Cours : Techniques du Commerce International

Niveau : S8 (option CI)

Enseignant : M. Belamhitou Mahmoud

Plan du cours

Introduction : La Transaction Internationale.

I - Les Tâches d'un commercial dans la Transaction Internationale

II - Les Tâches d'un Financier dans la Transaction Internationale

III - Les Tâches d'un logisticien dans la transaction Internationale

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

A- Cas des entreprises exportatrices

Le commercial doit adopter une démarche commerciale dont les principales actions sont les suivantes

=> La participation à des foires internationales : c'est une action qui consiste à exposer les produits pour réaliser des contacts avec des clients étrangers.

Cette action nécessite une couverture des dépenses de participation à des foires internationales auprès de la SMAEX à travers un contrat d'assurance foire.

I– Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

- Définition d'un contrat d'assurance-foire

C’est une assurance qui permet la couverture des dépenses de participation à des foires internationales.

- Les dépenses à courir :

+ Locations des stands

+ Transport du personnel (Max 5 personnes) .

+ Frais de séjours

+ Divers

- Le déroulement pratique d'un contrat d'assurance-foire

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

3 étapes à réaliser :

1ère étape : La souscription du contrat : fixation des conditions

2ème étape : le déroulement de la foire

- présentation du budget réel et demande d'indemnisation

-indemnité provisoire = budget réel 50%

3ème étape : le remboursement de la SMAEX :

Il dépend des retombées de la participation à la foire

I– Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

3 cas sont possibles.

+ 1 ère cas : CA réalisé = 0 => Pas de remboursement et par conséquent l'IP devient une ID

+ 2 ème cas : CA réalisé =< Budget réel => Pas de remboursement

+ 3 ème cas : CA > Budget réel : il y a remboursement selon la technique suivante :

-Amortissement : CA à l'Expert x 7%

-Reliquat du CA = CA - Amortissement

-Le Remboursement = reliquat du CA - budget réel à condition de ne pas dépasser l'IP

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

La prospection des marchés étrangers

La prospection des marchés étrangers doit avoir un caractère permanent à travers un plan de prospection délimité par le temps et les actions à réaliser.

Pour permettre la couverture des dépenses de prospection des marchés étrangers, l'entreprise peut souscrire un contrat d'assurance prospection.

Définition : L'assurance prospection permet la couverture des dépenses de prospection des marchés étrangers.

- Les Dépenses couvertes :

  + Les études de marché à l'international.

  + La communication à l'international.

- Les types du contrat

  + Assurance prospection normale.

  + Assurance prospection simplifiée.

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

- le déroulement pratique d'un contrat d'assurance prospection

+1 ère Etape : Souscription du contrat :

Présentation du plan de prospection

Fixation de la durée du contrat

Le taux de la prime

Le taux d'Indemnité

Le taux d'amortissement

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

+2 ème Etape : L'ouverture d'un compte au nom de l'entreprise dans lequel il y a plusieurs colonnes à savoir:

- Les périodes de garantie et du remboursement
- Les dépenses
- Le chiffre d'affaires
- L'amortissement
- Reliquat dépenses
- Indemnité
- Prime

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

La présentation d'un offre commerciale a l'internationale pour les produits d'équipements :

*** Les nouveaux clients :**

1 ère partie : Présentation de la société

2 ème partie : Le volet technique

3 ème partie : le volet commercial

- INCOTERM
- Mode de paiement
- Monnaie de la facturation
- Délai de paiement
- Délai de livraison

I- Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

* **Les clients habituels :**

1 ère partie : Le volet technique

2 ème partie : Le volet commercial

Pour les produits de la grande consommation :

- 1 ère partie : Présentation de la société
- 2 ème partie : Le volet technique

I– Les Tâches d'un commercial dans la transaction internationale

B- Cas des entreprises importatrices :

Le responsable d'achat doit adopter une démarche commerciale à l'achat qui est composée par les étapes suivantes :

- 1 ère étape : La recherche des informations sur les différents fournisseurs potentiels , ces informations constituent des offres proposées par ces fournisseurs étrangers.

- 2 ème étape : La Sélection des meilleurs fournisseurs, dans cette étape on réalise deux tâches :

Rendre toutes les offres en même monnaie

Calculer le coût d'achat prévisionnel en transformant les données qualitative de chaque offre en données quantitatives

- 3 ème étape : Le choix des meilleurs fournisseurs en reposant sur les coûts d'achat prévisionnel (les moins élevés).

