame que des dispositions politiques appelées « politiques d'ajustement structurel » pour limiter la corruption, maintenir un équilibre budgétaire ou faciliter l'émergence d'une démocratie.

En plus des prêts accordés, elle finance également des projets d'ONG, et conduit de nombreuses recherches en rapport avec le développement de chaque pays. C'est ainsi la banque mondiale qui mesure l'IDH dans différents pays et zones géographiques, ou qui conduit avec l'Unicef des études thématiques sur l'eau et l'assainissement.

3.6. La Banque des règlements internationaux (BRI)

Elle a été fondée le 17 mai 1930, siège à Bâle. Elle regroupe 55 Banques centrales. Elle a plusieurs rôles :

- Assurer l'échange des liquidités internationales ;
- Assure la coordination des différentes banques centrales ;
- Collecte de la plupart des données sur la finance internationale.

³⁸ www.banquemondiale.org.

³⁹ VINCENT.F : « Institution économique international », édition LARCIER, Bruxelles, 2009, P284.

À l'égard des différents éléments cités précédemment, nous pouvons dire que pratiquement toute entreprise exportatrice court des risques, ces risques différents bien entendu en fonction du pays, du marché, du client, des capacités de l'entreprise... etc. Pour promouvoir les exportateurs dans leurs activités différentes institutions ont été mises en place par l'État à l'échelle internationale pour encourager et mené à bien les exportateurs dans leurs démarches d'exportation en plus des différentes méthodes de couverture qui permettent de garantir ces risques. Ces méthodes de couverture feront l'objet des deux sections suivantes.

Section02 : La sécurité financière des exportations par l'assurance-crédit

L'activité d'exportation n'est pas sans risque, plusieurs méthode de couverture sont disponible pour prémunir les entreprise exportatrice, parmi ces méthode on retrouve l'assurance-crédit. L'assurance-crédit permet de supprimer les risques et se charger de la récupération des créances.

L'assurance-crédit est une assurance qui concerne la réalisation d'un risque commercial, politique ou de catastrophe naturelle, tout comme l'assurance dommage. Mais la première couvre le contractant contre les risques liés à son acheteur, alors que la deuxième couvre le contractant contre les risques qui peuvent toucher c'est bien et service.

1. Généralités

1.1. Définition de l'ACE

C'est un moyen qui permet à des créanciers, moyennant le paiement d'une prime, de se couvrir du risque de non-paiement des créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement⁴⁰.

Du côté du créancier (l'exportateur), l'avantage de l'ACE est multiple, elle permet d'abord de procurer la sécurité et la stabilité à l'entreprise ⁴¹ :

- Par l'indemnisation en cas de non-recouvrement dans les délais contractuels ;
- Par la sélection de la clientèle qui lui permet d'éviter des débiteurs très risqués ;
- Par la prise en charge de la gestion d'un contentieux complexe et coûteux, surtout quand il s'agit d'un contentieux avec l'étranger où les lois et les usages sont moins connus ;

⁴⁰ Tout au long du mémoire, l'assurance-crédit à l'exportation sera désignée par l'abréviation ACE.

⁴¹ BEN MANSOUR.H : « Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation », édition OPU, 1990, Alger, P12.

- Par l'amélioration du Standing financier de l'entreprise. En effet, il suffit parfois au banquier de savoir que son client possède un portefeuille de créances assurées pour lui accorder des crédits plus élevés.

1.2. Les types de l'assurance-crédit

L'ACE est destiné à couvrir quelques-unes des plus grandes zones à risques auxquelles sont confrontés les exportateurs. Plusieurs types d'assurances crédit à l'export sont disponibles, elles varient d'un pays à un autre. Les ACES les plus largement utilisés sont⁴² :

1.2.1. ACE à CT

Elle couvre des durées de prêt inférieures de 180 jours. Les phases de pré et de post livraison sont couvertes, ainsi que la protection contre les risques politiques et commerciaux ;

1.2.2. ACE à MLT

Émise pour des périodes supérieures à 12 mois, elle fournit la couverture pour les exportations en biens d'investissements, construction ou services spéciaux ;

1.2.3. Assurance d'investissement

Emise en faveur des sociétés qui investissent dans les pays étrangers, c'est l'agence multinationale de garantie d'investissement (MIGA) affiliée à la banque mondiale qui offre ce type d'assurance ;

1.2.4. Assurance du commerce extérieur

S'applique aux marchandises non expédiées à partir du pays d'origine. Elle n'est pas disponible dans un certain nombre de pays en développement ;

1.2.5. Assurance risque de change

Couvre les pertes dues aux fluctuations de change respectives de monnaies nationales par rapport à celles de l'importateur et de l'exportateur pendant une durée déterminée.

1.3. Les principes généraux de l'assurance-crédit

L'ACE repose sur un ensemble de principes expliqué dans le tableau ci-dessous :

⁴² Ibid.... P18.

Tableau n°07 : Les principes fondamentaux de l'assurance-crédit.

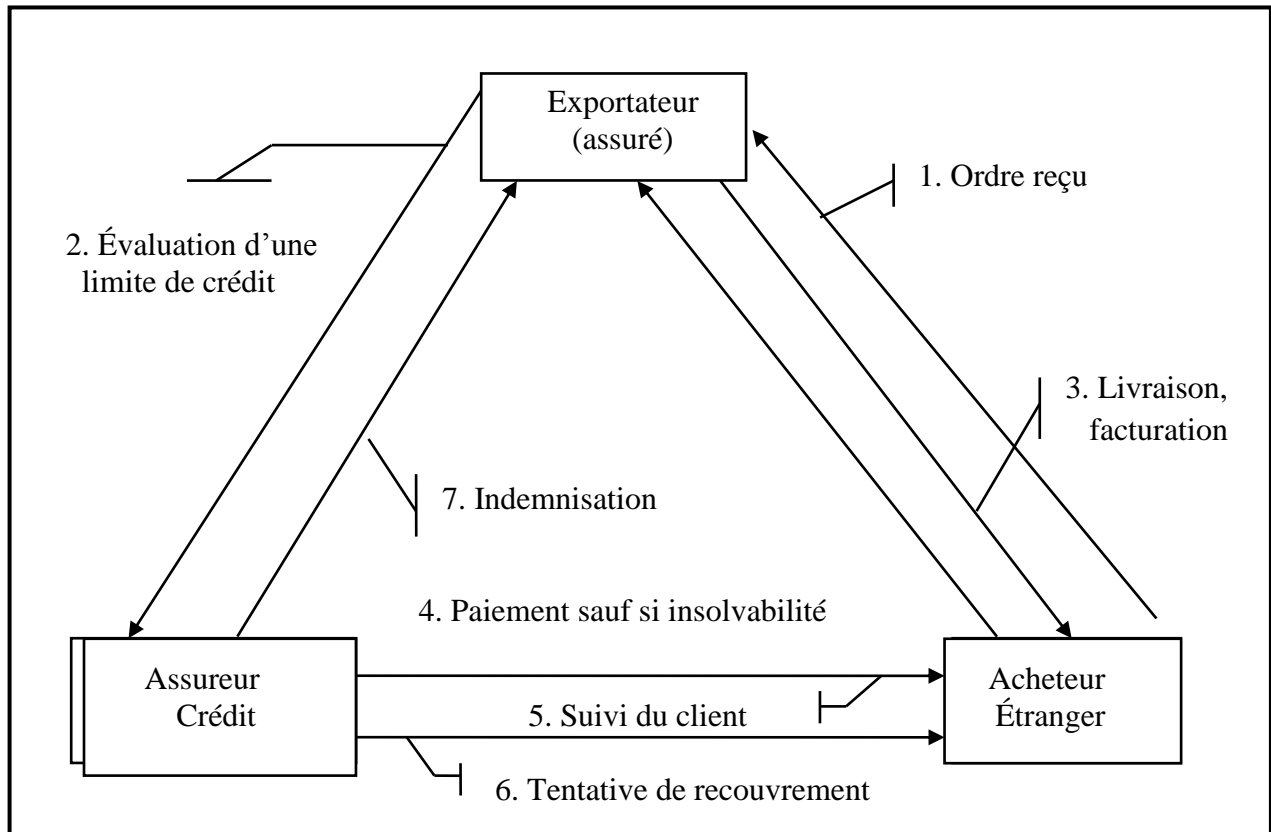
La sélection des risques	ACE pourra évaluer les risques qu'elle va couvrir et veiller à l'équilibre de son portefeuille.
L'agrément	Tout crédit consenti par l'assuré doit faire l'objet d'un agrément de l'assureur, exception faite sur les faibles montants.
Le risque d'insolvabilité	L'indemnisable doit provenir d'un débiteur dont l'état d'insolvabilité a été matérialisé par une incapacité de payer judiciairement constatée ou par une carence de paiement à l'issue d'un certain délai.
Quotité garantie	L'assuré doit toujours conserver à sa charge une partie de la perte constatée en confirmation du concept fondamental selon lequel assureur et assuré se trouvent associés dans la réalisation d'un objectif commun.
Faits générateurs de sinistres	<p>Le risque commercial est assurable c'est-à-dire le risque résultant d'opérations traitées entre industriels ou commerçants de droit privé à partir de fournitures de marchandises ou prestations de services stipulées payable à CT.</p> <p>Les risques non commerciaux c'est-à-dire les transactions réalisées avec des acheteurs publics et les risques à caractère politique ou catastrophique sont également assurables et relèvent d'une intervention de l'État.</p>
La globalité	L'assurance doit porter sur l'ensemble de l'activité de l'assuré ou pour le moins sur une partie cohérente d'un ensemble, car il ne saurait être question de laisser l'assuré décider lui-même des risques à garantir et pratiquer ainsi l'anti sélection condamnée par les assureurs en général.

Source : élaborés par nous-mêmes à travers divers supports électroniques.

1.4. Fonctionnement de l'assurance-crédit

Le fonctionnement de L'ACE s'explique dans le schéma suivant :

Schéma n°05 : Le fonctionnement de l'assurance-crédit.



Source : élaborés par nous-mêmes à travers divers supports électroniques.

1. Ordre reçu ;

2. Évaluation d'une limite de crédit : prévention du risque d'impayé : l'assureur crédit va examiner soigneusement la solvabilité de chaque nouveau client.

3. Livraison, facturation ;

4. Paiement sauf si insolvabilité ;

5. Suivi client : surveillance du risque : l'assureur crédit évalue continuellement les risques des clients ainsi il peut détecter et signaler les éventuelles modifications de la situation financière de ceux-ci. Il pourra aussi se désengager au niveau des demandes de montants assurés sur acheteurs critiques vis-à-vis de ses assurés ;

6. Tentative de recouvrement : à la demande des assurés, l'assureur crédit prend contact avec les débiteurs afin de récupérer les créances impayées. Le réseau mondial de recouvrement de l'assureur crédit, dans le cadre de relations commerciales internationales, permet d'agir en respectant les procédures en vigueur dans les pays concernés ;

7. Indemnisation en cas de perte : au terme du délai de carence, l'assureur crédit indemnise l'assuré à concurrence du découvert accordé du montant de sa facture impayée. Ceci est réalisé dans des délais appropriés afin que la liquidité de l'entreprise assurée soit garantie.

2. Les risques couverts par l'assurance-crédit à l'exportation

*« Tout risque portant sur une opération de quelques natures que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, susceptible d'entraîner une perte d'argent, par suite à l'insolvabilité ou à la défaillance de paiement du contractant, est susceptible d'intéresser l'assurance-crédit ».*⁴³

Les risques couverts par l'ACE sont : le risque commercial, le risque politique qui inclut le risque pays et le risque de non-transfert, ils ont été définis dans la section précédente.

3. Les avantages et les inconvénients de l'assurance-crédit à l'exportation

Au-delà de la garantie offerte à l'exportateur, l'ACE présente un certain nombre d'avantages, et d'inconvénients, à savoir⁴⁴ :

3.1. Les avantages

Sont :

➤ La couverture du poste client

La couverture du poste client est aussi appelée le risque impayé. Sa mission est :

- Tenir l'entreprise régulièrement informée de l'évolution de ses risques ;
- Sauvegarder les relations de confiance établies entre l'entreprise et ces clients ;
- Soulager la trésorerie de l'entreprise par l'indemnisation de l'impayé ;
- Facilite la mise en place de l'ACE avec un court très abordable.

➤ Le financement des exportations

Parfois, il suffit au banquier de savoir que son client à son portefeuille de créances assuré auprès d'un organisme spécialisé en assurance-crédit, pour lui octroyer une ligne de crédit plus élevé. Dans ce cas, l'AC permet d'améliorer la solvabilité de l'entreprise.

⁴³ Ibid... P22.

⁴⁴ VINCENT.O : « Gestion des débiteurs », édition PRO, Belgique, 2009, P221-224.

➤ **La garantie du risque de fabrication et de l'interruption du marché**

Cette assurance couvre le risque financier lié à l'interruption du marché, dont les Causes peuvent être une décision arbitraire de l'acheteur ou à un simple défaut de paiement.

Autrement dit, cette garantie couvre la perte de l'exportateur dès qu'il a achevé ces obligations contractuelles (pendant la période d'exécution du contrat, l'exportateur supporte un risque de perte si cette exécution est interrompue pour une raison ou une autre).

➤ **Avantages pour l'exportateur**

L'AC permet aux exportateurs de rivaliser avec les fournisseurs de biens ou de services semblables dans d'autre pays. Si un fournisseur demande à un acheteur de le payer avant la livraison et qu'un autre lui accorde un crédit de 60 jours à date de la livraison de la marchandise dans le pays importateur, il y a des chances pour que ce soit le deuxième fournisseur qui obtiendra la commande. Aussi, donner des facilités de paiement à ses clients est un facteur important de compétitivité. En permettant un accès adéquat au financement des exportations, l'État peut donc augmenter les exportations du pays

3.2. Les inconvénients

Ils sont :

- Certaines catégories de risques sont exclues. Ainsi les non-commerçants ne sont pas couverts. De même, ne sont pas couvertes les entreprises liées à l'assuré (filiales ou maisons mères) à cause du risque de conflit d'intérêts pouvant survenir en cas d'insolvabilité du débiteur. Enfin, les pouvoirs publics des pays faisant partie de l'OCDE (État, communes, organismes, provinces... etc.) ne pouvant théoriquement pas être déclarée insolvable, ils ne constituent pas un risque ;
- Ce type d'assurance demande un suivi administratif quotidien ;
- Pour obtenu la couverture de ses créances commerciales, l'assuré doit, par chaque client, adresser une demande de limite de crédit à l'assureur. Cette limite a pour objectif de définir l'encours maximal couvert sur son débiteur ;
- De plus, il est tenu d'informer l'adjurer de toute échéance impayée il s'agit là d'une condition essentielle pour conserver la couverture il est de plus primordial d'identifier avec précision le débiteur en retard de paiement. L'assuré peut alors soit demander une prolongation du délai de paiement auprès de l'assureur, soit déclarer un sinistre. Cette

déclaration de créances impayées doit toutefois avoir lieu au plus tard 60 jours après l'échéance, même si la plupart des polices prévoient une première prolongation.

- Le coût de la prime peut également être un frein à la souscription d'une AC. Pourtant, nonobstant celui-ci, il ne faut pas sous-estimer l'intérêt que peut susciter une AC souscrite à bon escient ;

- À l'instant du factoring, l'AC requiert une gestion stricte au niveau administratif, non seulement en ce qui concerne la gestion des couvertures obtenues, mais également dans le respect des délais lors des introductions en sinistre.

Pour conclure ce point, nous pouvons dire que l'ACE est un instrument essentiel permettant de couvrir les risques par la sécurité qu'elle apporte aux exportateurs donc elle favorise le développement du commerce international par les différents risques qu'elle prend en charge par elle-même ce qui permet d'améliorer la solvabilité de l'entreprise.

Section03 : La sécurité financière des exportations par le système bancaire

Dans le cadre d'une vente à l'internationale, l'exportateur a pour souci majeur de se faire payer par ses clients, et dans les délais convenus. De ce fait, il convient aux prospecteurs du commerce international de trouver le mode et la technique de paiement les plus adéquats et les plus appropriés pour leurs opérations à l'international.

Les dépôts de fonds ont été exigés de la part des importateurs aux vendeurs afin de s'assurer du remboursement des acomptes versés et du paiement des indemnités ce qui représente un très sérieux inconvénient pour les exportateurs (lourdement sur la trésorerie par une longue et coûteuse mobilisation de fonds). Afin de remédier à ces problèmes, il a fallu trouver une solution qui soit la plus sécurisante pour l'acheteur, la moins contraignante et la moins coûteuse pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues "les garanties bancaires à l'international " qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution des exportations et de leurs engagements contractuels.

1. Les instruments et les techniques de paiement

Pour obtenir une sécurité maximale de paiement, il existe des modes et techniques spécifiques au commerce international, d'où la nécessité aux opérateurs internationaux de bien les connaître afin d'adopter leurs choix selon le pays.

1.1. Les instruments de paiement

On désigne par instrument de paiement le support matériel, ainsi les principaux instruments sont :

1.1.1. Le chèque

C'est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire, il peut être libellé en monnaie nationale ou en devise étrangère.

Le tableau suivant représente les avantages et les inconvénients du chèque :

Tableau n°08 : Avantages et inconvénients du chèque.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité d'utilisation ;- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;- Constitue une épreuve de paiement et supprime la nécessité d'une quittance ;- Envoie d'un chèque est plus commandé et moins onéreux qu'un envoi de fonds.	<ul style="list-style-type: none">- Délai de recouvrement allongé ;- Temps d'encaissement parfois très long ;- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire ;- Coût élevé pour les chèques de faibles Montants ;- Risque de change si le chèque est établi en devises ;- Recours juridique parfois long et difficile ;- Risque de vol ou de perte.

Source : élaboré par nos soins.

1.1.2. Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé, le débiteur donne l'ordre à son banquier de payer son créancier par virement. Il rend l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, il ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert⁴⁵.

⁴⁵ MEYER.V, ROLIN.C : « Techniques du commerce international », édition NATHAN, France, 2000, P90.

Les avantages et les inconvénients du virement Swift sont comme suit :

Tableau n°09 : Avantages et inconvénients du virement Swift.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Très rapide et sûr sur le plan technique ;- Peu onéreux ;- Pas de risque d'impayé.	<ul style="list-style-type: none">- Initiative de l'acheteur ;- Temps plus ou moins long;- Risque de change si le virement est libellé en devise.

Source : élaborés par nos soins.

1.1.3. La lettre de change

La lettre de change peut être définie comme : « un acte solennel, en forme de lettre, par lequel le souscripteur (qu'on appelle tireur) mande à une personne résidant dans un autre lieu (qu'on appelle tiré), de payer une certaine somme à celui au profit de qui la lettre est souscrite et qui en a fourni le montant (qu'on appelle preneur ou donneur de valeur), ou au cessionnaire de ce dernier (qu'on appelle porteur) »⁴⁶.

Le tableau ci-après retrace les principaux avantages et inconvénient de la lettre de change :

Tableau n°10 : Avantages et inconvénients de la lettre de change.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Effet émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;- Il détermine précisément la date d'échéance ;- Cadre juridique fort : convention de Genève (1930).	<ul style="list-style-type: none">- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

Source : LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P 143.

1.1.4. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne (le souscripteur) s'engage à payer une certaine somme à l'ordre d'une autre personne (le bénéficiaire) à une certaine échéance⁴⁷.

⁴⁶ YECHE.J-B : « Traité de la lettre de change », Paris, 1846, P278.

⁴⁷ BERNARD.A, BEGUIN.J-M : « L'essentiel des techniques bancaires », édition D'ORGANISATION, Paris, 2008, P61.

Le billet à ordre est généralement émis par le souscripteur : ceci est un inconvénient pour le bénéficiaire qui ne peut pas mobiliser sa créance tant que le souscripteur n'a pas l'initiative d'émettre le billet.

À la différence de la lettre de change, le billet à ordre n'est pas obligatoirement un acte de commerce : il peut par conséquent être utilisé entre particuliers, entre non-commerçants (cas relativement peu fréquent) et entre toute personne physique ou morale et un créancier banquier. Le tableau suivant retrace les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

Tableau n°11 : Avantages et inconvénients du billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- C'est une reconnaissance de dette et il matérialise la créance ;- Il précise exactement la ou les dates de paiement, mobilisable, et il endossable.	<ul style="list-style-type: none">- Émis à l'initiative de l'acheteur ;- Il est soumis aux risques : d'impayé et de change.

Source : BNP Paribas: « Moyens et sécurités de paiement, garanties et financements »,2007, P08.

2. Les techniques de paiement

On désigne par technique de paiement la procédure par laquelle le paiement est effectué, il existe deux familles :

- **L'encaissement simple** : marchandises contre paiement ;
- **L'encaissement documentaire** : documents représentatifs de la marchandise contre paiement.

2.1. L'encaissement simple

2.1.1. Définition

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais. « *Le concept encaissement simple vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux* »⁴⁸. Il est entendu par documents financiers et les instruments de paiement.

⁴⁸ RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n°520 Paris révisée 95.

2.1.2. Déroulement de l'opération

En premier lieu, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par l'encaissement simple ;

Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, on son nom pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur ;

À la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne à sa banque le transfert du règlement pour le compte du vendeur. Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques, car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

Remarquons aussi que cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales, les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

2.1.3. Avantages et inconvénients de l'encaissement simple

Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple sont présentés dans le tableau ci-après :

Tableau n°12 : Avantages et inconvénients de l'encaissement simple.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Procédure simple ;- Modérations des coûts ;- Rapidité d'exécution et de souplesse.	<ul style="list-style-type: none">- Faible assurance pour l'exportateur ;- Pas de documents qui prouvent une garantie en cas de non-paiement.

Source : élaboré par nos soins.

2.2. L'encaissement documentaire

Opération liant un exportateur, un importateur et le banquier de l'importateur. Dans cette opération, l'importateur d'une marchandise ne pourra récupérer les documents permettant de

les retirer que contre paiement effectué entre les mains de son banquier qui lui remettra les documents en contrepartie. On retrouve dans cette catégorie le Credoc⁴⁹ et la RD⁵⁰.

2.2.1. La remise documentaire

2.2.1.1. Définition

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat de la part de l'exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents ». ⁵¹

2.2.1.2. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois)⁵² :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne le mandat à sa banque ;
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement, en général correspondant de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **Bénéficiaire** : destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant dû pour lever les documents.

2.2.1.3. Le mécanisme d'une remise documentaire :

Le mécanisme de la remise documentaire se déroule ainsi :

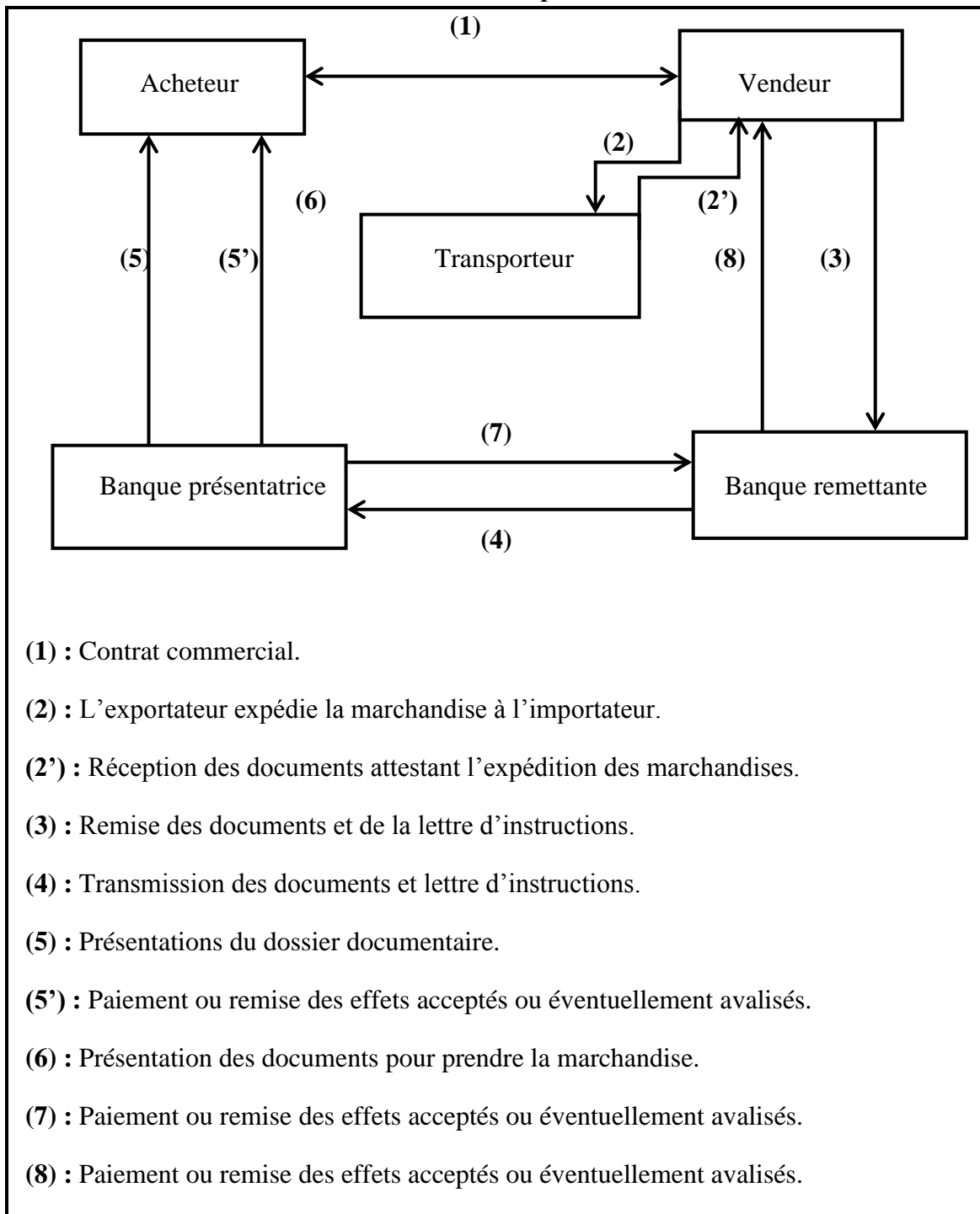
⁴⁹ Tout au long du mémoire, le crédit documentaire sera désigné par l'abréviation Credoc.

⁵⁰ Tout au long du mémoire, la remise documentaire sera désignée par l'abréviation RD.

⁵¹LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P101.

⁵² Idem.

Schéma n°06 : Déroulement d'une opération de remise documentaire.



(1) : Contrat commercial.

(2) : L'exportateur expédie la marchandise à l'importateur.

(2') : Réception des documents attestant l'expédition des marchandises.

(3) : Remise des documents et de la lettre d'instructions.

(4) : Transmission des documents et lettre d'instructions.

(5) : Présentations du dossier documentaire.

(5') : Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

(6) : Présentation des documents pour prendre la marchandise.

(7) : Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

(8) : Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

Source : NGUYENTHE.M : « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », 4^{ème} édition D'ORGANISATION, Paris, 2011, P257..

2.2.1.4. Les types de la remise documentaire

On distingue deux types de remise documentaire⁵³ :

➤ **La remise documentaire contre paiement**

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) ;

➤ **La remise documentaire contre acceptation**

La remise D/A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

2.2.1.5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Les principaux avantages et inconvénients de la remise sont comme suit :

Tableau n °13 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire.

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé le montant de la facture due au fournisseur étranger ;- La procédure est plus souple que le Credoc, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;- Le coût bancaire est minime (de 0.1 % à 1 %).	<ul style="list-style-type: none">- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport ;- Acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer ;- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Source : MARTINI.H: « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P133.

2.2.3. Le crédit documentaire

2.2.3.1. Définition

« Le Crédit documentaire est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à

⁵³ LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P101.

destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis »⁵⁴.

2.2.3.2. Les intervenants du Credoc

Cette technique fait intervenir quatre parties⁵⁵:

- **Donneur d'ordre**

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du Credoc en faveur de son fournisseur, où il précise entre autres les documents qu'il désire et le mode de règlement ;

- **Banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le Credoc, c'est-à-dire procède à son ouverture ;

- **Banque notificatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du Credoc en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur ;

- **Bénéficiaire**

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

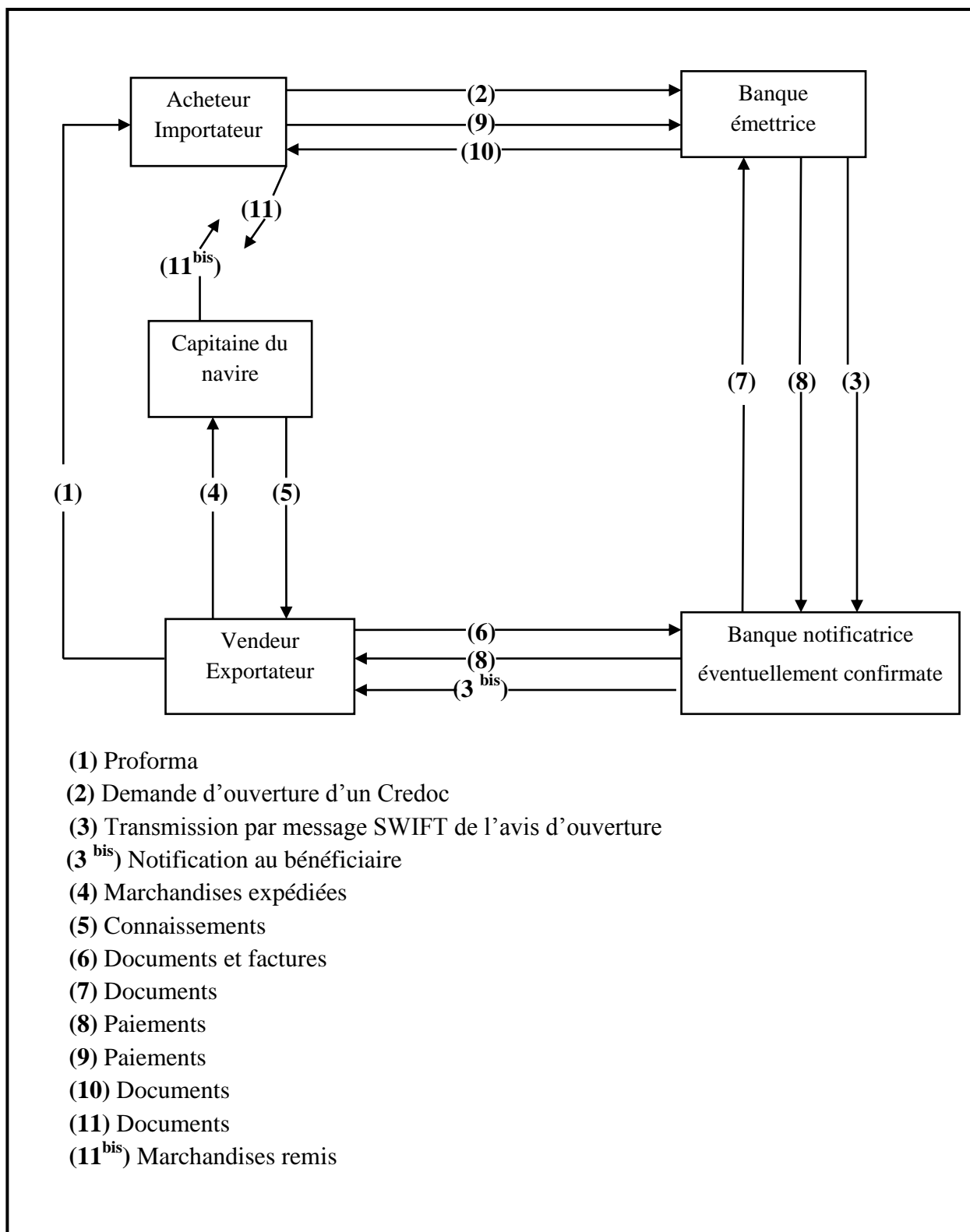
2.2.3.3. Le mécanisme du Credoc

Le fonctionnement du Credoc se déroule ainsi :

⁵⁴ LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P97.

⁵⁵ Ibid.... P98.

Schéma n°07 : Fonctionnement du Credoc.



Source : Costa M : « Le crédit documentaire », édition BREAL, Paris, 1998, P123.

2.2.3.4. Les modes de réalisation d'un Credoc

C'est l'acte pour lequel la banque réalise les engagements envers les bénéficiaires. La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée où la banque réalisatrice »

Tableau n°14 : Les modes de réalisation d'un Credoc.

Le crédit est réalisable	Définition
par paiement à vue	Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.
par paiement différé	Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif. Le point de départ dès x jours est soit : – la date de facture ; – la date de document de transport ; – la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.
par acceptation	La banque accepte une traite contre 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). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmante conformément à son engagement.
par négociation	La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.

Source : Optic, P126.

2.2.3.5. Les formes d'un Credoc

Les crédits documentaires sont classés en trois grandes catégories⁵⁶ :

- **Le crédit révocable**

Le banquier peut se rétracter avant expédition des marchandises. L'exportateur conserve un risque de non-paiement tant que ses marchandises ne sont pas expédiées. En pratique, le

⁵⁶ LIMOGES.I, MIVILLE.K : « Le commerce international », édition FOCHER, Paris, 2000, P229.

crédit révocable est très peu utilisé dans les affaires, sauf dans les relations entre une société mère et ses filiales.

D'une manière générale, il n'est pas satisfaisant, car il ne sécurise pas totalement l'exportateur. Il est rarement utilisé malgré son caractère de rapidité de règlement ;

- **Le crédit irrévocable (notifié ou non confirmé)**

Il repose sur l'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. Ce Credoc est beaucoup plus sûr que le précédent ; néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte d'autre part le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'État, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice.

Ce Credoc est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

- **Le crédit irrévocable et confirmé**

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce Credoc comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

2.2.3.6. Forces et faiblesses d'un Credoc

Le tableau suivant retrace l'ensemble des avantages et inconvénient du Credoc

Tableau n° 15 : Avantages et inconvénients d'un Credoc.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Garanties et moyens de paiement ; - Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires ; - Seule la fraude permet l'inopposabilité au paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts ; - Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant ; - Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

Source : LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P167.

❖ La différence entre le Credoc et la remise documentaire

Parmi les points de divergence entre le credoc et la remise documentaire sont retracé dans le tableau suivant :

Tableau n° 16 : Les points de divergences entre Credoc et RD.

Credoc	RD
<ul style="list-style-type: none"> - L'engagement de la banque émettrice et d'assurer la traite dès la fixation de certaines conditions ; - Paiement rapide de l'exportateur ; - Réalisation moins souple ; Plus coûteux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les banques jouent exclusivement un rôle d'intermédiaire ; - Paiement moins rapide de l'exportateur ; - Relation souple ; Moins coûteux.

Source : élaboré par nos soins.

3. Les garanties bancaires à l'international

Les garanties bancaires à l'international peuvent être émises sous différentes formes ; le cautionnement, les garanties à première demande, les lettres de crédit *stand-by*.

3.1. Les cautionnements

Le cautionnement est défini par l'article 644 du Code civil algérien comme étant : « *Un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers*

le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même»⁵⁷. En effet, le cautionnement bancaire « est un prêt de signature de la part de la Banque, équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat qui réunit le débiteur avec ses créanciers »⁵⁸.

3.1.1. Les catégories de cautions

Nous retenons cinq grandes catégories de caution à savoir⁵⁹ :

- **Caution d'adjudication et sa soumission (*bid bond*)** : elle garantit le « sérieux » des offres d'une société soumissionnant à un marché. Son montant représente environ 5 % du marché ;
- **Caution de bonne fin ou de bonne exécution (*performance bond*)** : elle garantit l'exécution des obligations contractuelles de l'exportateur dès la signature du contrat. Son montant représente environ 10 % du marché ;
- **Caution de restitution d'acompte (*advance paiement guarantee*)** : elle garantit le remboursement éventuel des acomptes versés à la commande ;
- **Caution de dispense de retenue de garantie (*advance money bond*)** : permet aux exportateurs, d'encaisser par anticipation le montant de la retenue de garantie prévue, qui aurait normalement dû être conservée par l'acheteur jusqu'à réception définitive ;
- **Caution de découvert local** : elle garantit à un banquier étranger le remboursement d'une avance consentie pour assurer le fonds de roulement d'une filiale.

3.2. Les garanties bancaires à première demande

« Ce sont des engagements par lesquelles une banque, dans le cadre du marché sur l'étranger conclus ou à conclus, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée ».⁶⁰

Elle se présente sous deux formes directes et indirectes ; Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une **garantie directe**. Le schéma suivant retrace la situation

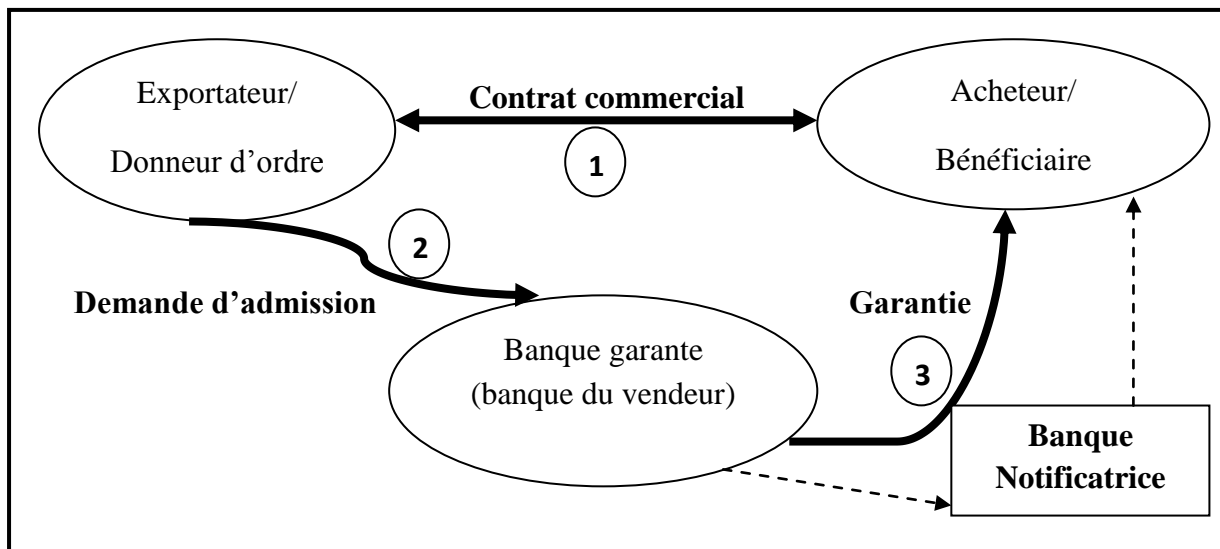
⁵⁷ L'article 644 de code civil algérien.

⁵⁸ ALAIN.C, Gerard R : « la banque et l'entreprise », Ed, ECONOMICA, paris, 1996, p.89.

⁵⁹ GARSUAULT.P, PRIAMI.S : « Les opérations bancaires à l'international », édition BANQUE, Paris, 2001, P155-156.

⁶⁰ Ibid... P155.

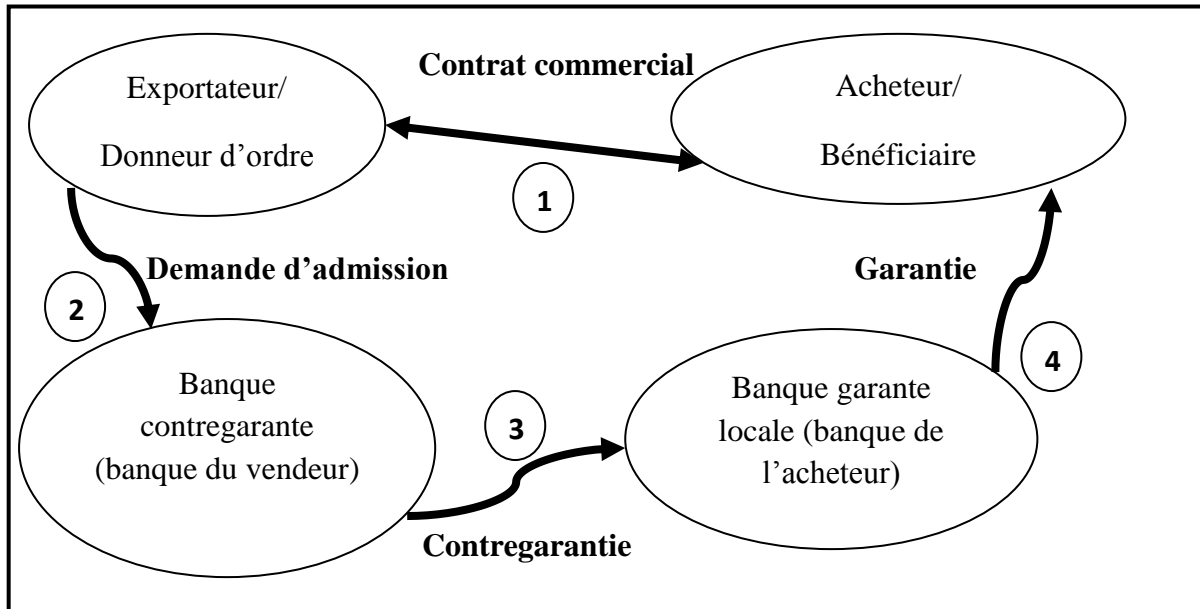
Schéma n°08 : Mise en place d'une garantie directe.



Source : LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P181.

Par contre si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec là-contre garantie de la banque du vendeur, on parle de **garantie indirecte**.

Schéma n°09 : Mise en place d'une garantie indirecte.



Source : LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P181.

3.2.1. Les types de garantie

Il existe trois types de garantie⁶¹ :

⁶¹ Ibid...P159.

- La garantie sur simple demande qui peut être appelée par le bénéficiaire sur simple demande ;
- La garantie documentaire dont l'appel est subordonné à la présentation d'un document qui prouve le non-respect de l'obligation contractuelle ;
- La lettre de crédit *Stand-by*, qui fera l'objet du point suivant.

3.3. La lettre de crédit " *Stand-by* "

Dans certains pays, il émet des « lettres de crédit *Stand-by* » qui remplacent certaines garanties bancaires, par exemple des garanties de restitution d'acompte ou de bonne exécution de marchés de travaux ou de ventes de biens d'équipement, ou encore des garanties contre le défaut de paiement de biens de consommation⁶².

Les lettres de crédit *Stand-by* sont utilisées comme le crédit documentaire traditionnel puisqu'elles sont elles-mêmes des garanties de paiement. À noter que la *Stand-by letter of credit* donne lieu à un règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

En pratique, les lettres de crédit *Stand-by* peuvent servir⁶³ :

- **Soit de moyen d'indemnisation** : Si l'on considère les *stand-by* comme garantie d'indemnisation, ce sont des garanties bancaires, à première demande. Par conséquent, toute garantie bancaire peut être émise sous la forme d'une *Stand-by* ;
- **Soit de garantie du paiement d'un prix** : envisagées comme garanties de paiement sont plus proches du Credoc. En effet, à l'instar du Credoc :
 - Ce sont des garanties délivrées d'ordre de l'acheteur ou du débiteur ;
 - Tout comme le Credoc, elles portent sur l'intégralité du prix à payer ;
 - Enfin, tout comme le Credoc, elles constituent des garanties de paiement.

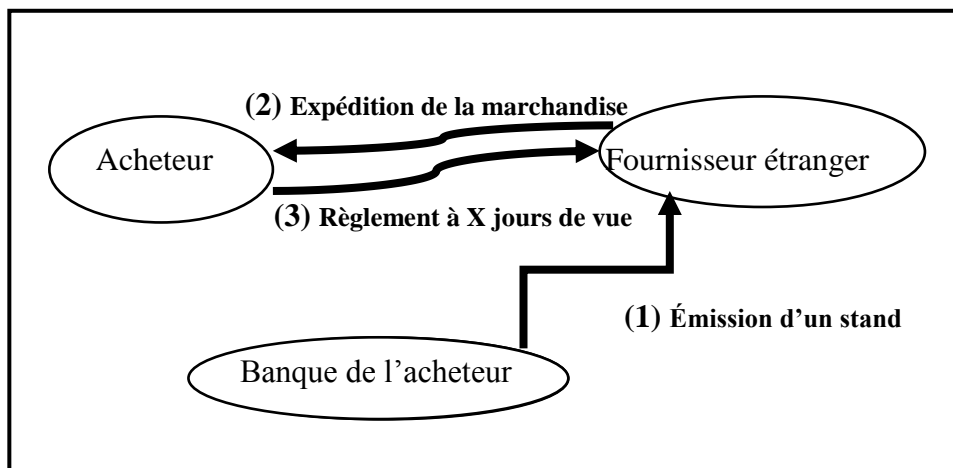
La *Stand-by* ne sera mise en jeu que si l'acheteur ne règle pas le montant de la transaction le jour de l'échéance. Elle sert de parachute de sécurité pour l'exportateur.