- 4 ème étape : Le responsable d'achat doit passer des commandes auprès des fournisseurs sélectionnés au niveau de la 3 ème étape.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

On constate les tâches suivantes :

- La gestion des risques de charge;
- Le financement des exportations et des importations;
- La gestion des risques de non-paiement des clients étrangers.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

A- La gestion des risques de change :

a- Le concept de la position de change :

Position de change = créance en devises - dettes en devises

On constate 3 cas :

- 1 ère cas : Position de change ouverte et longue : Si les créances en devises sont supérieurs aux dettes en devises , il y a un risque de change en cas de la baisse du cours de change.

- 2 ème cas : Position de change ouverte et courte : Si les dettes en devises sont supérieurs aux créances en devises , il y a un risque de change en cas de la hausse du cours de change.

- 3 ème cas : Position de change fermée : Si les créances sont égales aux dettes en devises , il n'y a pas de risque de change.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

b- les techniques de couverture du risque de change :

On constate 2 catégories de techniques :

- Techniques internes de couverture;

- Techniques externes de couverture.

b1 - Techniques internes :

C'est l'entreprise elle-même qui fait la couverture sans recourir aux tiers.

On distingue 2 techniques internes

+ L'auto-couverture : c'est une technique qui permet la programmation des délais de paiements des exportations en fonction de ceux des importations.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Exemple :

Exportations	Importations
30/01/2020 : 1.000.000 euros	30/01/2020 : 1.000.000 euros
15/02/2020 : 500.000 dollar	15/02/2020 : 500.000 dollar

Cette technique nécessite les conditions suivantes :

- Etre exportateur et importateur
- Même valeur
- Même devise
- Même délai de paiement

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

+ Le termaillage :

C'est une technique spéculative qui consiste à ajuster les délais de paiement en fonction des anticipations de l'évolution du cours de change pour bénéficier d'un cours de change favorable.

- Pour l'exportateur, le cours le plus favorable c'est le cours le plus élevé;

- Pour l'importateur, le cours le plus favorable c'est le cours le plus faible.

L'application du termaillage pour les entreprises exportations :

On constate 2 cas :

1 er cas : Anticipation d'une hausse du cours de change après l'échéance de paiement.

Dance ce cas, on retard le paiement après l'échéance pour bénéficier d'un cours de change élevé.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Exemple :

Une exportation réalisée le 20/01/2020

- Montant : 500.000 £
- Délai de paiement : 2 mois
- Mode de paiement : Virement international

Si on anticipe une hausse du cours de change après le 02/03/2020, le financier doit retarder le paiement après le 02/03/2020 pour bénéficier de converti les recettes en devise sur la vase d'un cours de change élevé.

2 ème cas : Anticipation d'une baisse du cours de change après l'échéance de paiement, le financier doit accélérer le paiement avant l'échéance pour bénéficier d'un cours de change élevé.

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

L'application du termaillage pour les entreprises importatrices :

Le raisonnement est inversé par rapport au cas des exportateurs.

1ère cas : Anticipation d'une hausse au cours de change à partir de l'échéance de paiement, le financier doit accélérer le paiement avant l'échéance pour bénéficier d'un cours de change faible (car l'importateur achète la devise).

Exemple :

Une importation réalisée le 03/01/2020:

- Montant : 500.000 $
- Délai de paiement : 3 mois
- Mode de paiement : crédit documentaire

Si on anticipe à partir du 03/03/2020, une hausse du cours de change en accélère le paiement du fournisseur étranger avant le 03/03/2020 pour acheter le $ avec un prix moins cher.

2ème cas : Anticipation d'une baisse du cours de change après l'échéance de paiement, on retarde le paiement après le l'échéance pour acheter le $ avec un prix bas.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

B2 - Techniques externes :

-On distingue 2 techniques externes :

- La couverture à terme
- La couverture par les options de change

Les concepts de marché de change au comptant et à terme

❖ **Le marché de change au comptant :**

C'est un marché dans lequel on change les monnaies sur la base d'un cours de change appelé : **cours spot.**

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

❖**Le marché de change à terme:**

C'est un marché dans lequel on change la monnaie sur la base d'un cours de change appelé : cours de change à terme sec .