Le déroulement de la lettre de crédit est retracé dans le schéma suivant :

⁶² GARSUAULT.P, PRIAMIS : « Les opérations bancaires à l'international », édition BANQUE, Paris, 2001, P161.

⁶³ Idem.

Schéma n°10 : Déroulement d'une lettre de crédit *Stand-by*.



Source : GARSUAULT.P, PRIAMI.S : « Les opérations bancaires à l'international », édition BANQUE, Paris, 2001, P162.

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

Dans ce cadre, les conditions de paiement constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale afin de dégager des solutions de financement adaptées. Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique et l'instrument de financement le plus appropriés, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction. En plus des cautions et garanties bancaires internationales qui ont pour objet de couvrir les risques encourus par les contractants.

Conclusion du chapitre

Pour conclure ce chapitre, nous dirons que toute entreprise qui s'internationalise court des risques lors de son activité. Pour se prémunir contre eux, l'assurance-crédit est l'instrument essentiel permettant de couvrir ces risques, par la sécurité qu'elle apporte aux exportateurs et par les moyens octroyés par les banques. Ajoutons à cela les modes de paiement qui offre une sécurité garante dans le recouvrement des fonds ainsi le bon choix de l'instrument ou de la technique de paiement est une bonne maîtrise de ces dernières ne peut présenter qu'une garantie des fonds pour les transactions commerciales.

Chapitre III

Introduction du chapitre

Dans le précédent chapitre, nous avons examiné les instruments, les techniques et les garanties bancaires les plus utilisés dans le commerce international en abordant pour chacune d'elles, les principaux risques encourus par les parties du contrat ainsi qu'un ensemble de risques fréquemment fréquenté par les entreprises exportatrices.

Les principaux risques auxquels doit faire face l'exportateur lors de son activité sont liés à la phase de paiement qui a pour origine soit un risque pays ou un risque de change.

En Algérie, les différentes institutions d'appui aux exportateurs ne couvrent pas totalement ce genre de risque, c'est à l'entreprise exportatrice de prendre les initiatives en mains pour pouvoir faire face à cette situation. Pour cela, nous allons présenter le présent chapitre en trois sections ; les deux premières traiteront uniquement des deux risques énumérés précédemment en raison de leurs importances, il nous a paru opportun d'identifier ces risques, de mesurer leurs ampleurs et d'énumérer les différentes techniques envisagées pour les couvrir. Quant à la dernière section, on n'a opté pour les exportations Algériennes Hors hydrocarbures à travers un état des lieux puis le dispositif d'aide à ces exportations au niveau national et international à travers les différents accords.

Section 01 : La couverture du risque pays

Exporter avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente pas une opération commerciale réussie. Mais il faudra se prémunir contre un des principaux risques qui est le risque pays. Pour se faire, l'exportateur doit adopter une politique de gestion basée sur une analyse des différents déterminants de ce dernier. Toutefois, avant de parler de gestion du risque, il faudra tout d'abord identifier ce risque en exposant les différentes formes qu'il peut revêtir, puis les différentes stratégies pour faire face à ce dernier.

1. Identification et différentes composantes du risque pays

Il se présente ainsi :

1.1. Identification du risque

Les échanges commerciaux ont toujours existé, ils se sont compliqués avec le temps. Par conséquent, le risque pays a suivi. La naissance de ce risque remonte aux banques commerciales qui prêtent à des institutions dont le pays est ou devient un pays à risque posent le problème de mesurer le risque. Son apparition remonte aux contreparties des transactions de marché situées dans des pays à risque. Mais ce dernier se reproduit aussi lorsque l'une des deux parties possède des dettes provenant de pays émergents⁶⁴.

1.2. Les différentes composantes du risque pays

Selon les domaines, le risque pays se rapporte souvent au concept des différents risques à savoir :

- Risques économiques ou systématiques ;
- Risque politique ;
- Risque juridique ;
- Risque de non-transfert ;

Ces risques énumérés ont fait l'objet de la première section du chapitre précédent. Ajoutons à cela :

- **Risque régional** : « *La globalisation des marchés implique une interdépendance de l'économie des différents blocs régionaux, avec des risques accrus de contamination des crises financières. Celle-ci est liée à l'instinct grégaire des investisseurs privés qui considèrent les marchés émergents comme une seule classe d'actifs dans leurs portefeuilles* »⁶⁵.

⁶⁴ EITIEMAN.D, MOFFETT.M, STONEHILL.A: « Gestion et finance internationale », 10^{ème} édition ÉDUCATION, Paris.2004,P417.

⁶⁵ Ibid.... P420.

- **Risque souverain** : il intervient lorsque le débiteur est public et si les dettes contractées ou garanties ne peuvent être remboursées.

2. Les outils stratégiques du risque

Les entreprises spécialisées dans le commerce international, justifient quotidiennement l'utilité du risque pays.

2.1. L'implantation

On ne peut imaginer des opérations dans n'importe quel pays y compris les plus risqués à la seule condition que la prise de risque y soit justement rémunérée. Pour cela, il faut se projeter dans l'avenir et faire des études futures pour avoir des visions lointaines. Cela va permettre à l'investisseur ou au banquier d'avoir une idée plus précise sur les pertes ou gains. Quand on aborde le risque pays, il faut intégrer la notion de risque de crise, car l'individu essaie de se prémunir lors de son contact avec le risque pays. Le marché évoluant, les produits financiers couvrant du risque se compliquent et nul n'a l'exigence de connaître la totalité des produits disponibles sur le marché⁶⁶.

2.2. L'investissement direct à l'étranger (IDE)

L'IDE se définit comme la prise de participation d'un investisseur étranger dans le capital d'une entreprise ou la création d'une entreprise ex nihilo. Les pays émergents utilisent beaucoup ce moyen de financement qui est en continuelle augmentation. Ce moyen de financement concerne les entreprises et non pas les états qui fonctionnent différemment via le financement bilatéral. L'IDE se décompose de deux manières soit par l'ouverture de capital soit par la création d'entreprises. Cet investissement doit être perçu comme le transfert du pouvoir décisionnel vers l'acquéreur à transfert de propriété⁶⁷.

Les prêteurs publics dans le passé ont été considérés comme des modèles dans le risque pays, car il possédait un monopole non négligeable sur les IDE.

Trois facteurs déterminent l'exposition au risque pays de l'investissement à l'étranger⁶⁸ :

- La dimension stratégique de l'IDE ;

⁶⁶ CAVES.R-E, FRANKEL.J, JONES.R : « Commerce et paiements internationaux », édition DE BOECK, Bruxelles, 2003, P187.

⁶⁷ Ibid.... P188-189.

⁶⁸ Idem.

- Le pouvoir de négociation des entreprises étrangères ;
- Les relations des entreprises étrangères avec le pays hôte.

La dimension stratégique de l'investissement dépend de la taille de la filiale et du secteur industriel d'appartenance. Plusieurs études ont montré que la taille est synonyme de grande visibilité et, donc accroît le risque politique. Par ailleurs, certaines industries sont plus vulnérables au risque politique que d'autres. Il s'agit des entreprises minières et pétrolières, des banques, des compagnies d'assurance et des compagnies spécialisées dans l'immobilier.

2.3. Expositions commerciales

La manière d'appréhender l'exposition au risque pays et d'en mesurer les conséquences dépend de la nature de l'opérateur et des opérations concernées. On distinguera ainsi l'exposition commerciale d'un exportateur, celle d'un industriel qui s'implante à l'étranger et celle d'un banquier par rapport à son portefeuille de créances internationales. D'autres modes d'investissements existent, mais sont bien moins utilisés que ceux précédemment cités. Il s'agit des licences (Accords de distribution, Franchises, Contrats de fabrication, Cession de brevet, Contrat de gestion)⁶⁹.

3. Gestion du risque pays

Toutes les différentes composantes du risque pays cité précédemment nous conduit à une conséquence lourde a porté qui est la maîtrise du risque de non-paiement. Donc, il y a lieu de gérer en suivant plusieurs démarches :

3.1. La gestion du risque client

Le risque client désigne la possibilité pour le vendeur ou le créancier de ne pas être payé du fait de l'acheteur, ou de ne l'être que partiellement ou avec retard. Cette défaillance du débiteur peut être volontaire ou involontaire. Elle peut intervenir avant ou après la livraison de la marchandise ou du service⁷⁰.

⁶⁹ AGOSTINO.S, CHAFFEL.A, HUART.J-M : « 100 fiches pour comprendre la mondialisation », édition BREAL, Paris, 2006, P26.

⁷⁰ HULL.J, GODLEWSKI.C, MERLI.M: « Gestion des risques et institutions financières », 2^{ème} édition PEARSON, France, 2007, P419-420.

L'estimation du risque client est à la fois plus simple et plus difficile que celle du risque pays. Une entreprise disposant des comptes de son client peut en faire une analyse financière, et estimer plus au moins grossièrement le risque qu'il représente. Mais il est difficile d'affiner cette estimation, et surtout de disposer d'une information complète sur les clients actuels ou éventuels : il faudrait, pour cela, un investissement méthodologique et une collecte d'information souvent trop coûteuse pour une entreprise industrielle ou commerciale. Ce sont donc des sociétés spécialisées qui assurent l'essentiel des estimations du risque client, et qui vendent leurs conclusions. De plus en plus souvent, ce service est également proposé par des compagnies d'assurance ou d'affacturage, qui trouvent ainsi une façon complémentaire de rentabiliser leurs fichiers et leur réseau international. L'estimation du risque se déroule en deux étapes :

- La collecte d'information ;
- Le traitement d'information.

L'entreprise, informée sur la solvabilité d'un acheteur potentiel, peut ainsi décider à bon escient s'il accepte la commande, les modalités de paiement, et le plafond d'en-cours sur ce client. De même, par la suite, il peut s'adapter à une aggravation du risque, par exemple en réduisant les délais de paiement ou en exigeant que celui-ci soit réalisé comptant (afin de réduire l'en-cours).

3.2. Le transfert du risque de non-paiement

Le transfert se fait à travers divers recours, à savoir :

3.2.1. Le recours aux assurances

L'exportateur a la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurance auprès des assureurs crédit, qui présente des gammes de polices contre paiement d'une prime d'assurance. En Algérie par exemple, la CAGEX offre aux exportateurs algériens deux types de polices d'assurance :

➤ **Les polices globales :** destinées à couvrir les problèmes des ventes de biens de consommation et les prestations de service payables à CT.

« La police est globale, sauf dérogation prévue aux (conditions particulières), dans le sens où l'assuré s'engage à soumettre à la compagnie d'assurance la totalité des opérations à

l'exclusion de celles dont le paiement intervient par crédit documentaire irrévocable et confirmé en Algérie ou par anticipation »⁷¹.

➤ **Les polices individuelles** : Elles concernent les biens de consommation et de prestations de services payables à CT. Elles sont délivrées opération par opération et non pas pour un ensemble d'opérations d'un exportateur. La quotité garantie par une police globale ou une police individuelle correspond à :

- 80 % du montant de la créance garantie au titre du risque commercial ;
- 90 % du montant de la créance garantie au titre du risque politique, de catastrophe naturelle et non-transfert.⁷²

3.2.2. Le recours aux sociétés d'affacturage

Les exportateurs peuvent aussi recourir aux sociétés d'affacturage afin de couvrir à 100 % le risque de non-paiement. « *Les sociétés d'affacturage assurent non seulement les financements des exportations, mais aussi elles permettent aux exportateurs d'alléger leur trésorerie, de gérer les comptes clients et de recouvrer les créances tout en leur prélevant des commissions liées à ce financement* »⁷³.

3.2.3. Le recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur)

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans la majorité émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement. On retrouve :

- La garantie de paiement ;
- La lettre de crédit *Stand-by*.

Ces deux points ont été détaillés lors du chapitre précédent.

3.2.4. Auto couverture du risque (par l'entreprise elle-même)

La couverture du risque de non-paiement peut être assurée par l'entreprise exportatrice elle-même en choisissant avec précision les instruments et les techniques de paiement, en prévoyant une clause de réserve de propriété dans le contrat commercial et en amortissant le choc éventuel causé par le non-paiement en utilisant des mesures comptables.

⁷¹ Article 3 de la police globale, conditions générales de la CAGEX.

⁷² La CAGEX.

⁷³ BERRY.P : « Management & gestion des unités commerciales », édition BREAL, Paris, 2004, P167.

3.2.4.1. Le choix des instruments et techniques de paiement

Le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies. En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

3.2.4.2. La clause de réserve de propriété

« *La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu* »⁷⁴. Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.

3.2.4.3. Les mesures comptables

« *L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto – assurance* »⁷⁵. Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

Avant d'exporter, il faut que l'entreprise mesure le pour et le contre afin de bien choisir le pays cible pour minimiser les risques dont elle peut faire face lors de son activité. Parmi l'un des principaux risques auxquelles devrait faire attention l'exportateur est le risque pays, il demeure parmi l'un des principaux à l'égard de son importance et les conséquences négatives dont il résulte. Même si l'entreprise exportatrice a recours à différentes méthodes de couverture, mais il en reste qu'elle doit être vigilante vu la principale conséquence qu'il dégage est celle de non-paiement donc il peut emmener l'entreprise en faillite même voir la balance commerciale du pays elle-même.

Section 02 : La couverture du risque de change

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financières facturées dans des devises étrangères, donc elle est confrontée à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies, il s'agit du « risque de change », c'est-à-dire une variation de quelques points due au

⁷⁴ BENAMMAR.J-M « technique du commerce international », édition TECHNIPLUS, France 1995, P164.

⁷⁵ PASCO-BERHO.C : « Marketing international en 23 fiches », édition DUNOD, Paris, 2008, P66.

cours de change peut avoir des incidences qui remet en question la rentabilité de l'opération traitée. Alors, lors de la négociation d'un contrat commercial, les deux parties contractantes se trouvent face au risque de change. Il devient alors nécessaire pour chacun d'évaluer ce dernier et de le gérer par la suite.

L'objectif de cette section est de présenter les principaux risques de taux de change ainsi que les stratégies à adapté face à ce risque de change, puis les techniques de couverture qui permettent de s'en prémunir.

1. Nature et type de risques de change

Ils s'étalent ainsi :

1.1. La nature du risque de change

L'entreprise peut opter pour une facturation dans sa monnaie nationale, dans la monnaie du pays de son partenaire commercial ou bien dans une devise tierce.

L'opération du commerce international appréhende son risque de change en fonction de plusieurs critères :

- Le premier critère à retenir est celui de la monnaie de facturation ;
- Le deuxième dépend de la nature des flux. Autant des opérations de commerce clairement identifiées sont simples à appréhender dans la politique de couverture du risque de change, autant des opérations plus incertaines, telles que les appels d'offres ou bien les créances douteuses, sont plus difficilement mesurables, mais doivent pour autant, être intégrées dans le calcul de la position de change.

L'établissement de cette position se fait à un cours de référence ou bien à un cours réel (cours comptant ou bien cours à terme).

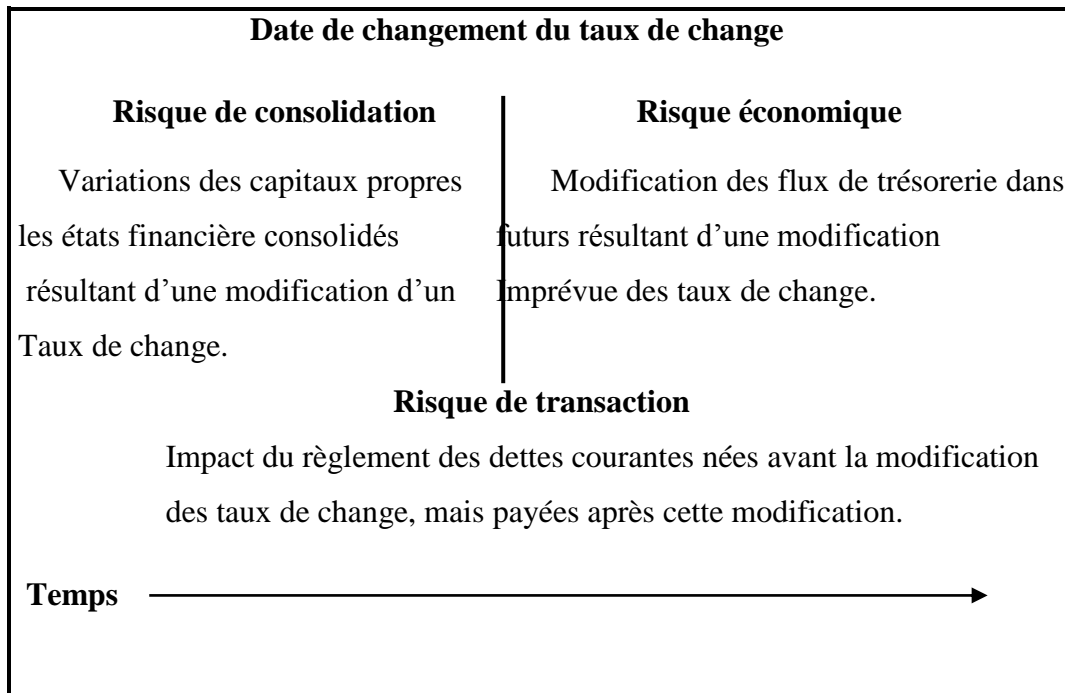
Face à cette situation, l'entreprise doit décider d'une stratégie de couverture. Celle-ci peut organiser la couverture totale du poste client et fournisseur, partielle ou la non-couverture. Stratégiquement, une entreprise peut tout à fait décider, face à un concurrent, de ne pas se couvrir, pour bénéficier de l'évolution favorable d'un cours de change qu'elle anticipe, cette idée est développée encore plus ci-après.⁷⁶

⁷⁶ GARSUAULT.P, PRIAMIS : « Les opérations bancaires à l'international », édition BANQUE, Paris, 2001, P169.

1.2. Les types de risques de change

L'exposition au risque de change peut prendre divers aspects. Le schéma suivant en résume les trois principales formes :

Schéma n°11 : Comparaison entre les trois principaux risques de change.



Source : EITIEMAN.D, MOFFETT.M, STONEHILL.A: « Gestion et finance internationale », 10^{ème} édition ÉDUCATION, Paris.2004, P193.

1.2.1. Le risque de transaction

Il provient du changement de la valeur des créances et des dettes exposées à une variation du taux de change et dont l'échéance est postérieure à celle-ci. C'est un risque technique qui requiert l'utilisation des instruments du marché des changes et du marché monétaire.⁷⁷

1.2.2. Le risque économique

Il résulte du changement de la valeur actuelle de l'entreprise à la suite d'une modification de ses flux de trésorerie, modification causée par une fluctuation imprévue du taux de change. Ces variations du taux de change peuvent affecter le niveau des ventes futures, celui des prix et des coûts... etc. C'est un risque de nature économique puisqu'il affecte la valeur de l'entreprise.

Alors que le risque de transaction découle des flux futurs certains en monnaies étrangères pour lesquels des contrats ont été signés, le risque économique découle des flux futurs attendus,

⁷⁷ EITIEMAN.D, MOFFETT.M, STONEHILL.A: « Gestion et finance internationale », 10^{ème} édition ÉDUCATION, Paris.2004, P193.

également en monnaies étrangères, mais incertaines en raison de variations possibles des cours de change altèrent l'environnement concurrentiel.⁷⁸

1.2.3. Le risque de consolidation

Il découle du changement possible de la valeur des actions, engendré par la conversion des états financiers des filiales installées à l'étranger, conversion réalisée afin de présenter des états financiers consolidés pour tout le groupe. C'est un risque comptable qui concerne la présentation de la performance de l'entreprise.

2. Les différentes stratégies à adopter face au risque de change

Face au risque de change, trois attitudes sont concevables.

2.1. La non-couverture du risque

L'entreprise reporte l'ensemble des conséquences financières de ce risque à l'époque où il est réalisé, soit comme étant une stratégie, soit par méconnaissance du risque encouru.

2.2. La couverture systématique

Elle consiste à se protéger automatiquement dès qu'une créance ou une dette en devise apparaît.

Il y a un débat sur les défauts d'une politique systématique de couverture du risque de change, dont on peut énumérer les principaux arguments ⁷⁹:

- Les actionnaires peuvent diversifier beaucoup plus facilement le risque de change que les gestionnaires de l'entreprise ;
- La couverture n'ajoute pas de valeur à l'entreprise. Au contraire, par l'utilisation de ses ressources pour sa mise en place, la couverture contribue à diminuer la valeur nette de l'entreprise ;
- Selon la théorie de l'agence, les gestionnaires auraient une aversion plus grande pour le risque que les actionnaires et ils seraient enclins à utiliser des instruments de couverture au déterminant des intérêts des actionnaires ;
- Les gestionnaires ne peuvent pas gagner contre le marché. Lorsque le marché est à l'équilibre, la valeur actuelle nette des couvertures de risque est nulle ;
- La mise en place d'une couverture du risque de change a surtout pour objectif d'éviter que n'apparaissent des pertes de change dans les états financiers ;

⁷⁸ Ibid....P194.

⁷⁹ Ibid.... P196.

- Selon la théorie de l'efficacité du marché, les investisseurs tiennent compte des effets que pourrait avoir le risque de change sur l'entreprise, lorsqu'ils l'évaluent.

2.3. La couverture sélective

C'est-à-dire selon le cas en question, l'entreprise prend la décision de couvrir ou non la position ouverte, en tenant compte du niveau d'acceptation du risque, de l'anticipation des parties de taux et des positions de l'entreprise.

La mise en œuvre d'une gestion du risque de change par une couverture systémique ou sélective fait supporter l'entreprise un coût relativement modeste. S'il n'y a pas de couverture, il y a toujours possibilité pour qu'une perte, susceptible d'induire de graves difficultés financières, se réalise. Ajoutons à cela que l'économie mondiale se caractérise par le flottement des devises et par les grandes fluctuations des cours des monnaies, donc la gestion du risque de change devient une nécessité et non pas un choix. La gestion du risque de change a pour objectif de minimiser, au moindre coût possible, les pertes de change susceptibles d'affecter la rentabilité de l'opération traitée. Elle débute par la détermination et la surveillance permanente de la position de change.⁸⁰

En plus des trois attitudes citées précédemment, on doit prendre en compte aussi la position de change de l'entreprise c'est-à-dire⁸¹ :

La position de change détermine réellement le risque encouru par l'entreprise. C'est cette position que l'entreprise court un risque de perte suite à une variation défavorable des cours de change.

Les cours à prendre en compte pour valoriser les opérations déterminant la position de change peuvent être les suivants :

- **Fermée ou nulle** : si les engagements sont égaux aux avoirs ;
- **Ouverte** : s'il y a une différence. Cette dernière est appelée « longue » si les créances en devises excèdent les dettes et « court » dans le cas contraire.

La position de change doit répondre à trois critères :

- Elle doit être fiable : toutes les modifications y sont intégrées dans les plus brefs délais ;

⁸⁰ GUILLONCHON.B, KAWECKI.A : « Économie internationale », 6^{ème} édition DUNOD, Paris, 2009, P298.

⁸¹ LUKWEBO. M-B : « Les banques africaines face aux défis de la mondialisation économique », édition L'HARMATTAN, Paris, 2012, P108-109.

- Elle doit être claire : facile à lire et à mettre à jour ;
- Elle doit être actualisée : il doit s'agir d'un calcul quotidien.

Afin de déterminer la position de change et de la surveiller en permanence, un tableau sur lequel sont enregistrées toutes les opérations en devises d'influencer la position de change de l'entreprise, est établi .ce tableau représente donc un état des flux de trésorerie en capital et en intérêt, devise par devise et échéance par échéance, en mettant en évidence les positions de change successives jusqu'à l'échéance la plus éloignée pour chaque devise. Une fois la position nette déterminée, il y a lieu d'évaluer le degré de probabilité de la réalisation effective de la perte, pour voir si réellement il y a lieu de se couvrir du risque de change.

3. Les instruments de gestion et de couverture du risque de change

Lorsqu'une partie se trouve exposé au risque de change, elle peut opter l'une ou l'autre des méthodes de couverture, interne ou externe qui consistant à réduire ou à annulée sa position en devise (longue ou courte).

3.1. Méthode interne de couverture du risque de change

Il s'agit des méthodes que l'entreprise met en place, en utilisant des techniques propres à elle afin de réduire l'exposition au risque

3.1.1. Par le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. De nombreux paramètres peuvent influencer le choix de la devise durant la négociation telle que :

- Monnaie de référence de l'acheteur compte tenu de la relation entre sa devise locale et le dollar par exemple ;
- Devise des recettes export de l'acheteur ;
- Financement en devises possible à des conditions plus avantageuses ;
- Monnaie de référence des achats du vendeur (ou des intrants...).⁸²

3.1.2. Par la gestion interne du risque de change

Nous allons présenter les techniques les plus courantes :

- La clause de change contractuelle ;

⁸² LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P202.

- Le *netting* ou compensation multilatérale des créances et des dettes en devises étrangères ;
- Le termaillage ;
- La compensation des flux ;
- Les swaps en devises.⁸³

⁸³ Idem.

Tableau n° 17 : La gestion interne du risque de change.

Typologie	Définition
<p>La clause de change contractuelle</p>	<p>Il s'agit ici de prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert du risque.</p> <p>Cette clause peut prendre de nombreuses formes : il peut s'agir d'indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorable des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause est assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. Le cours de change peut évoluer à l'intérieur d'un tunnel (cours minimum et maximum) sans incidence sur le prix de la marchandise.</p> <p>À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes. Parfois, le contrat indique qu'à partir d'un certain cours, les contreparties prévoient d'utiliser une autre devise de règlement et les cocontractants se partagent la variation de cours. Enfin, certains accords précisent un prix libellé en différentes devises dont l'une sera choisie à l'échéance par l'acheteur ou le vendeur.</p>
<p>Le netting</p>	<p>C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique consiste à profiter des entrées dans une devise pour effectuer les règlements dans cette même devise. La position de change est ainsi limitée au solde.</p> <p>Cela oblige à limiter le nombre de devises afin de rendre la gestion de trésorerie devises pas trop lourde et à gérer les dates de règlement afin de compenser les créances et les dettes sur des dates régulières (décade, quinzaine, mois).</p> <p>Par ailleurs, cette technique permet de diminuer le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.</p>

<p>Le termaillage</p>	<p>Termaillage est souvent appelé « <i>leads and lags</i> ». Le « <i>leading</i> » (devancer) est à envisager dans le cas de paiement dans une devise qui s'apprécie (devise forte) ou dans le cas de réception de fonds dans une devise qui se déprécie (devise faible).</p> <p>Dans la pratique, le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises.</p> <p>Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.</p>
<p>La compensation des flux</p>	<p>Elle n'est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible,</p> <p>L'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée, car très contraignante.</p>
<p>Les swaps de devises</p>	<p>On nomme <i>swap</i> l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.</p>

Source : LEGRAND.G, MARTINI.H : « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P212.

3.2. Techniques externes de couverture du risque de change

On se limitera aux produits suivants : couverture à terme, avance en devises, l'option de change et la couverture par recourt aux compagnies d'assurance.

3.2.1. Couverture à terme

La couverture se fonde sur un échange d'une devise contre une autre, sur la base d'un cours comptant fixé avec livraison réciproque à une date convenue⁸⁴.

⁸⁴ LEGRAND.G, MARTINI.H : « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P213.

3.2.1.1. Principes

Le change à terme permet de fixer aujourd’hui un cours de vente de devises pour une échéance future. L’exportateur, pour se couvrir contre le risque de change lié à la dépréciation éventuelle d’une devise, vend à terme à sa banque le montant des devises de sa créance.

Le tableau suivant retrace les atouts et les limites du change à terme :

Tableau n° 18 : Atouts et limites du change à terme.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Le cours est garanti et connu dès la couverture ; - Cette technique ne nécessite aucun suivi administratif ; - Elle est souple d’utilisation (échéance sur mesure, couverture pour de nombreuses monnaies). 	<ul style="list-style-type: none"> - Cette technique est peu adaptée aux risques potentiels en raison du caractère irrévocable de l’engagement, même si l’exportateur peut proroger sa position ; - Le client étranger doit être ponctuel dans son règlement afin que ce dernier puisse permettre de rembourser la banque prêteuse ; - Le cours garanti n’est pas négociable ; - Il est impossible de profiter d’une évolution favorable des cours de la devise sauf à utiliser le change à terme avec intéressement.

Source : HULL.J, GODLEWSKI.C, MERLI.M: « Gestion des risques et institutions financières », 2^{ème} édition PEARSON, France, 2007, P413.

3.2.1.2. Change à terme et refinancement à l’export

L’exportateur recherche non seulement à couvrir son risque de change, mais aussi à se refinancer. En effet, ayant accordé un crédit à son client, l’exportateur souhaite obtenir de son banquier une facilité de trésorerie pour faire face à ses dépenses et à ses dettes en attendant l’échéance de sa créance export.

Les banques peuvent proposer d’escompter la créance export, il s’agit d’une mobilisation de créance née sur à l’étranger (MCNE). Lorsque la créance est en devises, l’escompte sera réalisé sur la base d’une valeur future établie à partir d’une couverture à terme.

3.2.2. Les avances en devises⁸⁵

Elle se caractérise par :

3.2.2.1. Principes

⁸⁵ Ibid.... P214-215.

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement.

À l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise.

3.2.2.2. Deux possibilités

L'entreprise emprunte le montant exact de la créance export, elle devra à échéance rembourser le capital majoré des intérêts. Ces derniers pourraient être couverts par un achat à terme pour couvrir le risque de change sur les intérêts. Le capital emprunté est par ailleurs remboursé par le règlement du nominal de la facture par le client étranger.

L'autre solution consiste à emprunter un montant légèrement inférieur à la facture afin que le montant emprunté majoré des intérêts corresponde au règlement futur du client étranger.

Le tableau suivant retrace les atouts et les limites de l'avance en devise :

Tableau n° 19 : Atouts et limites de l'avance en devises.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Technique très simple qui ne nécessite aucun suivi par l'entreprise ; - Possibilité d'obtenir une ADE pour des montants faibles ou importants en fonction des lignes de crédit négociées avec la banque ; - La gestion du risque de change peut se faire opération après opération. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'échéance de la créance doit être connue ; - Cette technique n'est pas adaptée à la couverture du risque de change potentiel en période d'offre, mais concerne les opérations certaines ; - L'exportateur ne pourra pas bénéficier d'une évolution favorable du cours de la devise entre l'ADE et le règlement du client étranger.

Source : LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P207.

3.2.3. Les options de change

Les techniques précédentes sont bien adaptées à la couverture d'un risque de change, mais elles offrent peu de possibilités de bénéficier d'une évolution favorable de la devise entre le moment de la facturation et le paiement. Les options de change répondent à deux objectifs :

- Profiter d'une évolution favorable du marché des changes ;
- Couvrir un risque de change certain ou incertain.

3.2.3.1. Définition

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.

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. Mais il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

3.2.3.2. 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 est demandée à l'acheteur de l'option. Le risque de l'acheteur d'options est ainsi limité au montant de cette prime.

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'option.

3.2.3.3. L'exercice de l'option

- **Un exportateur** achète, 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 effectivement fortement baissé, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. À l'inverse, si le cours a fortement augmenté, l'entreprise a intérêt à abandonner l'option et à changer les devises sur le marché au comptant.

- **Un importateur** qui veut se protéger d'une hausse de la devise dans laquelle il est facturé achète une option d'achat de devises. Si le cours de la devise a effectivement fortement augmenté et est au-dessus du prix d'exercice de l'option, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. À l'inverse, si le cours a fortement diminué, l'entreprise a intérêt à abandonner celle-ci.

- **La fixation du prix d'exercice** est laissée à l'initiative de l'acheteur qui le propose au vendeur. Ce prix d'exercice sera le cours auquel s'échangeront les devises en cas d'exercice de l'option.

- Le prix d'exercice peut être **à la monnaie**, lorsqu'il est choisi égal au cours comptant ou au cours à terme ;

- Le prix d'exercice est **dans la monnaie**, si le cours choisi est plus favorable pour l'acheteur d'option. Dans ce cas, la prime devient de plus en plus élevée ;

- Le prix d'exercice est en **dehors de la monnaie**, si le cours choisi est moins favorable pour l'acheteur d'option. Dans ce cas, la prime devient de plus en plus faible.

Tableau n° 20 : Avantages et inconvénients des options.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Adaptée à la couverture des risques certains, mais également et surtout aux risques incertains ; - En cas d'acceptation de l'offre, cette technique permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère ; - Possibilité de revente de l'option dans le cas où le contrat n'est pas signé ; - Pas d'impact bilanciel pour l'exportateur. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le coût de la prime parfois élevé ; - Nécessite un suivi du trésorier ; - Montant minimal de l'opération (au moins 100 000 USD) ; - Ne constitue pas une source de financement.

Source : GAUTIER.P : « Risque & Management International », éditions L'HARMATTAN, Paris, 2003, P211.

3.2.4. Couvertures par recours aux compagnies d'assurances

Les compagnies d'assurance proposent plusieurs polices d'assurance contre le risque de change. À titre d'exemple, nous pouvons citer le cas de la COFACE(France) qui propose les polices d'assurance pour couvrir des flux réguliers et autre pour des opérations ponctuelles. Pour la compagnie d'assurance algérienne « CAGEX », elle ne couvre pas encore le risque de change.

Donc, les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent soit des opérations commerciales avec l'étranger, soit des opérations financières de transferts de fonds. Dans certains pays, les opérateurs sont soumis à des réglementations de changes plus ou moins

contraignantes qui peuvent limiter les possibilités de choix de devises dans les contrats commerciaux. Les entreprises peuvent gérer en interne le risque de change. Cependant, elles sont de plus en plus nombreuses à utiliser les produits proposés par les banques ou les techniques d'assurance. Certaines techniques sont adaptées à toutes les situations d'autres ne sont utilisables que si le risque de change est certain.

Section 03 : Les exportations Algériennes hors hydrocarbures

Les exportations Algériennes HH⁸⁶ ont connu une évolution durant les dernières années, à travers cette évolution plusieurs institutions d'appui en étaient créées au niveau national et différents accords ont été effectués au niveau international pour promouvoir les exportations HH en Algérie. Pour cela on va d'abord commencer par faire un état des lieux pour les exportations Algériennes HH, puis le dispositif d'aide, et enfin les perspectives.

1. L'État des lieux

L'état des lieux des exportations se retrace à travers :

1.1. Tendances générales

Les résultats en matière des réalisations du commerce extérieur pour le mois de janvier de l'année 2013, affichent une tendance à la hausse de l'excédent de la balance commerciale, passant de 2,78 milliards de dollars US au mois de janvier 2012 à 2,84 milliards de dollars US à la même période 2013, soit une légère augmentation de 2,12 %.

D'où un taux de couverture des importations par les exportations de 167 % pour le mois de janvier 2013 contre 169 % durant la même période 2012⁸⁷.

⁸⁶ Tout au long du mémoire, le terme hors hydrocarbures sera désigné par l'abréviation HH.

⁸⁷ www.douane.gov.dz, consulté le 21/05/2013 à 21h15.

1.2. Structure des échanges extérieurs :

La structure des échanges extérieurs se compose⁸⁸ :

1.2.1. Les importations :

Les importations Algériennes ont augmenté de 5 % par rapport au mois de janvier 2012 en passant de 4,06 à 4,27 milliards de dollars US. Leurs répartitions par groupes de produits, comme l'indique le tableau ci-après font ressortir des augmentations pour les biens de consommation non alimentaires (+22,42 %) et les biens destinés à l'outil de production (+6,59 %). Et à l'inverse, des diminutions pour les biens alimentaires (-3,76 %) et pour les biens d'équipements

1.2.2. Les exportations

La hausse des exportations hors hydrocarbures demeurent marginales, avec seulement 3,86 % du volume global des exportations soit l'équivalent de 275 millions de dollars US, et dont l'augmentation a plus que doublé (105 %) par rapport au mois de janvier 2012.

Les principaux « produits hors hydrocarbures » exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 2,96 % du volume global des exportations soit l'équivalent de 211 millions de dollars US, suivis par les « biens alimentaires » avec une part de 0,69 % soit 49 millions de dollars US, suivi par le groupe « produits bruts » avec une part de 0,15 % et enfin par les « biens d'équipements industriels » et les « biens de consommation non alimentaires » avec la part identique de 0,03 %. Conscient des difficultés, le Ministère du Commerce Algérien a mis en place une série de mesures qui visent à aider les exportations HH, à améliorer l'environnement général de l'entreprise et le rendre moins contraignant.

1.2.2. Les exportations

La hausse des exportations hors hydrocarbures demeurent marginales, avec seulement 3,86 % du volume global des exportations soit l'équivalent de 275 millions de dollars US, et dont l'augmentation a plus que doublé (105 %) par rapport au mois de janvier 2012.

Les principaux « produits hors hydrocarbures » exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 2,96 % du volume global des exportations soit l'équivalent de 211 millions de dollars US, suivis par les « biens alimentaires » avec une part de 0,69 % soit 49 millions de dollars US, suivi par le groupe « produits bruts » avec une part de 0,15 % et enfin par les « biens d'équipements industriels » et les « biens de consommation non alimentaires » avec la part identique de 0,03 %. Conscient des difficultés, le Ministère du Commerce Algérien a mis en place une série de mesures qui visent à aider les exportations HH, à améliorer l'environnement général de l'entreprise et le rendre moins contraignant.

⁸⁸ Idem.

2. Le dispositif d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures

Plusieurs institutions d'appui et différents accords ont été mis par l'État Algérienne afin de promouvoir les exportations HH, à savoir :

2.1. Les institutions d'appui

Plusieurs mesures ont été prises par l'état algérien dans un but primordial, qui est de promouvoir l'exportation HH encourageant les opérateurs Algériens à exporter leurs produits, assortis du soutien de l'État.

2.1.1. L'office algérien de promotion du commerce extérieur « PROMEX »

La création de PROMEX⁸⁹, est destinée à apporter un soutien aux opérateurs Algériens qui s'est faits par le décret exécutif n°96/327 du 1^{er} Octobre 1996. Leurs principaux objectifs :

- Animer des programmes de valorisation et de promotion des échanges commerciaux, et de contribuer, sous l'autorité du Ministre du Commerce à la mise en œuvre de l'instrumentation publique de soutien aux exportations ;
- Observer et analyser les situations structurelles et conjoncturelles des marchés dans le but de faciliter et d'accroître les débouchés extérieurs pour les produits Algériens.
- Réaliser des études prospectives et mobiliser toute assistance technique utile, dans le domaine du commerce international.

2.1.2. Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations « F.S.P.E »

Le FSPE [la loi de finances de 1996-art 111et 115] est mis en place dans le but d'apporter un soutien financier aux opérations et aux actions de promotion des exportations HH. Les opérations susceptibles de bénéficier d'une aide sont les suivantes :

- Les échanges liés aux études des marchés extérieurs destinés à la recherche de débouchés aux produits Algériens ;
- Les frais de transit et de manutention des échantillons destinés à l'exposition ;
- Les frais de publicités et de marketing occasionnés par la participation aux foires, et expositions ou salons spécialisés à l'étranger ;

2.1.3. La Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)

L'une des mesures initiatives à l'export : la création de la CAGEX⁹⁰ [décret n° 96/235 du 2juillet 1996] elle a pour mission :

⁸⁹ Site web de PROMEX : <http://www.promex.dz/>.

- Promouvoir les exportations HH en couvrant les risques inhérents à l'opération d'exportation ;
- D'informer les exportateurs quant à la solvabilité de leurs acheteurs étrangers ce qui leur permettra de sélectionner leur clientèle ;
- Sécuriser l'exportateur dans leurs activités en les assurant l'obtention du paiement de leurs créances quels que soient les aléas.

2.1.4. Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)

Créée par le décret exclusif n°04-174 du 12 Juin 2004, l'agence ALGEX⁹¹ est chargée de contribuer aux efforts de promotion du produit algérien et de diversification des exportations à travers ses différentes missions qui sont de résumé comme suite :

- Participation à la définition de stratégie et sa mise en œuvre dans la promotion du commerce extérieur ;
- Analyse des marchés mondiaux et réalisation d'études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;
- Apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

2.2. Les Accords préférentiels

Les accords préférentiels conclus par l'Algérie constituent un véritable levier pour le développement des exportations HH. Il s'agit en particulier⁹² :

2.1.1. L'accord d'Association avec l'Union Européenne

En application depuis 2005, l'UE reste le principal client avec 2/3 des HH⁹³. Cependant, le niveau des exportations reste très faible et ne profite pas de toutes les opportunités offertes par l'accord d'association. Le montant des exportations HH vers l'UE reste modeste et cela est dû à la faiblesse des exportations qui peut être expliquée, outre par le manque d'exploitation des opportunités offertes dans l'accord d'association, par la nature du marché européen très concurrentiel et par les conditions non tarifaires imposées par l'UE auxquelles il est nécessaire de s'adapter, notamment les normes (voir annexe n°1).

2.1.2. Le bénéfice du Système généralisé de Préférence

⁹⁰ Site web de la CAGEX : <http://www.cagex.com.dz>.

⁹¹ Site web d'ALGEX: www.algex.dz.

⁹² RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE MINISTÈRE DU COMMERCE : « LES EXPORTATIONS HORS-HYDROCARBURES ALGÉRIENNES », 2008, P08.

Accordé par les États-Unis depuis l'année 2004. Ce système offre des opportunités aux produits algériens agricoles, agroalimentaires et artisanaux ainsi qu'aux produits industriels qui ont un taux d'intégration nationale évidente, pour pouvoir bénéficier d'avantages tarifaires préférentiels (voir annexe n°2).

2.1.3. L'Accord bilatéral Algéro-Jordanien

Entré en vigueur depuis 2000 pour prévoir une exonération totale de droits de douane à l'exportation et à l'importation sauf pour une liste négative de produits.

Donc, les exportations Algériennes HH souffrent de deux difficultés principales ; une offre insuffisante de produits et un manque d'expertise dans les métiers de l'exportation⁹⁴.

En effet, malgré le faible pourcentage d'exportation HH, il convient de rappeler que celles-ci progressent régulièrement et que les produits exportés se diversifient en fonction des pays destinataires. Différents aides ont été obtenus à travers différents accords internationaux à commencer par l'UE, le projet OPTIMEXPORT... etc. en plus des différentes institutions nationales comme la CAGEX, PROMEX, FSPE...etc. Tout ceci pour encourager et promouvoir les exportations Algériennes HH.

Conclusion du chapitre

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés qui sont le risque pays et du taux de change ainsi nous avons évoqués les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées.

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement. Même les compagnies d'assurances et d'aide de l'État, les services qu'elle propose n'encouragent pas vraiment les exportateurs surtout pour le risque de change qui n'est couvert par aucune d'elle, c'est à l'exportateur lui-même de prendre ces initiatives. Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable.

⁹⁴ Ibid... P12.

Chapitre IV

Introduction du chapitre

Avant d'analyser une étude de cas sur la garantie des risques liés à la réalisation d'une opération cible, et suite à notre entretien avec le chef service export, nous avons jugé utile de présenter la procédure d'exportations que l'entreprise CEVITAL effectue tout en abordant les différentes étapes de sa réalisation, c'est-à-dire de l'étape préliminaire de la démarche d'exportation jusqu'à celle de la sécurité de l'activité d'export. Bien entendu, cette procédure est matérialisée par un entretien avec le chef du service export concerné par notre étude et qui se présente en annexe (Annexe n°03).