Le transfert des monnaies est effectué ultérieurement selon le terme choisi d'un mois jusqu'au 11 mois.

Deux marchés de change séparés :

- Un marché au comptant : CA-CV

CA = le cours acheteur par la banque c'est le cours vendeurs pour l'entreprise exportatrice

CV = le cours vendeur par la banque c'est le cours acheteur pour l'entreprise importatrice

- Un marché à terme : aussi il y a cours de change

CA a terme et cours vendeur a terme

Le cours acheteur est inférieur au cours vendeur la différence représente le gain de change pour la banque

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Comment les entreprises appliquent la couverture à terme ?

Cas des entreprises exportatrices :

La couverture à terme pour l'entreprise exportatrice consiste à vendre le montant de l'exportation en devise à la banque à terme, à la date de couverture la banque fixe le cours à terme sur lequel on convertit la devise.

Exemple

Une exportation suivante :

- Date d'exportation : 02/01/2020

- Montant : 500.000€

- Date de paiement : 02/04/2020

- Cours de change à terme (3 mois) : 1£ :10.50 -10.60

La couverture à terme à réaliser :

- Le 02/01/2020 : le financier doit vendre à terme (3 mois) le montant de 500.000€

- À l'échéance de paiement : 02/04/2020

Le client étranger rembourse l'entreprise exportatrice pour de 500.000€

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

L'entreprise exécute son contrat de vente a terme de 500.000€ avec la banque, l'entreprise verse à la banque 500.000€ et reçoit en contrepartie.

5000.000*10.50 = 5.250.000 DH

Cas des entreprises importatrices :

La couverture à terme consiste à acheter a terme le montant de l'importation on devise la banque.

La date de couverture correspond à la date d'importation.

Cette opération permet l'importateur de savoir le montant en dh à décaisser à l'échéance de paiement.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Exemple :

Une importatrice suivante :

-Date d'importation : 01/02/2020

- Montant. 200.000$

- Délai de paiement : 2 mois

- Cours de change au comptant : 1$ = 9.50 - 10

- Cours de change à terme (2 mois): 1$=9.70 - 10.20

L'opération de couverture à réaliser :

- Le 01/02/2020 : le financier doit réaliser un contrat d'achat a terme de 200.000$ au Cours à terme sec de 10.20

- A l'échéance de paiement : 01/04/2020

Le financier exécute son contrat d'achat de 200.000$ en recevant 200.000$ et versant à la banque en dh: 200.000* 10.20 = 2.040.000DH

Remarque : la couverture a terme ne couvre pas totalement le risque de change par conséquence les praticiens ont instauré une technique à survire par les options de change

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

La couverture par les options de change :

- Définition d'une option de change :

On distingue entre les options de vente et les options d'achat:

1) L'option de vente :

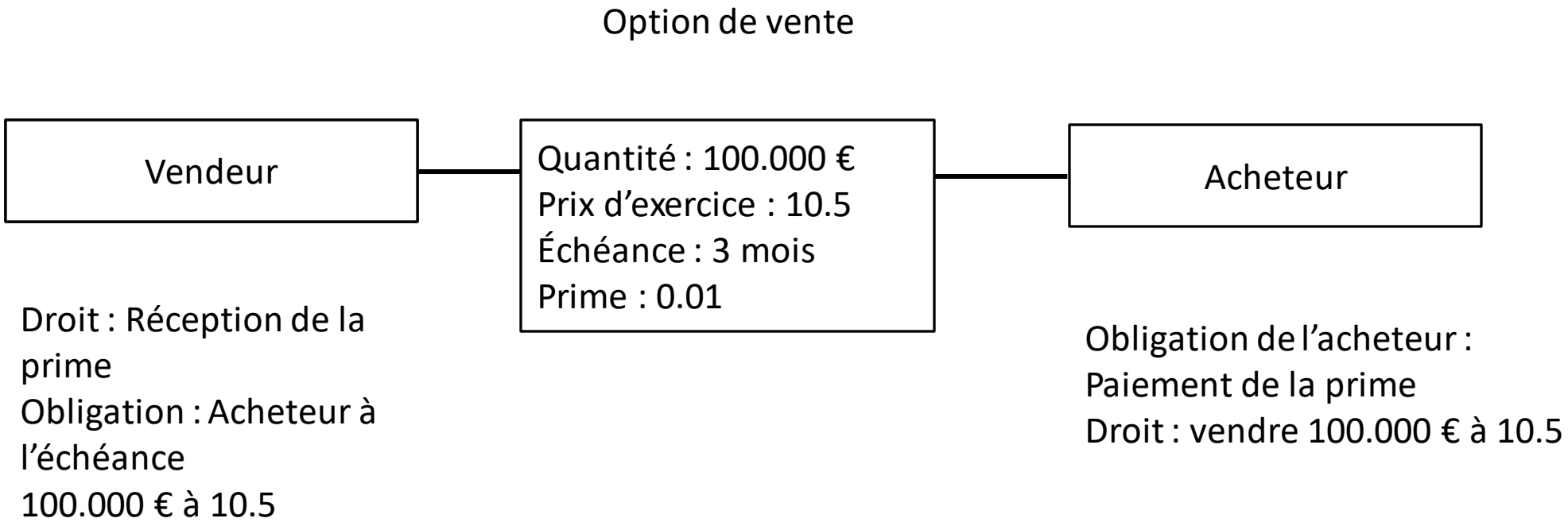
Une option de vente est un contrat par lequel on achète un droit et non pas une obligation de vendre une quantité de la devise.