Mais avant d'entamé la procédure de l'exportation, nous avons eu la nécessité d'abordé d'abord en premier lieu une brève présentation de l'organisme d'accueil à travers ces diverses présentations, la démarche d'exportation en passant en vue les différentes démarches préliminaires auquel doit diagnostiquer l'entreprise avant de se lancer à l'export et enfin les différents risques auxquels l'entreprise est confrontée lors de son activité ainsi la garantie de ces derniers. En effet, dans ce chapitre nous allons mettre en œuvre une analyse sur un cas déterminé portant sur la garantie d'un risque que l'entreprise CEVITAL a dû faire face lors de l'une de ces activités d'exportation.

Section01 : L'organisme d'accueil

Comme nous l'avons exposé auparavant, notre thème porte sur les garanties des risques liés aux opérations d'export et pour répondre à notre problématique, nous avons opté pour le choix de l'entreprise CEVITAL⁹⁵ qui nous a orientés vers le service export et précisément vers le service transit. L'objectif de cette section réside dans le fait qu'une meilleure connaissance du lieu de recherche et de connaissance de son activité va nous permettre de comprendre son mode de fonctionnement afin de mener à bien notre stage et de répondre à toutes les questions qui nous préoccupent. Pour cela on a jugé utile d'aborder en premier lieu une présentation générale du complexe à savoir son historique, missions et objectifs de l'entreprise et sa gamme de produits. Par-là ensuite une présentation de la structure de l'entreprise illustrée par un organigramme récapitulatif et enfin nous détaillerons le service d'accueil où nous avons effectué notre stage.

⁹⁵ Site web du C. A CEVITAL : www.cevital-agro.com.

1. Présentation du Complexe Agroalimentaire CEVITAL

L'historique du groupe CEVITAL se résume ainsi :

- **1998** : Création de la société CEVITAL Spa – Industrie Agroalimentaire –
 - Raffinerie d'huile alimentaire.
 - Margarinerie.
 - Raffinerie de sucre.
 - Silos portuaires.
 - Terminal de déchargement et rechargement portuaire.
- **2005** : Lancement de 05 projets industriels :
 - Nouvelle raffinerie de sucre de 1 million de tonnes/an.
 - 02 Centrales électriques en cogénération 50 MWA.
 - Unité d'eau minérale.
 - 01 Ligne de verre plat : 600 T/Jour.
 - 02 Unités de fabrication de bâtiment préfabriqué en Béton.
 - 03 Unités sont entrées en production en 2007.
 - Quatre autres unités de fabrication de (sucre liquide, boisson....) sont entrées en production en 2008.

CEVTAL contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale, elle vise à satisfaire le marché national et à exporter le surplus, en offrant une large gamme de produits de qualité.

Le Complexe Agroalimentaire CEVITAL est une SPA au capital social de 43 129 685 000 DA, implantés au port de BEJAIA, elle a été créée avec des fonds privés le 12/05/1998 c'est la première société privée dans l'industrie de raffinage d'huiles brutes sur le marché algérien. Elle a pour actionnaires principaux, Mr. ISSAAD Rebrab et fils.

Le groupe CEVITAL est l'un des acteurs économiques qui se sont le plus distingué en Algérie ses dernières années. Il a permis de faire passer l'Algérie du stade d'importateur à celui d'exportateur pour les huiles, les margarines, le sucre et même pour les boissons fruitées « Tchina ».

1.1. Missions et objectifs du C. A CEVITAL

Les objectifs de CEVITAL sont :

- Création d'emplois ;
- Augmentation du chiffre d'affaires ;
- Devenir leader local ;
- Maintien sur le marché national et international ;
- Investir dans des nouvelles activités.

L'entreprise a pour mission principale de développer la production et d'assurer la qualité et le conditionnement des huiles, des margarines et du sucre à des prix nettement plus compétitifs.

1.2. La gamme de produits du complexe

Le C. A CEVITAL⁹⁶ À une autonomie complète pour le conditionnement des produits et un savoir-faire incontesté en plastique (la fabrication de préformes, poignées et bouchons, la mise en bouteille, étiquetage...). Ils possèdent aussi des machines récentes, à la pointe de la technologie et offre un emballage moderne et pratiques en plusieurs formats pour une large gamme de produits, ils sont récapitulés dans le tableau suivant :

⁹⁶ Tout au long du mémoire, le complexe agroalimentaire CEVITAL sera désigné par l'abréviation C.A. CEVITAL.

Tableau n°24 : La gamme de produits du C. A CEVITAL.

Produits	Les différentes marques			
Margarine	<i>Fleurial</i> est conditionnée en : -Barquettes de 500 g -Plaquettes de 250g.	<i>Mâtina</i> est conditionnée en : -Barquette de 500 g -Plaquettes de 250 g.	<i>LA PARISIENNE</i> est spécialisé en feuilletage, elle est conditionnée en barquette de 500 g	<i>SMEN MÉDINA</i> est composée des huiles 100 % végétales, elle est conditionnée en : -Pots de 1,8k -Barquette 500g
Graisses végétales	<i>Shortening</i> 34 /36	<i>Shortening</i> 31/33	<i>Shortening</i> 38/40	<i>Graisse de palme</i>
Les Huiles	<i>FRIDOR</i> est conditionné dans des bouteilles - 1 L - 2 L - 5L	<i>ELIO</i> est conditionné dans des bouteilles - 1 L - 2 L - 5L	<i>FLEURIAL</i> est conditionné dans des bouteilles - 1 L - 2 L - 5L	
Beurre	<i>LE GOURMAND</i> est conditionnement se fait : - En plaquettes de 200 g - Dans certains cas particulier, le conditionnement se fait en 5 kg			
Smen	El Medina, le conditionnement se fait : - En plaquette de 1.8 kg - En barquette de 500gr.			
Sucre	CEVITAL dispose d'infrastructures et d'équipements modernes qui lui permettent de produire jusqu'à 4600 Tonnes/jour de sucre blanc raffiné. Le conditionnement ce fait en : - Big bag 1000 kg. - Sac 50kg. - Sac 10kg (pour les exportations).			
Boissons	Plusieurs formats de bouteilles sont disponibles : 0.33L, 0.5L, 1L, 1.5L, 2L...			

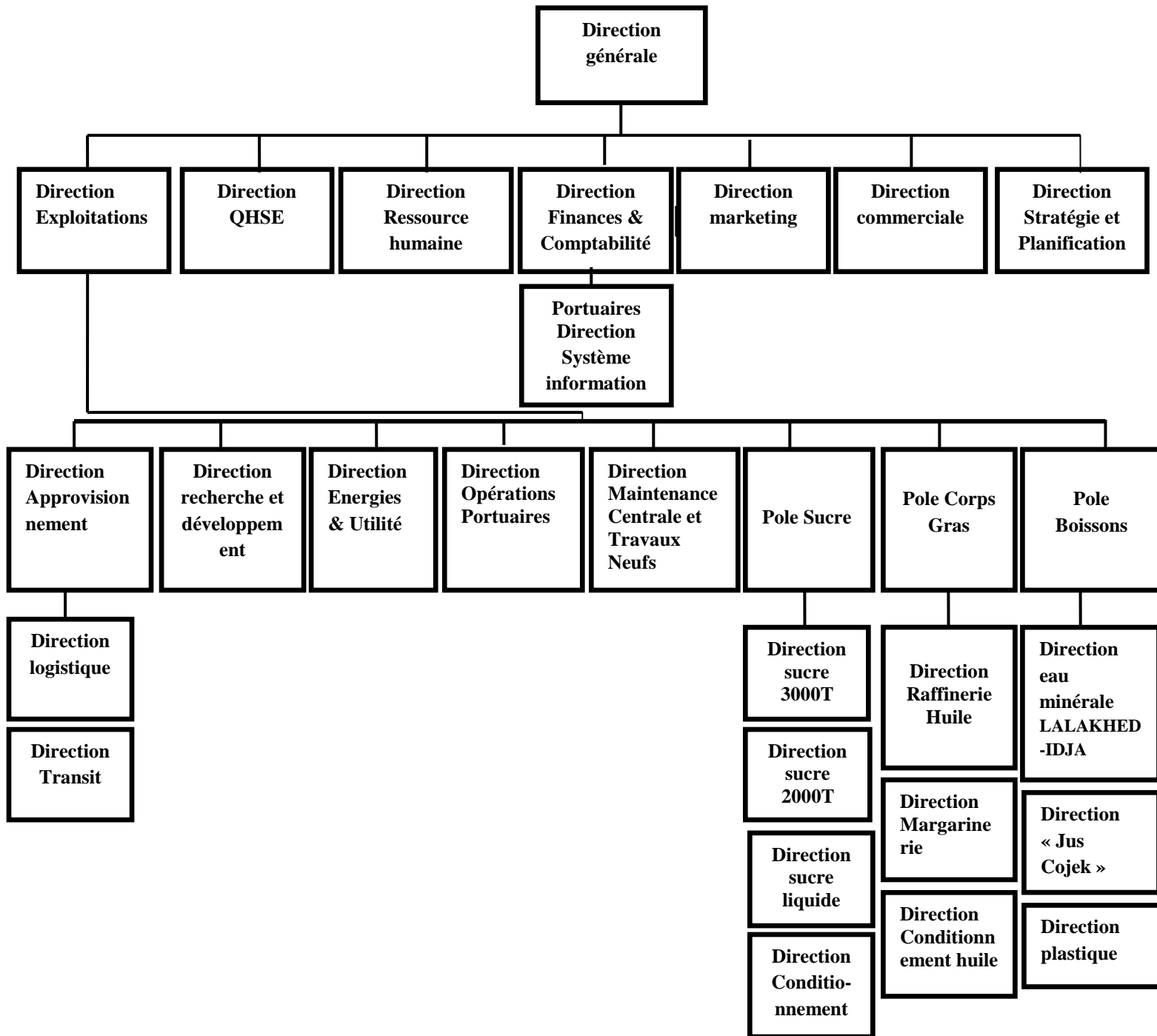
Source : direction industrielle.

2. Présentation de la structure de l'entreprise

Le C. A CEVITAL fonctionne selon une structure hiérarchico-fonctionnelle et bénéficie des avantages de la combinaison entre la structure hiérarchique et la structure fonctionnelle qui lui permettent de conserver l'unité de commandement et de prendre appui sur des organes spécialisés qui aident à la prise de décision.

La Direction générale est composée d'un secrétariat et de 24 directions:

Schéma n°14 : Organigramme du C. A CEVITAL.



Source : document interne de CEVITAL.

❖ Remarque :

Les différents rôles de chaque service et direction sont détaillés en annexe n°4.

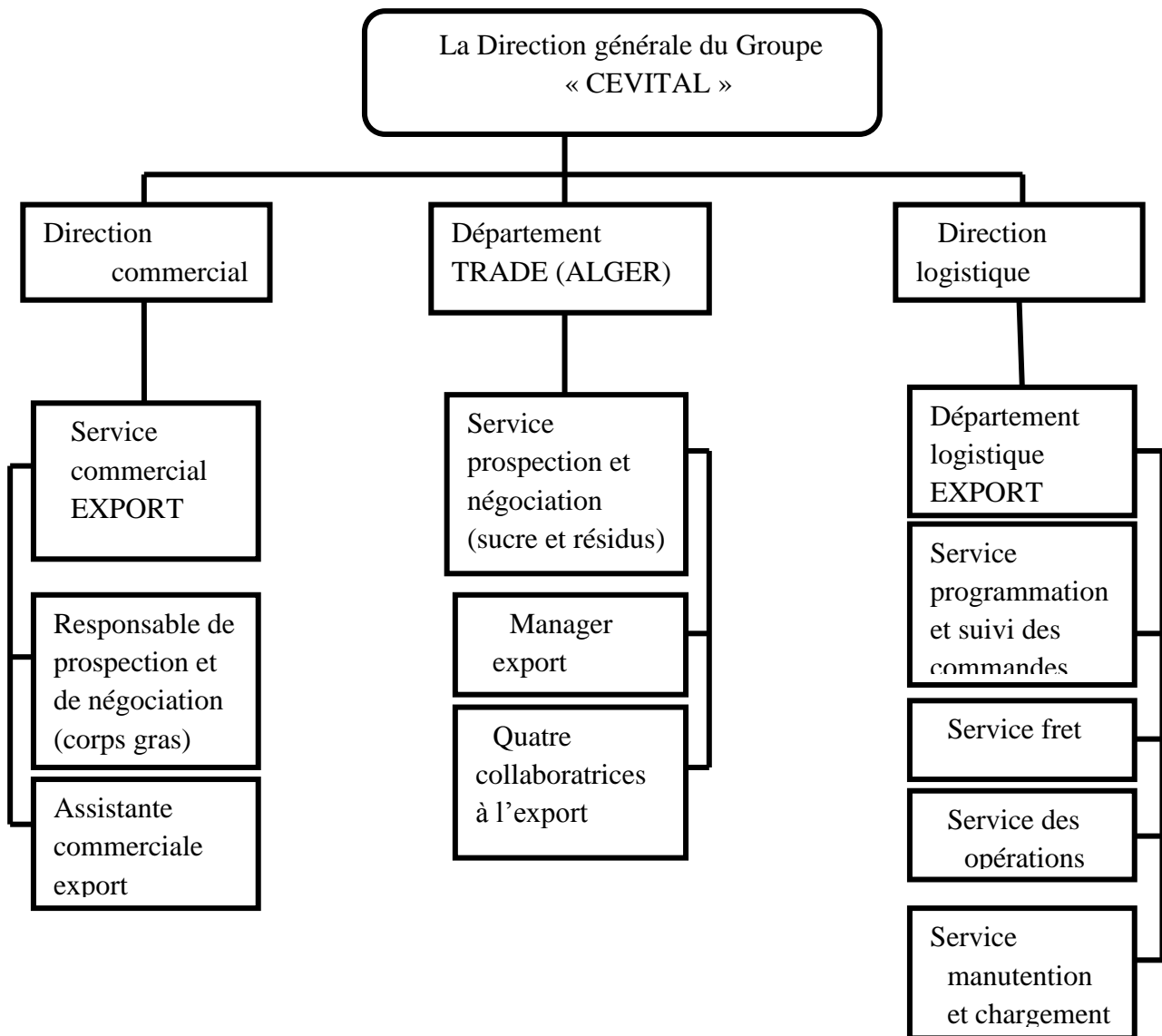
3. Présentation du service d'accueil

Notre stage a été effectué dans le service export, pour cela nous allons un peu plus se service pour comprendre l'importance qu'il attribue ce dernier au sein de l'entreprise.

3.1. Structure de la fonction export

Elle se présente comme suit :

Schéma n°15 : Structure de la fonction export.

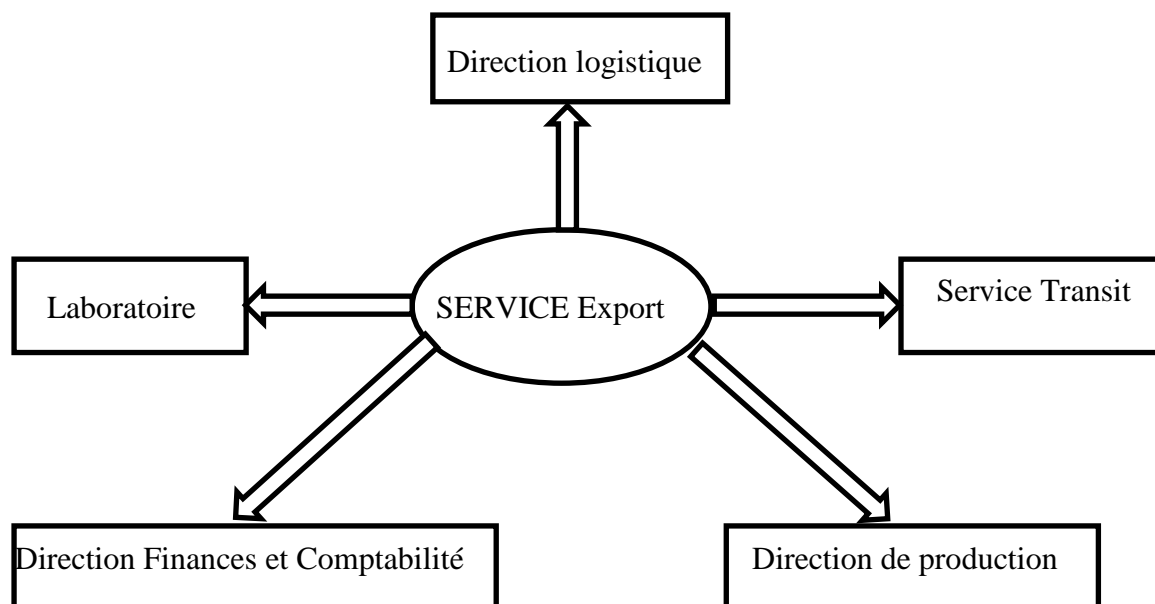


Source : Service export.

3.2. Logigramme de l'entreprise CEVITAL

Le logigramme représentatif d'une procédure d'exportation établie par l'entreprise CEVITAL est :

Schéma n°16 : Les intervenants dans les opérations d'exportations.



Source : le service export.

Nous remarquerons que le service export est au cœur des opérations d'exportations et travaille en étroite collaboration avec la direction logistique et le service transit, la direction de production, la direction finances et comptabilité et le laboratoire.

L'entreprise CEVITAL a établi un logigramme qui retrace dans l'ordre toutes les étapes d'une opération d'exportation, à savoir :

1. Réception de la demande ;
2. Ouverture de la lettre de crédit par le client;
3. Préparation de la production
4. Suivi qualité ;
5. Préparation de l'expédition ;
6. Rapatriement des fonds.

Comme il identifie toutes les directions et structures concernées en précisant le nom de chaque personne chargée de la tâche. Le service définit également toutes les opérations et tâches à effectuer par chaque personne dès la réception de la demande jusqu'au rapatriement des fonds.

Section02 : La procédure d'exportation du complexe

Pour exporter durablement et éviter les erreurs coûteuses, l'entreprise CEVITAL doit avant tout élaborer une stratégie cohérente à l'exportation.

Une fois que le Complexe CEVITAL a défini la stratégie à l'export et les études préalables réalisées, l'entreprise entamera la prospection des marchés, pour réussir l'exportation et garantir une implantation durable sur les marchés, l'entreprise doit repérer les marchés d'exportation cibles et estimer aussi précisément que possible le potentiel d'exportation de ses produits sur ces marchés. L'étude de marché permet à l'entreprise de déterminer quels marchés étrangers présentent le meilleur potentiel pour un produit particulier. CEVITAL quand elle s'est lancée dans l'exportation, elle a visé un petit nombre de marchés étrangers en tenant compte de l'environnement démographique et physique, politico légal, économique et socioculturel ainsi que l'accessibilité du marché et le potentiel du produit.

Mais l'activité d'exportation n'est pas sans risques, l'entreprise CEVITAL avant de se lancer dans l'activité d'export a dû étudié et analysé les nombreuses contraintes et surtout les différents risques dont il a fallu préparer des solutions de couverture et de garantie de ces derniers. C'est dans ce contexte que nous présenterons la section ci-dessous.

1. Étapes préliminaires de la démarche d'exportation

L'entreprise CEVITAL a toujours connu une augmentation de sa production au marché national. Ces évolutions de l'activité d'exportation de l'entreprise sont dues en priorité à la capacité de l'entreprise à satisfaire la demande, son atout fondamental est son implantation à l'arrière port de BEJAIA, cet emplacement lui permet d'acquérir un environnement naturel. On retrouve dans cette catégorie :

1.1. La capacité de production du complexe

Les quantités produites par le C. A CEVITAL pour chaque type de produit sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau n°25 : La capacité de production du C. A CEVITAL.

Produits	Quantités
Huiles	570 000T/an
Sucre - Liquide - Cristallisé	210 000T/an 2 000 000 T/an
Margarines et graisses végétales	180 000T/an
Boissons - Lalla Khedidja - Jus Tchina	3 000 000 bouteilles par jour de 600 000 bouteilles/H

Source : document interne à CEVITAL.

Commentaire :

Avec sa capacité de production, l'entreprise CEVITAL a pu couvrir toute la demande nationale (huiles, sucres et boissons) pour ceux elle a même exporté vers d'autres pays elle possède une part de marché de 70 % pour l'huile, elle exporte vers le Maghreb et le Moyen-Orient, en projet pour l'Europe, 30 % pour les margarines et graisses végétales sachant qu'elle exporte une partie de cette production vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient... etc. toutes ces parts de marché s'expliquent en réalisant l'adéquation qualité/prix.

En prenant le risque d'adopter une stratégie de pénétration qui consiste à baisser les prix des produits, l'entreprise a pu voir la plus grande part du marché algérien et grâce aux importations d'infrastructures, l'entreprise est passée du stade d'importateur à celui d'exportateur.

1.2. Les capacités de l'entreprise à satisfaire son marché national

Grâce à la grande capacité de raffinerie, l'entreprise comme nous l'avons déjà cité a permis à l'Algérie de devenir un pays exportateur. Quand elle a commencé son activité 90 % de la production de CEVITAL a suffisamment suffi à satisfaire la demande nationale ; 10 % destinés à la consommation industrielle et 80 % pour l'alimentation ménagère. Ce qui lui laisse 10 % de sa production qui sont destinés à l'exportation.

La demande de consommation des différents produits de l'entreprise a toujours connu une progression positive, au fil des années, la part du marché du C. A CEVITAL n'a cessé d'augmenter, ce qui lui donne le plein pouvoir de dominance sur le marché national.

1.3. Le réseau de distribution national du complexe

Le réseau de distribution de l'entreprise couvre pratiquement l'ensemble du territoire national. En effet, l'entreprise a adopté une stratégie de distribution intensive de ses produits, et ce afin d'assurer leur disponibilité à travers tout le pays et de satisfaire les besoins de ses clients.

La distribution des produits de l'entreprise se fait à travers deux circuits :

- **Circuit long** : dans ce circuit, l'entreprise accorde l'exclusivité à des dépositaires qui se charge de la distribution des produits. Chaque wilaya compte un dépositaire, à l'exception de trois wilayas à très forte demande qui compte en plu d'un dépositaire un grossiste et qui sont : Alger, Mostaganem, Biskra.
- **Circuit court** : l'entreprise vend ses produits directement à des clients industriels et elle effectue la distribution de ses produits par elle-même.

En plus des différents atouts cités aux parts avant qui encourage l'évolution de l'activité d'export, un plan d'exportation préétabli a été élaboré afin d'accroître l'accroissement des capacités de production de l'entreprise. Après avoir inondé le marché national, l'entreprise couvre près de 83 % Sucre et 78 % de l'huile de la demande nationale d'où la nécessité d'un développement externe s'est fait ressentir.

À cet effet, le C.A CEVITAL SPA a procédé à l'instauration d'un service export qui a pour mission principale la définition de la démarche d'exportation que l'entreprise devrait suivre, développer et structurer ses exportations futures en déterminant notamment les éléments et les étapes indispensables à son organisation et à son déroulement.

1.4. Plan d'exportation du C. A CEVITAL

Concernant le C. A CEVITAL, le chargé des exportations élabore des plans d'exportations à long terme ceci est dû à une stratégie qui est adapté pour faire face lors de l'internationalisation.

Les éléments généralement traités dans le plan d'exportation de l'entreprise sont les suivants :

- L'analyse d'éventuel marché d'exportation en effectuant régulièrement des études de marché en vue de découvrir de nouveaux marchés potentiels ;
- La conception d'une stratégie de pénétration spécifique à chaque marché, en tenant compte notamment des particularités et des différences culturelles de chaque pays ;
- Effectuer des visites dans les marchés cibles à fin de se familiariser aux réalités locales ;
- La participation aux salons et foires internationales l'élaboration d'un plan Marketing pour renforcer le plan commercial à travers la définition d'objectifs mensuels à atteindre ;
- Faire des projections financières et débloquer le budget à l'export ;
- Mener des enquêtes sur le milieu concurrentiel, afin d'établir un plan compétitif ;
- La programmation de réunions entre les différentes directions concernées de l'entreprise et ce en vue d'analyser la situation et identifier les éventuelles modifications et améliorations qu'il faut apporter pour prévenir les problèmes déjà rencontrés et apporter des solutions adaptées.

2. Le choix du marché

La détermination du marché cible est due à plusieurs facteurs, il est indispensable de prendre en considération les éléments suivants :

2.1. Les études des marchés internationaux du C. A CEVITAL :

La réalisation des études de marché au sein de l'entreprise CEVITAL est effectuée par le chargé des exportations selon qui le meilleur moyen d'y procéder consiste à se déplacer dans le marché cible afin de collecter des informations plus précises et de garantir leurs fiabilités. Ses dernières ont axé notamment sur la réglementation en vigueur, la demande du marché concernant les produits offerts par l'entreprise, les concurrents, les prix pratiqués, les habitudes des consommateurs... etc.

Ces études du marché permettent au chargé d'exportation d'établir une stratégie de prix à l'exportation et qui consiste notamment en :

- La détermination des prix de pénétration du marché ;
- Négocier avec les différents agents pour obtenir les meilleurs coûts relatifs au fret maritime ;

- Avoir un plan de négociation en vue de convaincre le client et d'imposer les prix de l'entreprise

2.2. Les modes de prospection utilisés par le C. A CEVITAL :

Dans sa démarche de prospection des marchés étrangers, l'entreprise CEVITAL a recours à différents modes de prospection tels que :

- La participation à différentes manifestations commerciales notamment foires et salons internationaux ;
- Les missions de prospection effectuées, par le chargé des exportations, sur les marchés étrangers ;
- L'invitation des clients à forts potentiels dans le but de leur faire découvrir l'entreprise et sa gamme de produits ;
- La prospection sur Internet : CEVITAL a recours aux nouvelles technologies d'information et de communication.

Donc CEVITAL s'est fixé pour objectif principal d'être référencée sur ces places afin de placer ses offres.

2.3. Les modes d'entrées du C. A CEVITAL :

Le mode de présences et de commercialisation des produits du C. A CEVITAL sur les marchés étrangers se fait en fonction du client et du pays de destination.

Quant au reste des marchés étrangers, CEVITAL exporte ses produits soit via des importateurs/distributeur qui importent les produits de l'entreprise autant que produits finis et se chargent de leurs commercialisations sous la marque « CEVITAL » ou bien à des entreprises industrielles qui les utilisent autant que matières premières dans leur processus de fabrication comme Ferrero rochet.

3. Garantie des risques à l'export

Pour garantir ces exportations, l'entreprise CEVITAL a recours à diverses méthodes de sécurisations, à savoir :

3.1. Négociation du contrat et le choix de l'incoterm

Suite à un entretien entre le commercial et l'importateur, ce dernier a spécifié les produits et les quantités qu'il souhaitait acheter. Le commercial fait une offre de prix ainsi le choix de l'incoterm qui revient à l'entreprise et qui a jusqu'à présent toujours négocié la majeure partie des exportations en CFR c'est-à-dire qu'elle effectue le chargement de la marchandise sur le navire qu'elle a choisi, procède au dédouanement à l'export et paye également le fret maritime jusqu'au port convenu, le risque de perte ou de dommage que peut subir la marchandise ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. En suite, ces deux parties négocient certaines conditions relatives aux termes du contrat, à savoir le prix, le mode de paiement, le mode de transport, les délais de livraison ainsi que la durée de validité du contrat.

3.2. Techniques de paiement utilisé :

Pour ce qui est de l'entreprise CEVITAL, celle-ci utilise dans ses transactions internationales une des techniques déjà traitées dans le cadre théorique, qui est le crédit documentaire ou la lettre de crédit irrévocable et confirmée conforme à la loi de finances 2009.

Elle a choisi cette technique, car elle lui permet d'annuler le risque d'impayé et assure à l'entreprise d'être payée rapidement par la banque émettrice, mais à condition que les documents présentés soient conformes aux exigences de la lettre de crédit.

3.3. Les risques liés à l'exportation et leur couverture

En vue d'être vigilante dans le choix de ses clients étrangers, l'entreprise CEVITAL a recours à une technique de paiement sécurisante qui est la lettre de crédit irrévocable et confirmée dans ses transactions commerciales internationales. Ce qui induit que l'entreprise est confrontée très rare aux différents risques, le principal risque que l'entreprise rencontre lors de son activité c'est le risque pays. De plus le C. A CEVITAL travaille en collaboration avec des Traders grâce à leurs connaissances et leurs maîtrises de l'activité il prémunit l'entreprise de tous ces risques à l'international en plus la souscription aux assurances à l'export au niveau national à savoir CAGEX, ALGEX, PROMEX et autres.

Pour développer plus cette partie sur les risques et les garanties, un exemple d'une étude de cas réel sur les garanties des risques liés aux opérations d'export fera l'objet de la section suivante.

Section 03 : Étude de cas sur la garantie des risques liés à la réalisation d'une opération cible

Avant que l'entreprise CEVITAL se lance dans l'opération d'exportation, elle doit d'abord passer par une démarche auxquelles elle doit effectuer des différentes étapes d'exportation avec soins et se justifier à chaque fois au niveau des différents services concernés par l'export pour que son opération soit conforme aux différentes lois législatives Algérienne, l'entreprise exportatrice est confrontée à plusieurs risques.

Pour faire face aux risques présentés dans cette opération, l'entreprise CEVITAL doit se prémunir contre ce dernier qu'elle que soit la méthode choisie pour se couvrir. L'objet de cette section et justement de répondre à la question posée précédemment. Pour cela la présente section va illustrer la décision et la démarche prises par l'entreprise exportatrice afin d'apporter des éléments de réponse aux différents risques énumérés. Ces différents éléments cités feront l'objet de cette section⁹⁷.

1. L'étape de prise de contact avec le client et l'établissement du contrat

Afin de se faire connaître à l'international et de prospector de nouveaux marchés, l'entreprise CEVITAL participe d'une part aux différentes manifestations commerciales internationales de l'agroalimentaire où les plus grands professionnels se rencontrent et se découvrent. En plus, l'entreprise exportatrice dispose d'une boîte de négociation des Traders en Suisse sous la nomination « NOFRA » dont elle collabore régulièrement avec eux dans le but de prospector de nouveaux clients et de nouveaux marchés tout en détecte les risques et les opportunités offertes à eux.

⁹⁷ **Remarque :** par souci de manque d'annexes relatives à quelques factures et aux documents de transport, nous avons justifié la partie concernée par d'autres annexes de diverses opérations d'exportation, dans le but de donner un aperçu sur les parties concernées.

Parmi un de ces Traders, on cite le cas de « ALRABHA Limited » de la Lybie. Après l'étape de prise de contact entre ce dernier et le chargé d'exportation de l'entreprise CEVITAL, les deux parties se sont mises d'accord sur l'ensemble des formalités administratives a commencé par le choix de l'incoterm qui s'est fait en CIF, le prix, le mode de paiement, le mode de transport et les délais de livraison.

L'offre proposée par le commercial de l'entreprise CEVITAL étant intéressante et satisfaisante, le Trader « ALRABHA Limited » a remis au client toutes les informations requises à propos de cette offre, l'ayant acceptée, il a passé la commande pour Juillet 2010 constitué de :

- Sucre blanc raffiné de qualités et normes EEC N°2 conditionnées en sacs de 50 kg pour une quantité de 3250 tonnes.

Une fois la commande passée, le client demande à l'entreprise une description de la marchandise. Le chargé d'exportation de l'entreprise a pris les coordonnées du client et celle de sa banque et les a transmises à la direction finances et comptabilités qui les ont à leurs tours transmis à la banque du client afin d'obtenir plus de renseignements sur sa banque et s'assurer de sa solvabilité.

Une fois que la direction finance et comptabilité a reçu la réponse favorable de sa banque, elle a transmis les informations à la direction commerciale qui a établi une facture pro Forma.

Tableau n°26: Les éléments de la facture pro forma.

Les éléments	Détail
Expéditeur (nom, adresse, pays)	- Le Complexe agroalimentaire CEVITAL - Nouveau quai- port de BEJAIA, - ALGERIE
Destinataire (nom, adresse, pays)	- ALRABHA Limited - 35 Old Court House, 24 Old Court Place, London W84PD, UK - La LIBYE
Moyen de transport	- Maritime : expédition/navire
Incoterm utilisé	- CIF
Poids	- 3250 tons
Numéro de la facture	- SCWS10027/1
Date	- 25/07/2010

Source : élaboré par nos soins à partir de l'annexe n°6.

2.1. L'étape de la préparation de la commande et les différents risques encourus

Cette étape est scindée en deux sous étapes, à savoir :

2.1.1. L'étape de la préparation de la commande

Après avoir établi la facture pro Forma, vient alors l'étape « préparation de production » de la commande du client. Toutes les directions et services concernés ont alors travaillé en collaboration et ont joint leurs efforts, avec tout ce que cela implique comme flux d'information et de documents nécessaires, afin que la procédure se déroule dans les meilleures conditions et les meilleurs délais dans le souci permanent de satisfaire le client, de répondre à ses exigences et de gagner sa confiance.

Ayant pris connaissance des exigences du client relatives aux étiquettes des produits, la direction commerciale a transmis les informations à la direction marketing, qui après avoir établi des maquettes, les a transmises pour impression.

Après avoir reçu les emballages et les étiquettes relatives aux produits, la structure conditionnement sucre a procédé à la mise à disposition de la commande du client et le service laboratoire au fur et à mesure de la préparation de la commande, au contrôle du respect des normes physico-chimiques relatives aux fiches techniques ainsi qu'à l'établissement des certificats exigés par le client.

2.1.2. L'étape de l'expédition de la marchandise

Une fois la commande du client est préparée, le service transit entame alors les démarches nécessaires pour l'expédition de la marchandise.

Au cours de la préparation de la commande du client, la direction commerciale a envoyé ces différents documents au service transit :

- Une facture commerciale établie par l'entreprise CEVITAL (annexe n°7), pour confirmer l'opération d'exportation qui lui servira de preuve au niveau des douanes Algérienne pour qu'elle l'autorise à exporter. Cette facture doit comprendre les éléments suivants :

- Numéro de la facture ;
- Date ;
- Nom et adresse du client ;
- La description de la marchandise (unité, quantités, l'incoterm utilisé) ;
- Adresse du port d'exportateur ;
- Adresse du port du destinataire ;
- Le pays du destinataire ;
- Période d'expédition ;
- Le mode de paiement ;
- Les conditions de paiement ;
- Les détails de la banque.

- Une liste de colisage ou note de colisage qui est un document de contrôle des marchandises établi par l'entreprise CEVITAL, elle fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque), voir annexe n°8.

- Un certificat d'origine ce document certifie est confirme l'originalité du produit exporté est la nationalité c'est-à-dire le sucre blanc exporté par CEVITAL est d'origine Algérienne et certifiée par la chambre de commerce algérien avec une durée de validité de 10 jours, qu'elle a envoyés à son client (annexe n°9).

Après l'établissement la facture commerciale, une notice d'expédition (annexe n°10) doit être élaboré entre l'entreprise CEVITAL et son client dans un bref délai pour déterminer la quantité globale, rappelons qu'il s'agit de 3250 Tons conditionnés dans des sacs appelés Big-bag.

Dans cette expédition, la technique de paiement effectué était 100 % cash transfert (revoir l'annexe de la facture commerciale n°7).

Par la suite le service transit effectue une demande de mise à disposition des conteneurs (annexe n°11) auprès du consignataire en l'occurrence MAERSK pour la réservation du booking. Le choix de cette ligne maritime est déterminé selon :

- **Le fret du transport** : varie d'une compagnie à une autre ;
- **L'incoterm choisi** : par l'entreprise exportatrice ;
- **Le transit-time** : qui est la durée de l'expédition entre le port de chargement jusqu'au port de destination ;
- **La franchise** : c'est la durée de location d'un conteneur ;
- **La franchise à destination** : c'est la durée du déchargement de la marchandise au niveau du port destinataire.

Une fois la confirmation de la réservation des conteneurs est accordée (annexe n°12) par la ligne maritime, cette dernière procède automatiquement à la mise à disposition des nombres conteneurs accordés, la destination, la date, le numéro de série du booking.... etc. Moyennant bien évidemment d'un document officiel signé par le consignataire intitulant la mise à disposition des conteneurs vide.

Après la mise à disposition des conteneurs vides par la ligne maritime, l'entreprise CEVITAL procède à l'enlèvement des conteneurs au niveau de la zone douanière, pour cela elle doit d'abord établir une demande de mise à disposition des conteneurs auprès des douanes, cette dernière procède à un éventuel contrôle au niveau de la brigade commerciale pour savoir si elle lui accorde la mise à disposition. Une fois la mise à disposition accordée

par la douane, l'entreprise exportatrice lui remet une copie en accompagnant des numéros de conteneurs.

Une fois les conteneurs réservés, avec réception du numéro, CEVITAL doit effectuer une demande d'emportage et de scellement (annexe n°13) au niveau de la brigade des douanes ou elle doit préciser le nombre de conteneurs avec les références et leurs numéros selon la mise à disposition des conteneurs vides dans le but de procéder à l'emportage des conteneurs. Un agent douanier et un représentant de la société de surveillance doivent être présents pour procéder à un ensemble de vérifications qui constituent une étape très importante, à savoir :

- Vérifier un échantillon de la marchandise ;
- Vérifier le nombre de conteneurs s'il correspond au nombre de conteneurs dans la notice d'expédition ;
- Vérifier la référence et le numéro du conteneur.

Après vérification de la démarche d'emportage et de scellement, et après avoir arrêté une liste définitive de conteneurs, deux copies doivent être conservées par la douane et la société de surveillance proportionnellement et une seconde copie est directement transférée à CEVITAL.

Une fois l'opération de scellement achevée, la mise à quai des conteneurs sont immédiatement déclenchées par le responsable des exportations en utilisant sa propre flotte de transport réservée uniquement aux opérations d'exportations.

Pour cela, l'entreprise CEVITAL doit procéder à l'établissement d'une demande d'autorisation de mise à quai des conteneurs pleins à l'export au niveau de la douane (annexe n°14) et à la police des Aires et des Frontières PAF (annexe n°15). La procédure commence en premier lieu au niveau des douanes qui doivent inspecter toutes les formalités nécessaires relatives à l'entreprise exportatrice en plus des détails relatifs par rapport au numéro des conteneurs, le nombre... etc. Un avis favorable est accordé pour l'opération, par la suite le service PAF intervient dans son rôle et procède à son tour à un éventuel contrôle. Après l'accord des douanes et de la PAF vient alors en dernier lieu le consignataire de la ligne

maritime MAERSK qui accorde à son tour une autorisation finale de bon de mise à quai voir annexe n°16.

Après avoir reçu l'autorisation des deux parties, le déclarant doit effectuer une facture commerciale finale qui doit l'envoyer au client pour qu'il puisse décaler à l'import et une seconde pour l'entreprise elle-même pour le dédouanement.

L'entreprise CEVITAL engage par la suite une déclaration douanière, elle doit constituer un dossier inclus ci-dessous :

- Facture domiciliée ;
- Paking liste ;
- Registre de commerce ;
- Carte fiscale ;
- Mondât (autorisation de passé le dossier) ;
- Engagement de rapatriement ;
- D110 : déclaration d'exportation définitive, elle doit comporter quatre souches de couleurs différentes, à savoir :
 - **Blanche** : exemplaire douane ;
 - **Rouge** : exemplaire retour ;
 - **Bleu** : exemplaire déclarant ;
 - **Jaune** : exemplaire banque.

Une fois les formalités administratives accomplies, l'engagement de rapatriement des devises est alors déclaré par l'entreprise à l'égard de l'inspecteur principal aux sections de douanes IPS (annexe n°17) d'où la nécessité pour l'entreprise d'envoyer trois exemplaires et joindre bien évidemment la facture commerciale, sur un des trois exemplaires la douane accorde son autorisation du départ de l'expédition et effectue une déclaration sur système SIGAD de la marchandise à l'export et elle remet à l'entreprise un document final justifiant l'opération d'export (annexe n°18).

Une fois tous les documents de dédouanement réunis, à savoir :

- La déclaration d'exportation ;
- La liste de colisage ;
- Le certificat d'origine.

Le service transit les transmet à la direction commerciale pour les envoyer au client.

Enfin, une fois le navire arrive à quai, l'opération d'embarquement de la marchandise est déclenchée. L'autorisation d'embarquement doit être signée par la Brigade commerciale de la Douane de Bejaia, la marchandise peut être chargée à bord du navire à destination de la Lybie.

2.2.. Les risques fréquentés lors de l'opération choisie

Le navire s'est présenté au port destinataire, un problème d'ampleur a été détecté par les autorités Libyennes qui ont refusé l'accostage, ce problème s'articule autour d'un risque pays qui se scinde en deux parties, c'est-à-dire :

- D'une part, le navire figure sur une liste noire c'est-à-dire une liste recensant les navires qui ne peuvent en aucun cas faire escale dans les ports libyens, pour cause que ce navire a déjà fait un déchargement dans le port Israélien 5 ans avant cette expédition, or que la loi dicte qu'aucun navire qui a fréquenté les ports Israéliens durant ces 10 dernières années d'expédition n'a le droit de faire un escale dans le port Libyen. Du coup, l'entreprise CEVITAL s'est retrouvé face à un risque qu'elle doit gérer, qui est le risque politique ;

D'autre part, vu que les autorités libyennes ont refusé l'escale du navire, donc ce dernier s'est retrouvé en rade pendant un mois avant qu'il soit exclu carrément de la zone territoriale et du moment que le navire a tardé en mer, la banque d'Algérie attend toujours le rapatriement des fonds, donc CEVITAL doit faire face à un second risque qui est le risque de non-transfert.

3. Garanties des risques énumérés

L'entreprise CEVITAL doit prendre les charges en main et régler la situation, pour cela un ensemble d'enchaînement a été effectué, à savoir :

3.1. La solution adaptée par l'entreprise

L'entreprise CEVITAL a pris la décision de se couvrir contre le risque pays par ses propres moyens, pour cela elle a opté pour la méthode d'auto couverture du risque. La solution la plus efficace pour CEVITAL est de chercher un nouveau client. L'office du commerce tunisien a apporté son intérêt pour la marchandise qui devait être exporté en Libye et s'est proposé de racheter la marchandise avec les quantités déterminées lors de la première commande c'est-à-dire 3250 tons, mais avec un prix nettement inférieur. L'entreprise CEVITAL a accepté l'offre proposée par l'office tunisien malgré que cela représente une perte pour cette dernière.

3.2. La démarche effectuée par CEVITAL

Afin que l'entreprise CEVITAL régularise sa procédure, elle a dû suivre un ensemble d'enchaînement administratif, à savoir :

- Les douanes ;
- La direction de contrôle de change ;
- La banque.

3.2.1. Le service des Douanes de BEJAIA

L'entreprise CEVITAL a émis en faveur du chef de l'inspection divisionnaire des Douanes de BEJAIA une demande. Cette dernière avait pour objet l'annulation de la déclaration d'exportation « **D11 N°9707 du 26/07/2010 N° de la domicilions 16 801.2010.3. CT 00046 USD du 25/07/2010** » ou l'entreprise explique clairement à travers cette demande le motif d'annulation de la déclaration, sachant que l'opération se porte sur l'exportation de 3250 tons de sucre blanc ver la Lybie, pour un montant de 2 250 917,50 USD.

L'entreprise a apporté des explications concernant la demande d'annulation au service des douanes est cela est motivé par le fait que le navire « **M/V GOKCHE** » figure sur la liste noire des navires conformément à la loi qui dit aucun navire qui a fréquenté le port Israélien durant les 10 dernières années de son expédition ne peut en aucun cas faire escale dans les ports Libyens. Et que malgré les nombreuses tentatives que l'entreprise CEVITAL a effectuées pour essayer de résoudre le problème, les autorités Libyennes ont refusé fermement

cette escale ce qui a emmené le navire en rade presque un mois et que le moment est vraiment venu pour trouver une solution.

L'entreprise CEVITAL a expliqué précisément que l'annulation de cette demande, est en quelque sorte obligatoire pour ne pas être en infraction avec le règlement en matière de rapatriement, pour cela l'entreprise CEVITAL demande au chef de l'inspection divisionnaire des douanes de BEJAIA de bien vouloir annuler la première déclaration, cela permettra à l'entreprise CEVITAL de la remplacer par une seconde qui sera adressée pour le nouveau client qui est l'office tunisien du commerce et précis que le montant de la nouvelle transaction est de 2 083 250 ,00 USD au lieu de 2 250 917,50 USD. (Annexes n°19 et 20).