L'option de vente a les caractéristiques suivantes :

- Quantité de la devise
- Prix d'exercice : le cours de change avec lequel on vend la devise
- Échéance : la période de vente
- Prime d'option : le coût d'option = 0.1%

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

On peut schématiser l'option de vente comme suit :



II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Pour cette option à l'échéance, on constate 2 cas:

- 1ère cas : cours spot à l'échéance < au prix d'exercice

L'acheteur d'option doit exécuter son option de vente c'est-à-dire vendre 100.000 € su P.E= 10.5 car il a le droit de vendre 100.000 € avec le P.E quel que soit le cours de change au comptant.

- 2ème cas : cours spot > prix d'exercice

L'acheteur de l'option de vente peut abandonner son option et vendre 100.000€ dans le marche au comptant avec un cours de change élevé et encaisser le maximum de DH.

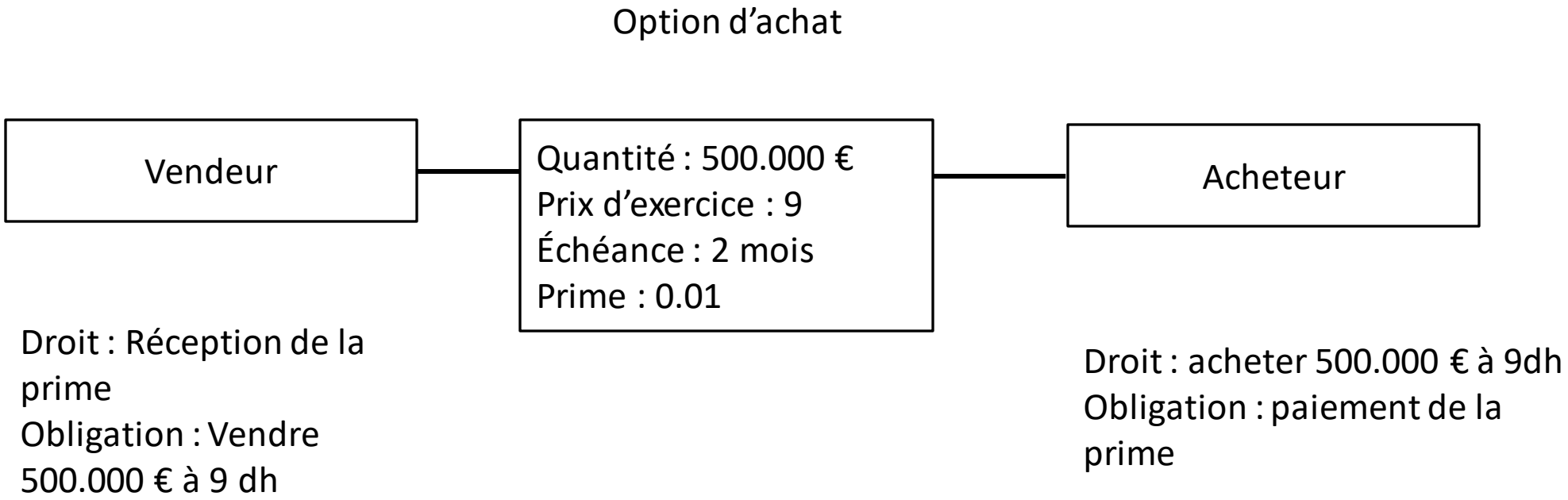
Remarque : pour les 2 cas l'acheteur de l'option paie la prime au vendeur qui est égale 100.000 *10.5*(0.1/100)*(3/12).