Le chef de l'inspection divisionnaire des douanes de BEJAIA a répondu à leurs demandes, celle-ci avait pour motif d'éclairer la situation sur la différence des deux montants de l'opération encours.

Un deuxième courrier a été envoyé par l'entreprise CEVITAL toujours en faveur du chef de l'inspection divisionnaire des douanes de BEJAIA pour expliquer la différence sur les prix facturés, relative à la « **D11 N°9707 du 26/07/2010** » pour laquelle CEVITAL a introduit une demande d'annulation suite à la réponse N°**10812** reçue par le service des douanes.

L'objet de ce deuxième courrier est de clarifier la situation sur l'opération qui s'inscrit dans le cadre d'un cas de force majeure dument établi. C'est-à-dire que le navire « **M/V GOKCHE** » a été refoulé par les autorités Libyennes qui avaient relevé que ce dernier aurait fait escale dans le port Israélien à l'occasion de ses rotations antérieures.

Pour ne pas être pénalisé par le fret retour et surtout des frais surestaries, et ayant décroché un nouveau contrat avec le gouvernement tunisien via son opérateur, l'office tunisien pour le commerce, l'entreprise CEVITAL été dans l'obligation de revoir à la baisse ces prix avec ce nouveau client est bien entendu se derniers a profité de la situation inconfortable de l'entreprise.

Le souci majeur de l'entreprise est de régulariser sa situation vis-à-vis de la banque d'Algérie en matière de rapatriement pour couvrir le risque de non-transfert auquel l'entreprise est exposée. Sachant que les deux factures sont domiciliées auprès de la même banque en l'occurrence la « **X** », cette dernière réclame l'annulation ou la correction de la

première déclaration pour lui permettre son annulation et gagner le rapatriement du montant de la deuxième facture.

3.2.2. La banque

Après avoir demandé l'annulation de la déclaration d'exportation, l'entreprise exportatrice CEVITAL doit contacter la banque d'Algérie afin que cette dernière lui remet une attestation de non-rapatriement des fonds (annexe n°21).

Sachant que l'entreprise a bien expliqué le problème à la banque en précisant que le non-rapatriement des fonds été dû à un risque majeur rencontré lors de l'opération d'exportation c'est-à-dire lors de l'envoi de la marchandise demandé par le client « **ALRABHA Limited** » sur le marché Libyen et quand le navire s'est présenté sur le port de « **Tripoli** », les autorités libyennes lui ont refusé l'accostage pour motif que le navire « **M/V GOKCHE** » figure sur la liste noire des navires qui ne peuvent en aucun cas faire escale dans les ports libyens pour le motif cité précédemment (navire ayant déjà déchargé dans un port Israélien en 2005).

Pour cela l'entreprise CEVITAL est en obligation de demander à la banque d'Algérie de lui remettre une attestations qui explique clairement que la banque de l'entreprise « **X** » relative bien entendu à l'entreprise CEVITAL, atteste qu'à la date du 13 octobre 2010 sachant que la date de l'envoi du navire est due 26Juillet 2010, aucun rapatriement de fonds en faveur de l'entreprise CEVITAL SPA n'a été reçu au niveau de la banque d'Algérie pour le paiement de la facture référencée « **SCW10027/1** », domiciliée sous la référence « **160801-2013-3-CT-00046USD** ». L'attestation de non-rapatriement se trouve en annexe n°22.

3.2.3. La direction de contrôle de change

La direction de contrôle de change a été contactée par deux parties ; d'une part par la banque d'Algérie et de l'autre part par l'entreprise CEVITAL elle-même.

La banque d'Algérie a établi une demande ou elle atteste l'accord de changement d'acheteur étranger pour l'opération d'exportation et où elle a précisé le dossier de domiciliation d'exportation « **N°16 801.2010. 3. CT 00046 USD du 25/07/2010 de 2 250 917 ,50 USD** »

Le tableau suivant résume les données de la demande effectuée :

Tableau n°27: Récapitulatif de la demande de changement d'acheteurs.

Exportateur	CEVITAL SPA Algérie.
Acheteur étranger initial	ALRABHA Limited London
Facture export initiale	« SCW10027/1 du 25/07/2010 de 2 250 917 ,50 USD
Nouveau acheteur étranger	L'Office du Commerce Tunisien – Tunisie

Source : élaborés par nos soins à partir de l'annexe n°24.

À la base de ces informations, la banque Algérie a demandé une série de justificative (annexe n°23) à la direction générale des changes pour pouvoir constituer le dossier afin de procéder effectivement à l'annulation de la demande de la déclaration d'exportation.

L'entreprise CEVITAL a constitué sans dossier et l'envoyée à la direction du contrôle des changes bien entendu dans divers objectifs à savoir :

- La domiciliation de la nouvelle facture au nom du commerce tunisien sous la domiciliation 160801-2010- du 3 octobre 00046 USD et utilisée pour l'expédition vers Alrabha Ltd en Lybie ;
- Rapatriement des fonds à parvenir de l'Office du Commerce Tunisien au lieu d'Alrabha Ltd ;
- Apurement du dossier sur la base du D11 au nom d'Alrabha Ltd et un F4 au nom de l'Office du Commerce Tunisien.

L'entreprise a expliqué que cette approche qu'elle aura l'avantage d'éviter le retour de la marchandise et la perte de rapatriement des devises en Algérie qui constitue les réserves de changes du pays et bien évidemment une perte pour l'entreprise CEVITAL elle-même. (Annexe 9)

Après avoir réglé sa situation vie a vie de la banque d'Algérie et la banque de l'entreprise ainsi qu'au niveau des services des douanes, l'entreprise CEVITAL a pu enfin établir la nouvelle facture domiciliée au nom du nouveau client c'est-à-dire "Office du

Commerce de la Tunisie” ayant un nouveau numéro de facturation “SCW10040”, en destination de Tunisie bien entendu, ou elle a clairement précisé quelques détails relatifs à sa facture (annexe 10), à savoir :

- **Description de la marchandise :** Sucre blanc raffiné conditionné en sacs de 50 kg ;
- **Quantités :** 3250 tons ;
- **Montant :** 2 083 250, 00 USD ;
- **Mode de paiement :** lettre de crédit irrévocable ;

3.3. L'étape de la finalisation de la couverture du risque

L'entreprise CEVITAL a régularisé sa situation au niveau des douanes et de la banque d'Algérie, a présent elle peut établir une facture commerciale définitive en faveur du nouveau client qui est désormais l'office du commerce de la Tunisie.

Tableau n°28: Les principaux éléments de la facture commerciale.

Les éléments	Détail
Expéditeur (nom, adresse, pays)	<ul style="list-style-type: none">- Le Complexe Agro-alimentaire CEVITAL- Nouveau quai- port de BEJAIA,- ALGERIE
Destinataire (nom, adresse, pays)	<ul style="list-style-type: none">- Office du commerce de la Tunisie- 65, Rue de Syrie-Tunis.
Moyen de transport	<ul style="list-style-type: none">- Maritime : expédition/navire
Incoterm utilisé	<ul style="list-style-type: none">- CIF
Poids	<ul style="list-style-type: none">- 3250 tons
Numéro de la facture	<ul style="list-style-type: none">- SCWS10040
Date	<ul style="list-style-type: none">- 23/09/2010

Source : élaboré par nos soins à partir de l'annexe n°24.

La technique négociée entre les deux parties étant le transfert libre précisément la lettre de crédit irrévocable. Le client a demandé à sa banque (la banque émettrice) “l'ouverture d'un

crédit documentaire en faveur de l'entreprise CEVITAL en présentant les différents documents exigés.

La banque émettrice a par la suite transmis l'avis d'ouverture de la L/C à 'X', qui l'a transmis à la direction finances et comptabilité qui a son tour l'a transmis à la direction commerciale. Celle-ci après s'être assurée de la cohérence et de la concordance de la lettre de crédit avec la facture Pro et après identification des documents exigés par le client. La direction commerciale a établi une facture définitive qu'elle a transmise à la direction finances et comptabilités pour domiciliation.

Rappelons que l'entreprise exportatrice a procédé à la domiciliation de cette nouvelle facture dans la même banque que la précédente.

Après avoir établi la facture commerciale qui a été envoyée aux services douaniers de BEJAIA, ces derniers ont effectué la déclaration directement sur système SIGAD la marchandise à l'export (annexe n°25). Le navire "**M/V GOKCHE**" est autorisé désormais à rentrer au port Tunisien pour faire escale. Un document justificatif a été envoyé par le service douanier à l'entreprise qui l'a à son tour envoyé à son client pour que ce dernier puisse décharger la marchandise (annexe n°26).

En résumé, nous pouvons dire que la solution la plus appropriée pour l'entreprise CEVITAL est de chercher un nouveau débouché où écouler sa marchandise. Ayant décroché un nouveau contrat avec le gouvernement Tunisien via son opérateur, l'entreprise exportatrice doit suivre un ensemble d'enchaînement pour régulariser sa procédure dans le but de se couvrir contre les risques cités ci-haut pour pouvoir régulariser sa situation vis-à-vis de la banque d'Algérie et de la douane.

Conclusion du chapitre

La démarche d'exportation adoptée par l'entreprise CEVITAL consiste en premier lieu à une étude des différentes étapes nécessaires dans cette démarche, de plus un plan de la démarche d'exportation a été élaboré ou la démarche d'export est clairement rédigée et accessible aux directions concernées. En complément du document retraçant la démarche d'exportation, un autre document présenté sous forme d'un logigramme, retrace l'ensemble des étapes d'une procédure d'exportations, depuis le déclenchement de la commande de client jusqu'à rapatriement des fonds, en spécifiant l'ensemble des intervenants.

Le complexe agroalimentaire CEVITAL est doté de tous les moyens nécessaires pour une satisfaction optimale de ses clients, l'entreprise exportatrice n'a pas pu échapper à un haut risque, ce dernier s'articule autour du risque pays subdivisé en risque politique et risque de non-transfert, même si le client avec qui elle a collaboré est un trader.

Pour se prémunir au maximum contre le risque encouru lors de l'opération d'exportation, CEVITAL a pris la décision de se couvrir par ses propres moyens et pour cela elle a cherché un nouveau marché où écouler sa marchandise, bien évidemment la démarche de régularisation est passée par un ensemble d'étapes et elle a justifié son problème au niveau des différents services concernés en particulier la douane et la banque d'Algérie pour pouvoir établir une nouvelle facture commerciale et la remettre au nouveau client pour qu'il puisse dédouaner à l'import.

Dans le présent cas étudié, l'entreprise exportatrice CEVITAL s'est couverte contre le risque pays constitué du risque politique et de non-transfert par ses propres moyens, elle n'a fait recours à aucune compagnie d'assurance ni d'institutions d'appui de l'État pour se prémunir contre le risque fréquenté lors de son opération d'exportation.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le commerce extérieur d'un pays donné se mesure à travers sa santé économique relative aux importations, mais surtout aux exportations. En effet, les exportations permettent de mettre en évidence les ressources et les capacités productives de l'entreprise ce qui lui permet de se retourner vers le marché extérieur et de se forger une place.

Concernant l'Algérie, ses indicateurs économiques révèlent que son économie est non seulement dépendante des exportations hydrocarbures, mais aussi de l'importation de sa majeure partie de ses biens de consommation et d'équipement tout ceci induit à un handicap majeur à long terme qui ne peut représenter qu'un danger pour l'économie algérienne. Donc les entreprises exportatrices hors hydrocarbures n'osent pas s'internationaliser, très peu d'entre elles se sont forgées une place à l'international malgré le développement de leurs productions, tant au plan national qu'internationale, elle doit passer par la mise à niveau de ses entreprises, qui sont fortement exposées aux exigences du libre-échange. Ces dernières doivent concentrer leurs efforts sur la maîtrise des méthodes modernes de gestion, la connaissance des marchés étrangers ainsi que le recours aux aides et accompagnements de l'État

En effet, l'activité d'exportation n'est pas sans risque, les entreprises exportatrices algériennes sont confrontées à de nombreuses contraintes quel que soit le pays ou le marché cible. Parmi les principaux risques on cite : le risque pays, risque commercial, risque de change et de taux d'intérêt. Pour pouvoir se prémunir contre ces derniers en plus des mesures d'encadrement prises par l'État Algérien dans le but de promouvoir la production sur le marché extérieur telles que la création de la CAGEX, PROMEX, FSPE, ALGEX. Différents accords commerciaux ont été signés dans le but de procéder à l'ouverture du commerce extérieur, parmi eux : l'accord d'association avec l'UE, les accords bilatéraux avec les pays arabes et le système généralisé de préférences (SGP) commerciales avec les USA.

Au cours de notre stage effectué au sein du Complexe Agroalimentaire CEVITAL de BEJAIA et suite à un entretien avec le chef service de la direction export d'une part, et d'autre part une étude d'un cas relatif à notre thème qui nous a été remis par ce dernier, nous avons apporté des éléments de réponses à l'ensemble des questions posées tout au début de notre étude ainsi qu'à notre problématique, à savoir :

Tout d'abord, l'entreprise exportatrice CEVITAL dispose d'une boîte de négociation en Suisse d'où la nécessité de travailler en collaboration avec ces Traders internationaux,

Conclusion générale

leurs rôles est de conquérir de nouvelle part de marché pour l'entreprise exportatrice, pour cela ils mettent en œuvres toutes les stratégies existantes pour affronter l'international et dégagé des gains tous en gérant les différents risques engagés par une prise de position sur le marché.

Pour ce qui est de l'efficacité de la démarche d'exportation de l'entreprise CEVITAL, dispose d'un plan d'exportation propre à elle, il se présente sous forme d'un ensemble d'étapes établit par le chargé d'exportation qui retrace la procédure d'exportation depuis le déclenchement de la commande du client jusqu'au rapatriement des fonds, en plus d'un organigramme qui spécifie l'ensemble des intervenants, leurs rôles respectifs dans l'opération d'exportation ainsi que leurs interactions.

Le Complexe Agroalimentaire CEVITAL dispose de tous les ressources et les capacités financières, matérielles et humaines ce qui la incité à se lancer à la conquête des marchés étrangers et cela s'explique par rapport au diagnostic export de l'entreprise qui a relevé l'existence d'une capacité financière suffisante et des moyens matériels de haute technologie qui lui permettent de produire en quantités suffisantes, dans les délais souhaités tout en assurant la qualité exigée par ses clients.

Par ailleurs, le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat. Pour ce faire, les deux parties doivent se mettre d'accord sur les termes relatifs à ce dernier, cela ne peut que représenter un atout pour les deux parties, notons que l'entreprise CEVITAL s'appuie beaucoup plus sur le choix de l'incoterm et l'ensemble de ses expéditions se font par l'incoterm CFR rarement avec CIF ainsi que par rapport au mode de paiement qui est la lettre de crédit irrévocable et confirmer qui lui assure une sécurité financière d'être payé dans tous les cas de figurent.

Cependant, il s'avère dans certains cas que même si l'entreprise gère au mieux ses opérations d'exportations au niveau interne, celle-ci peut parfois être confrontée à certaines contraintes externes, indépendante de sa volonté qui peut ralentir sa démarche d'exportation. À ce propos, nous retenons quelques difficultés, à savoir :

- Les compagnies maritimes mettent parfois beaucoup de temps pour mettre à disposition de l'entreprise les conteneurs qu'elle a demandé ;

Conclusion générale

- L'état des conteneurs mis à la disposition de l'entreprise ne répond pas parfois aux normes d'hygiène et de sécurité exigées. L'entreprise se trouve alors dans l'obligation de renouveler sa demande de mise à disposition de nouveaux conteneurs et par conséquent l'opération d'exportation se retrouve suspendue jusqu'à résolution du problème ;
- Les services des douanes mettent beaucoup de temps pour effectuer les opérations d'emportages et de scellement sur site des conteneurs de l'entreprise veut expédier ;
- La lenteur des formalités administratives.

En plus de ces quelques entraves externes citées ci-dessus, le Complexe Agroalimentaire CEVITAL ne s'est pas confronté aux différents risques liés au marché étranger, depuis son activité d'exportation, le responsable du service export nous a cité seulement deux cas, l'un d'entre eux a fait l'objet de notre étude. Cela est dû d'une part à leur collaboration avec les traders qui leur permettent d'aller à l'international avec un minimum de risque et d'autre part par rapport aux termes relatives du contrat commercial international ; choix de l'incoterm et le mode de paiement qui leurs assurent d'être payé quel que soit la situation

L'entreprise exportatrice souscrit à différentes compagnies d'assurance, à commencer par la CAGEX qui lui offre diverses polices d'assurance, mais jusqu'à présent elle n'a fait appel à aucune d'entre elles, elle a préféré de prendre les choses en mains et de se couvrir par ses propres moyens

Index

Bibliographie

➤ Les ouvrages

- ALAIN.C, Gerard R : « La banque et l'entreprise », Ed, ECONOMICA, paris, 1996.
- AGOSTINO.S, CHAFFEL.A, HUART.J-M: « 100 fiches pour comprendre la mondialisation », édition BREAL, Paris, 2006.
- BENAMMAR.J-M : « Technique du commerce international », édition TECHNIPLUS, France 1995.
- BEN MANSOUR.H : « Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation », édition OPU, 1990, Alger.
- BERRY.P : « Management & gestion des unités commerciales », EDITION BREAL, Paris ,2004.
- BERNARD.A, BEGUIN.J-M : « L'essentiel des techniques bancaires », édition D'ORGANISATION, Paris, 2008.
- CAVES.R-E, FRANKEL.J, JONES.R : « Commerce et paiements internationaux », édition DE BOECK, Bruxelles, 2003.
- Costa M : « Le crédit documentaire », édition BREAL, Paris, 1998.
- DESREUMAUX.A, LECOCQ.X, WARNIER.V : « Stratégie : synthèse des cours et exercices corrigés », édition PEARSON, France, 2009.
- EITIEMAN.D, MOFFETT.M, STONEHILL.A: « Gestion et finance internationale », 10^{ème} édition ÉDUCATION, Paris.2004.
- HODY.O, VANDERSTICHELEN.B : « T.V.A et Douane : Guide pratique », édition KLUWER, Belgique, 2005.
- HULL.J, GODLEWSKI.C, MERLI.M: « Gestion des risques et institutions financières », 2^{ème} édition PEARSON, France, 2007.
- GAUTIER.P : « Risque & Management International », éditions L'HARMATTAN, Paris, 2003.
- GARSUAULT.P, PRIAMIS : « Les opérations bancaires à l'international », édition BANQUE, Paris, 2001.

- GRETHER.J-M, MELO.J : « Commerce international : théories et applications », édition DE BOECK, Belgique, 1997.
- GUILLONCHON.B, KAWECKIA.A : « Economie international », 6^{ème} édition DUNOD, Paris, 2009.
- KENFACK.H : « Droit du commerce international », édition DALLOZ, Paris, 2009.
- LEGRAND.G, MARTINI.H : « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND.G, MARTINI.H : « Commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010.
- LIMOGES.I, MIVILLE.K : « Le commerce international », édition FOCHER, Paris, 2000.
- LOTH.D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009.
- LUKWEBO. M-B : « Les banques africaines face aux défit de la mondialisation économique », édition L'HARMATTAN, Paris, 2012.
- Mayrhofer. U : « Marketing », 2^{ème} édition actualisé Bréal, Paris, 2006.
- Mayrhofer.U : « Management stratégique », édition Bréal, Paris, 2007.
- MEYER.V, ROLIN.C : « Techniques du commerce international », édition NATHAN, France, 2000.
- NGUYENTHE.M : « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », 4^{ème} édition D'ORGANISATION, Paris, 2011.
- PAQUET.M-J : « Principes de base de la comptabilité », édition PRO, Belgique, 2012.
- PASCO-BERHO.C : « Marketing international en 23 fiches », édition DUNOD, Paris, 2008.
- PEYREL.F : « Le transport routier de marchandises », édition DUNOD, France, 1999.
- WEISS.E : « Commerce international », édition ELLIPSES, France, 2008.
- PASCO-BERHO.C : « Marketing international », 4^{ème} édition DUNOD, Paris 2002.
- VINCENT.O : « Gestion des débiteurs », édition PRO, Belgique, 2009.

- VINCENT.F : « Institution économique international », édition LARCIER, Bruxelles, 2009.

➤ **Documents et textes législatifs**

- L'article 644 de code civil algérien.
- Règle Uniformes Relatives aux Encaissements, publication CCI, brochure n°520, Paris, version révisée 1995.

➤ **Autres documents**

- Le guide de l'exportateur Algérien de la Banque National d'Algérie
- Guide pas à pas à l'exportation, 2008.

➤ **Revues**

- BNP PARIBAS : « Moyens et sécurités de paiement, garanties et financements », 2007.
- REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE MINISTERE DU COMMERCE : « LES EXPORTATIONS HORS-HYDROCARBURES ALGERIENNES », 2008.
- YECHE.J-B : « Traité de la lettre de change », Paris, 1846.

➤ **Séminaire**

- Kamal KHEFFACHE.K : « Sensibilisation à l'international, Stratégie et Diagnostic à l'export », in séminaire, 2013.
- RADJI. M/S. : « Les performances et perfectionnement au service des professionnels, les incoterms 2000_2010 », in séminaire, 2012.
- M. S. RADJI : « Le transport international des marchandises », in séminaire, 2012.

➤ **Dictionnaire**

- CHEHRIT. K : « Dictionnaire général du commerce international », édition GRAND ALGER LIVRES, Alger, 2006.
- Clerc. D : « Dictionnaire des questions économiques et sociales », édition ATELIER Economique, Pari, 1997.

- POULAIN.E, MASSABIE.M : « Lexique du commerce international », édition Bréal, Paris, 2002.

➤ **Sites internet**

- www.douane.gov.dz
- <http://www.promex.dz/>
- <http://www.cagex.com.dz>
- www.algex.dz
- www.wto.org
- www.imf.org
- www.unctad.org
- www.intracen.org
- www.cevital-agro.com

Table des matières

Liste des abréviations	I
Liste des tableaux	IV
Liste des schémas	VI
Introduction générale	1

Chapitre I

Introduction du chapitre	5
Section01 : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international	6

1. Le contrat de commerce international	6
1.1. Généralités.....	6
1.2. Conditions de formation.....	6
1.3. Les clauses du contrat international.....	6
2. Les incoterms	7
2.1. Classement des incoterms.....	7
2.1.1 Selon le type de la vente.....	7
2.1.1.1. Vente départ.....	7
2.1.1.2. Vente arrivée.....	9
2.1.2. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur.....	9
2.1.3. Selon le mode de transport.....	10
2.2. Les limites des incoterms et les risques de confusion.....	10
3. La domiciliation bancaire	10
3.1. Le déroulement.....	10

Section02 : Généralités sur les exportations	11
---	-----------

1. Définition de l'activité d'exportation	11
1.1. Formes d'exportation.....	11
1.1.1. Exportation contrôlée (direct).....	12
1.1.2. Exportation indirecte (sous-traitée).....	12

1.1.3. Exportation concertée (associée).....	13
2. Les motifs d'internationalisation des entreprises.....	13
2.1. Les facteurs commerciaux.....	13
2.2. Les facteurs industriels.....	14
2.3. Les facteurs d'opportunités.....	14
2.4. Les facteurs d'environnement.....	14
3. Avantages et inconvénients liés à l'activité d'exportation.....	14
3.1. Les avantages.....	15
3.2. Les inconvénients.....	16
Section 03 : La démarche d'exportation.....	17
1. Les étapes préliminaires de l'activité d'exportation.....	18
1.1. La réalisation d'un diagnostic export.....	18
1.1.1. Les éléments évalués dans le diagnostic export.....	18
1.1.1.1. L'analyse fonctionnelle.....	18
1.1.1.2. L'analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs.....	19
1.2. L'élaboration d'un plan d'exportation.....	19
1.3. L'élaboration d'un plan marketing à l'export.....	21
1.3.1. L'analyse.....	21
1.3.1.1. La description du marché.....	21
1.3.1.2. Les diagnostics interne et externe.....	21
1.3.1.3. Synthèse.....	21
1.3.2. La stratégie marketing.....	22
1.3.3. Le marketing mixte.....	22
2. Les étapes de mises en œuvre de l'activité d'exportation.....	23
2.1. Le choix du pays cible et l'étude du marché international.....	23
2.2. La prospection sur le marché étranger.....	24
2.3. Stratégie de distribution à l'international.....	24
2.3.1. Sélection des réseaux de distribution.....	25
2.3.2. Les facteurs de choix.....	25
3. Le transport international de marchandises et les régimes douaniers à l'export.....	25
3.1. Les transports internationaux.....	25
3.1.1. Choix d'une solution de transport.....	27

3.1.1.1. Le coût.....	27
3.1.1.2. Les délais.....	27
3.1.1.3. La sécurité de l'acheminement.....	27
3.1.2. Les principaux auxiliaires du transport international.....	27
3.2. Le dédouanement à l'export.....	29
Conclusion du chapitre.....	30

Chapitre II

Introduction du chapitre.....	31
--------------------------------------	-----------

Section01 : Les risques à l'international.....	32
---	-----------

1. Identification des risques.....	32
---	-----------

2. Typologie des risques.....	32
--------------------------------------	-----------

2.1. Le risque pays.....	32
--------------------------	----

2.1.1. Risques de guerres.....	33
--------------------------------	----

2.1.2. Désaccord ou rupture des relations économiques.....	33
--	----

2.1.3. Catastrophes naturelles.....	33
-------------------------------------	----

2.1.4. Risque de non-transfert.....	33
-------------------------------------	----

2.2. Le risque commercial.....	33
--------------------------------	----

2.3. Risque d'interruption du marché.....	33
--	-----------

2.4. Le risque de taux d'intérêt.....	33
---------------------------------------	----

2.5. Le risque de change.....	34
-------------------------------	----

2.6. Risque économique.....	34
-----------------------------	----

2.7. Risque technologique.....	34
--------------------------------	----

2.8. Le risque juridique.....	34
-------------------------------	----

3. Les institutions d'appuis à l'export.....	34
---	-----------

3.1. Organisation Mondiale Du Commerce (OMC).....	35
---	----

3.2. Fonds Monétaire International (FMI).....	35
---	----

3.3. Conférence des Nations-Unies pour le Commerce Et le Développement.....	35
---	----

3.4. Chambre de Commerce international (CCI).....	35
---	----

3.5. Banque mondiale internationale.....	36
--	----

3.6. La Banque des règlements internationaux (BRI).....	36
---	----

Section02 : La sécurité financière des exportations par l'assurance-crédit.....	37
--	-----------

1. Généralité.....	37
1.1. Définition de l'ACE.....	37
1.2. Les types de l'assurance-crédit.....	38
1.2.1. ACE à CT.....	38
1.2.2. ACE à MLT.....	38
1.2.3. Assurance d'investissement.....	38
1.2.4. Assurance du commerce extérieur.....	38
1.2.5. Assurance risque de change.....	38
1.3. Les principes généraux de l'assurance-crédit.....	38
1.4. Fonctionnement de l'assurance-crédit.....	40
2. Les risques couverts par l'assurance-crédit à l'exportation.....	41
3. Les avantages et les inconvénients de l'assurance-crédit à l'exportation.....	41
3.1. Les avantages.....	41
3.2. Les inconvénients.....	42
Section03 : La sécurité financière des exportations par le système bancaire.....	43
1. Les instruments et les techniques de paiement.....	44
1.1. Les instruments de paiement.....	44
1.1.1. Le chèque.....	44
1.1.2. Le virement Swift.....	44
1.1.3. La lettre de change.....	45
1.1.4. Le billet à ordre.....	45
2. Les techniques de paiement.....	46
2.1. L'encaissement simple.....	46
2.1.1. Définition.....	46
2.1.2. Déroulement de l'opération.....	47
2.1.3. Avantages et inconvénients de l'encaissement simple.....	47
2.2. L'encaissement documentaire.....	47
2.2.1. La remise documentaire.....	48
2.2.1.1. Définition.....	48
2.2.1.2. Les intervenants de la remise documentaire.....	48
2.2.1.3. Le mécanisme d'une remise documentaire.....	48
2.2.1.4. Les types de la remise documentaire.....	49
2.2.1.5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	50

2.2.2. Le crédit documentaire.....	50
2.2.2.1. Définition.....	50
2.2.2.2. Les intervenants du Credoc.....	51
2.2.2.3. Le mécanisme du Credoc.....	51
2.2.2.4. Les modes de réalisation d'un Credoc.....	53
2.2.2.5. Les formes d'un Credoc.....	53
2.2.2.6. Forces et faiblesses d'un Credoc.....	55
3. Les garanties bancaires à l'international.....	55
3.1. Les cautionnements.....	55
3.1.1. Les catégories de cautions.....	56
3.2. Les garanties bancaires à première demande.....	56
3.2.1. Les types de garantie.....	57
3.3. La lettre de crédit " <i>Stand-by</i> ".....	58
Conclusion du chapitre.....	59

Chapitre III

Introduction du chapitre.....	60
Section 01 : La couverture du risque pays.....	61
1. Identification et différentes composantes du risque pays.....	61
1.1. Identification du risque.....	61
1.2. Les différentes composantes du risque pays.....	61
2. Les outils stratégiques du risque.....	62
2.1. L'implantation.....	62
2.2. L'investissement direct à l'étranger (IDE).....	62
2.3. Expositions commerciales.....	63
3. Gestion du risque pays.....	63
3.1. La gestion du risque client.....	63
3.2. Le transfert du risque de non-paiement.....	64
3.2.1. Le recours aux assurances.....	64
3.2.2. Le recours aux sociétés d'affacturage.....	65
3.2.3. Le recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur).....	65
3.2.4. Auto couverture du risque (par l'entreprise elle-même).....	65

3.2.4.1.	Le choix des instruments et techniques de paiement.....	66
3.2.4.2.	La clause de réserve de propriété.....	66
3.2.4.3.	Les mesures comptables.....	66
Section 02 :	La couverture du risque de change.....	66
1.	Nature et type de risques de change.....	67
1.1.	La nature du risque de change.....	67
1.2.	Les types de risques de change.....	67
1.2.1.	Le risque de transaction.....	68
1.2.2.	Le risque économique.....	68
1.2.3.	Le risque de consolidation.....	69
2.	Les différentes stratégies à adopter face au risque de change.....	69
2.1.	La non-couverture du risque.....	69
2.2.	La couverture systémique.....	69
2.3.	La couverture sélective.....	70
3.	Les instruments de gestion et de couverture du risque de change.....	71
3.1.	Méthode interne de couverture du risque de change.....	71
3.1.1.	Par le choix de la monnaie de facturation.....	71
3.1.2.	Par la gestion interne du risque de change.....	71
3.2.	Techniques externes de couverture du risque de change.....	74
3.2.1.	Couvertures à terme.....	74
3.2.1.1.	Principes.....	75
3.2.1.2.	Change à terme et refinancement à l'export.....	75
3.2.2.	Les avances en devises.....	75
3.2.2.1.	Principes.....	75
3.2.2.2.	Deux possibilités.....	76
3.2.3.	Les options de change.....	76
3.2.3.1.	Définition.....	76
3.2.3.2.	Déroulement de l'option.....	77
3.2.3.3.	L'exercice de l'option.....	77
3.2.4.	Couvertures par recours aux compagnies d'assurances.....	78
Section 03 :	Les exportations Algériennes hors hydrocarbures.....	79
1.	L'État des lieux.....	79

1.1.Tendance générale.....	79
1.2.Structure des échanges extérieurs.....	80
1.2.1. Les importations.....	80
1.2.2. Les exportations.....	80
2. Le dispositif d'aide et de facilitation des exportations hors-hydrocarbures.....	81
2.1. Les institutions d'appui.....	81
2.1.1. L'office algérien de promotion du commerce extérieur « PROMEX ».....	81
2.1.2. Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations « F.S.P.E ».....	81
2.1.3. La Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).....	81
2.1.4. Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX).....	82
2.2. Les Accords Préférentiels.....	82
2.2.1. L'accord d'Association avec l'Union Européenne.....	82
2.2.2. Le bénéfice du Système Généralisé de Préférence.....	82
2.2.3. L'Accord bilatéral Algéro-Jordanien.....	83
Conclusion du chapitre.....	83

Chapitre IV

Introduction du chapitre.....	84
Section 01 : L'organisme d'accueil.....	84
1. Présentation du Complexe Agroalimentaire CEVITAL.....	85
1.1.Missions et objectifs du C. A CEVITAL.....	85
1.2.La gamme de produits du complexe.....	86
2. Présentation de la structure de l'entreprise.....	87
3. Présentation du service d'accueil.....	89
3.1. Structure de la fonction export.....	89
3.2. Logigramme de l'entreprise CEVITAL.....	89
Section02 : La procédure d'exportation du complexe	91
1. Étapes préliminaires de la démarche d'exportation.....	91
1.1. La capacité de production du complexe.....	91
1.2. Les capacités de l'entreprise à satisfaire son marché national.....	92

1.3. Le réseau de distribution national du complexe.....	93
1.4. Plan d'exportation du C. A CEVITAL.....	93
2. Le choix du marché.....	94
2.1. Les études des marchés internationaux du C. A CEVITAL.....	94
2.2. Les modes de prospection utilisés par le C. A CEVITAL.....	95
2.3. Les modes d'entrées du C. A CEVITAL.....	95
3. Garantie des risques à l'export.....	95
3.1. Négociation du contrat et le choix de l'incoterm.....	96
3.2. Techniques de paiement utilisé.....	96
3.3. Les risques liés à l'exportation et leur couverture.....	96
 Conclusion du chapitre	 114
 Section 03 : Étude de cas sur la garantie des risques liés à la réalisation d'une opération cible	 97
1. L'étape de prise de contact avec le client et l'établissement du contrat.....	97
2.1. L'étape de la préparation de la commande et les différents risques encourus.....	99
2.1.1. L'étape de la préparation de la commande.....	99
2.1.2. L'étape de l'expédition de la marchandise	100
2.2. Les risques fréquentés lors de l'opération choisie.....	104
3. Garanties des risques énumérés	104
3.1. La solution adaptée par l'entreprise.....	105
3.2. La démarche effectuée par CEVITAL.....	105
3.2.1. Le service des Douanes de BEJAIA.....	105
3.2.2. La banque.....	107
3.2.3. La direction de contrôle de change	107
3.3. L'étape de la finalisation de la couverture du risque.....	109
 Conclusion du chapitre.....	 111
 Conclusion générale	 112

Index

Bibliographie

Lexique

Annexes

Lexique du commerce international

Acompte à la commande	Pourcentage du prix de vente à la commande ; modalité de paiement en usage pour les biens d'équipement, normalement fixée à 15 % du montant total du contrat selon les règles consensus. L'acompte sert parfois de protection contre le risque de crédit. V. consensus
Affrètement	Contrat de choix maritime par lequel un affréteur- loueur- loue, contre rémunération, un navire à un fréteur- locataire- appelé aussi armateur, pour le transport de marchandise ou de personne.
Armateur (shipping owner)	Société qui arme le navire et l'utilise pour la navigation commerciale, et dans certains cas, propriétaire du navire.
Assurance	Prestation de service délivrée par un assureur à ses assurés, en contrepartie de la signature d'une police et le versement de la prime, dans des domaines très variés : transport de marchandise, assurance-crédit, assurance prospection.
Avarie	Nom générique des dommages causés aux marchandises lors de transport dans le cadre de l'assurance transport. Plusieurs types d'avaries sont à distinguer.
Bastingage	Garde- corps qui marque la « frontière» entre l'espace relevant d'un navire et l'espace extérieur. Notion très utilisée avec les incoterms maritimes, tel que le FOB, le CFR, le CIF, le DES. Une marchandise dont l'élingue casse lors de l'amenage sur le pont, tombe, soit dans l'espace bateau, soit dans l'eau entre le quai et le bateau. Dans le port de départ, c'est l'acheteur qui supporte le risque de casse quand la marchandise tombe sur le pont ; dans l'eau, avant le bastingage, c'est le vendeur. Il est souvent nécessaire de recourir à un expert pour déterminer la répartition du préjudice.
commissionnaire de transport (frowarding agent)	Transitaire traitant, sous sa responsabilité, la totalité d'un transport de marchandises, voire transitaire.
Connaissance B/I	Titre représentant la propriété de la marchandise confiée par le chargeur à un armateur. Le connaissance est établi par l'armateur et il permet au destinataire de réclamer la marchandise auprès de l'armateur.
Consignataire	Le consignataire de navire est la personne physique ou morale qui est chargée, soit à titre permanent, soit à titre occasionnel. D'effectuer au nom et pour le compte de l'amateur et/ou du transporteur maritime, tant au port

	<p>d'embarquement qu'au port de débarquement du navire qui lui est consigné c.-à-d. adressé, les opérations que le capitaine n'effectue pas lui-même.</p> <p>-Il accomplit auprès des autorités portuaires, administratives ou autres, les formalités qui incombent au capitaine.</p> <p>-Il reçoit au port d'embarquement les marchandises à transporter, il les livre au port de débarquement à la personne à qui elles sont adressées. Il peut donc être en même temps entrepreneur de manutention.</p>
Conteneur	<p>Engins de transport généralement de forme parallélépipédique conçue pour faciliter le transport sans rupture de charge et muni de dispositifs rendant sa manipulation aisée. Les conteneurs normalisés mesurent 20.30.et 40 pieds de long, soit une capacité respective de 30, 45, et 60 m³.</p>
Contrat	<p>Manifestation de volonté entre deux ou plusieurs parties destinée à créer des effets juridiques.</p>
Cycle de vie d'un produit	<p>Développement comparable à celui d'un organisme vivant il naît, croît, arrive à maturité et déclin d'où les quatre phases correspondantes, phase une (1) de lancement, phase 2 de croissance, phase 3 de maturité et phase 4 du déclin, à l'international, l'exportation peut sous certaines conditions, constituer une solution qui freine le déclin du produit</p>
Déclarant en douane	<p>Personne qui effectue les déclarations en douane et engage sa responsabilité personnelle quand il agit pour son compte propre en revanche, quand l'opération de déclaration est effectuée par un commissionnaire agréé, ce dernier agit pour le compte du déclarant et les deux sont responsables des mentions portées sur la déclaration c'est la principale raison de l'obligation d'agrément délivré par les douanes.</p>
Dédouanement	<p>Accomplissement des formalités douanières nécessaires pour exporter des marchandises, pour les mettre à la consommation, ou encore pour les placer sous un autre régime douanier.</p>
Dépotage	<p>Action de vider un conteneur.</p>

Diagnostic export	<p>Démarche globale regroupant le diagnostic externe et interne :</p> <p>-Diagnostic externe : étude des opportunités et des risques d'un marché à l'étranger à effectuer par l'entreprise exportatrice avant de procéder au diagnostic interne,</p> <p>-Diagnostic interne : études des atouts et des handicaps d'une entreprise à effectuer après le diagnostic externe en vue de l'exportation.</p> <p>Banque confirmatrice : v. « CD » irrévocable et confirmé.</p> <p>Banque nificatrice : (advising bank) correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur.</p>
Domiciliation bancaire	Adresse bancaire de l'entreprise ; lieu où sera effectué le paiement.
Douanes (custom)	Service officiel responsable de la perception des droits et taxes relatifs à l'importation et l'exportation et de l'application d'autres lois et règlements concernant l'importation, le transit et l'exportation de marchandise.
Droit et taxes	Perception appliquée à la marchandise lors de son entrée sur le territoire douanier national, variable selon la valeur, l'espèce et l'origine de la marchandise.
économie d'échelle	Les économies d'échelle désignent les baisses de cout unitaire résultant d'une augmentation du volume de la production. Elle correspond à des rendements d'échelle croissants.
Effet prisme	Modification, sous l'influence de l'internationale, du plan de marchéage propre de l'entreprise, cela peut se traduire par un avantage ou un inconvénient, plus rarement un effet neutre.
Empotage (stuffing)	Manutention consistant à mettre des marchandises dans un conteneur.
Filiale	<p>Une filiale est une société dont une autre société détient plus de 50 % du capital (loi du 24 juillet 1966)</p> <p>- Lorsque le capital social est relativement dispersé entre les mains d'un grand nombre d'actionnaires, une participation nettement à 50% suffit pour contrôler la société.</p>
Fret	Cout du transport maritime, la marchandise à transporter dans le langage.

Groupage (loading)	Action consistant à grouper des envois de marchandises, par exemple groupage de colis isolés dans un conteneur ; à l'inverse dégroupage.
Incoterm	Contrat commercial, utilisé dans le commerce international, établissant les responsabilités de l'acheteur et de vendeur en matière de transport.
Litige	Tout différend technique ou commercial qui appose vendeur et acheteur de nature à gêner le bon déroulement du contrat et en particulier le paiement à bonne date de la part de l'acheteur, l'existence d'un litige est de nature à gêner le bon déroulement d'un crédit documentaire ou le versement de l'indemnité d'assurance -crédit.
Manifeste	Document douanier qui récapitule toutes les marchandises embarquées ou débarquées lors d'une escale.
Mouillage	Opération consistant à jeter l'ancre en laissant filer la chaîne de façon à faire crocher l'ancre dans le fond
Multimodal	Utilisation successive de plusieurs modes de transport.
Pilotage	Assistance fournie par un pilote au capitaine de navire pour entrer ou sortir un navire du port
Port	Lieu aménagé pour l'embarquement et le débarquement du fret, situé en dehors de mes
Quai de chargement/de déchargement	Installation d'une entreprise placée entre le changer où sont stockées les marchandises avant ou après un transport et l'aire de stationnement des camions qui déchargent ou enlèvent la marchandise. Seules les entreprises ayant des flux importants de marchandise ont de telles installations pourtant peu coûteuses.
Rade	Plan d'eau ayant un accès à la mer et pouvant servir de mouillage.
Segment de marché	Le segment de marché est le résultat du découpage des marches en termes de consommateur exemple : des eaux minérales de faible capacité, facile à transporter et à boire.

<p>Trafic maritime</p>	<p>(mesure) Il s'exprime en tonne de marchandise chargée pour les exportations d'un pays, et en tonne de marchandises déchargées pour les importations. trafic « ro-ro » : roll-on-roll off : trafic transporté par la technique de la transe-roulage, qui concerne des navires dont la cargaison est manutentionnée par roulage grâce à une porte-passerelle avant ou arrière.</p> <p>Trafic au tramping (tramp=vagabond en anglais) ou à la demande : trafic transporté par un navire loué sous contrat, par opposition au navire de ligne régulière. Trafic du transbordement : marchandise en Provenance d'un pays étranger, débarqué un port camerounais et embarqué vers leur pays de destination, après la réexpédition de la cargaison à laquelle elles appartenaient.</p>
<p>Transitaire</p>	<p>Mandataire effectuant pour le compte d'un tiers, chargeur ou réceptionnaire, les formalités douanières et les opérations nécessaires à l'exportation et à l'importation de la marchandise, voir commissionnaire de transport.</p>

Source : POULAIN.E, MASSABIE.M : « Lexique du commerce international », édition Bréal, Paris, 2002.

Annexes

Résumé

La réussite d'une opération d'exportation dépend de plusieurs paramètres que l'entreprise exportatrice doit prendre en considération. Toute opération d'exportation comporte des risques que l'exportateur ne peut supporter à lui seul. Une bonne couverture de ces risques appelle à un échange continu d'informations entre l'entreprise exportatrice et les différentes institutions d'appui, en plus des capacités de l'entreprise elle-même à faire face à cette situation. Ajoutons à cela la nécessité de recours à plusieurs accords internationaux mise en place par l'État dans le but de faciliter les échanges au-delà des frontières. Ces échanges de flux d'informations n'ont qu'un seul objet ; c'est de garantir l'entreprise exportatrice contre les différents risques encourus lors de son activité d'exportation.

Abstract

The success of an export operation depends on several parameters that the exporting company must take into consideration. Any export transaction involves risks that the exporter cannot bear alone. A good coverage of these risks calls for a continuous exchange of information between the exporting company and the various support institutions, in addition to the capabilities of the company itself to cope with this situation. Add to that the need for recourse to several international agreements put in place by the State in order to facilitate trade beyond the borders. These exchanges of information flows have only one object; it is to guarantee the exporting company against the various risks when its export activity.