2) L'option d'achat:

Une option d'achat est un contrat par lequel on achète un droit et non pas une obligation d'acheter une quantité de la devise. Elle a les mêmes caractéristiques que l'option de vente.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Exemple:



II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

A l'échéance, on constate 2 cas:

- 1èr cas : cours spot à l'échéance > au prix d'exercice

L'acheteur exécute son option en achetant 500.000 avec le prix d'exercice qui est moins cher.

- 2ème cas : cours spot > prix d'exercice

L'acheteur abandonne son option d'achat et achète auprès de marché au comptant avec le cours spot qui est moins chère.

Dans le 2ème cas , l'acheteur paie la prime au vendeur de l'option.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

B- la gestion des risques de non-paiement des clients étrangers

La gestion des risques de non-paiement des clients étrangers est réalisée par le financier à travers la souscription d'un contrat d'assurance-crédit auprès de la SMAEX.

i - Définition :

Un contrat d'assurance-crédit permet la couverture des risques de non-paiement des clients étrangers lorsque le mode de paiement adopté ne garantit pas le paiement à savoir le virement international et l'encaissement documentaire.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

ii. Les risques à couvrir :

L'assurance-crédit permet la couverture des risques suivants :

- Le risque commercial : l'insolvabilité des clients
- Le risque politique : c'est un risque qui découle du pays du client, par exemple la guerre, un coup d'état...
- Le risque catastrophique : tremblement de terre....

Dans un contrat on choisit les risques à couvrir, soit un, deux ou tous risques.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

iii. Le déroulement pratique d'un contrat d'assurance-crédit :

On constate 2 étapes :

1ère étape : la souscription du contrat

- Présenter à la SMAEX la valeur de la transaction couvrir;
- Délimiter les risques à couvrir;
- Fixer le taux de la prime qui dépend des risques à couvrir, en général le taux de la prime ne dépasse pas 1 %;
- Paiement de la prime = valeur de la transaction en devise * le cours de change spot * le taux de la prime.

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

2ème étape : l'échéance de paiement

Là ou 2 cas sont possibles.

1èr cas : le client étranger honore ses engagements c'est-à-dire il rembourse l'exportateur marocain, le contrat prend fin.

2ème cas : le client n'a pas remboursé l'exportateur, dans ce cas la démarche à suivre pour l'indemnisation est la suivante :

1 mois après l'échéance on présente à la SMAEX, une demande d'indemnisation avec la valeur couverte.

6 mois après la demande d'indemnisation, la SMAEX verse à l'entreprise exportatrice une indemnité égale la valeur en devise * le cours spot * 90 %.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

C - Le financement des exportations :

Plusieurs crédits sont destinés exclusivement pour les entreprises exportatrices soit en DH soit en devises.

On présente les principaux qui sont les plus utilisés :

C-1- Le préfinancement

Ce sont les crédits accordés par les banques marocaines pour exécuter des commandes reçues auprès des clients étrangers.

Ce préfinancement est plafonné à 10% du chiffre d'affaire à l'export de l'année précédente Ce plafond est appliqué pour chaque crédit de préfinancement demandé.

Exemple :

Le CA à l'export pour l'année 2019 = 10.000.000 dh.

Le préfinancement maximum accordé à l'entreprise pour chaque commande est de 10.000.000 * 10% = 1.000.000 dh.

L'entreprise exportatrice a droit de demander un préfinancement en dh ou en devise auprès de la banque Marocaine.

II– Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

2 - L'avance des créances en devises (ACNE)

Ce type de crédit est accordé aux entreprises exportatrices pour financer les délais de paiement accordé aux clients étrangers

- Les conditions d'obtention :
  - L'exportation doit être marocaine
  - Le règlement en une seule tranche
  - Présentation de la banque les documents commerciaux qui justifient l'exportation
  - Présentation des états de synthèse
- Le déroulement pratique de l'ACNE :

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

L'ACNE nécessite le passage par les étapes suivantes :

1ère étape : relation exportateur - importateur :

L'exportateur procède à la livraison des marchandises avec une création d'un effet de commerce primaire en devise.

2ème : relation exportateur - banque :

La création d'un effet secondaire représentatif appelé billet à ordre en dh dont la valeur nominale = valeur en devise * cours spot.

3ème cas : relation exportateur banque :

L'exportateur escompte l'effet secondaire à la banque. La banque verse à l'exportateur une valeur nette qui égale valeur nominale - agios TTC.

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

Les agios sont composés par :

Escompte = valeur nominale * le taux d'escompte * n/360

- n = Le nombre des jours depuis la date d'escompte jusqu'à l'échéance (on ne compte pas le 1 er jour)
- Commission bancaire
- TVA de 10% sur l'escompte + la commission

II- Les tâches d'un financier dans la transaction internationale

4ème étape : L'échéance de paiement de l'effet :

A l'échéance, le client rembourse en de devise, on constate 3 cas possibles :

1er cas : le cours spot à l'échéance < au cours à la date d'escompte :

Il y a une perte de change a supporter par l'exportateur. Dans ce cas, L'ajustement à réaliser par la banque c'est débiter le compte de l'exportateur par le montant de la perte.

2ème cas : Le cours spot à l'échéance = au cours à la date d'escompte :

Pas d'ajustement à réaliser car il n'y a ni perte de change ni gain de change.

3ème cas : le cours spot à l'échéance au cours à la date d'escompte :

Il y a un gain de change a verser à l'entreprise exportatrice, la banque doit crédité le compte de l'exportateur par le montant de gain de change

Remarque : l'entreprise exportatrice peut demander l'ACNE en devise avec les conditions du marché de la devise.

En général, le coût de l'ACNE en devise est moins cher que celui en dh. Donc l'entreprise intérêt de demander l'ACNE en devise.

III– les tâches d'un logisticien dans la transaction internationale

Le logisticien doit assurer la plateforme logistique internationale composée par trois éléments :

- Le transport international
- L'Assurance - Transport international
- Le Dédouanement des marchandises

III– les tâches d'un logisticien dans la transaction internationale

A- Le Dédouanement de marchandises

2 étapes à suivre :

- Le choix d'un régime douanier
- L'Accomplissement des formalités douanières

a- Les régimes douanier

a1- les régimes en matière d'importation

- Le régime de mise en consommation
- Le régime ATPA
- Le régime ATPP
- Le régime Drawback
- Le régime d'entrepôt et de stockage
- Le régime de transit

III– les tâches d'un logisticien dans la transaction internationale

a2- Les régimes en matière d'exportation

- Le régime d'exportation définitive
- Le régime d'exportation temporaire
- Le régime du trafic avec perfectionnement actif .

b- L'Accomplissement des formalités douanières

b1 - La déclaration sommaire : elle est réalisée par le transporteur

b2 - La déclaration en détail : elle est réalisée par le transitaire de l'entreprise

III– les tâches d'un logisticien dans la transaction internationale

Elle respecte les étapes suivantes :

- Saisir la DUM à travers le système BADR
- Présentation de la DUM + les documents commerciaux
- L'enregistrement de la DUM
- La vérification documentaire
- La visite physique des marchandises
- Le calcul des DTI
- L'ordonnancement
- La liquidation des DTI
- L'apurement de la déclaration sommaire
- La main levée ou le bon d'enlèvement

III– les tâches d'un logisticien dans la transaction internationale

B- Le transport International.

a- Le choix d'un mode du transport

- Transport maritime
- Transport aérien
- Transport routier international
- Transport multimodal

b- Le choix des modalités du transport

- Le contrat au voyage
- L'affrètement
- L'affrètement coque nu

c- les critères du choix d'un modes du transport

- la nature des marchandises
- le coût du transport
- le type d'emballage
- la longueur de chemin

III– les tâches d'un logisticien dans la transaction internationale

C-L ‘assurance transport international :

Le logisticien doit réaliser l'assurance à travers un contrat d'assurance.

On constate les types de police :

La police d'abonnement : contrat annuel qui couvre tous les transactions réalisée pendant l'année.

La police à alimenter : contrat annuel qui permet la couverture des transactions réalisées pour une destination délimitées.

La police au voyage : couverture d'une seule transaction délimitée par la valeur et la destination

La police tiers-chargeur : c'est un contrat réalisé par un transitaire au nom de l'entreprise.