Sommaire

Remerciements…….I
Dédicaces…….II

Liste des abréviations……..III

Introduction générale…….....1

Chapitre 01 : Fondements théoriques des risques bancaires……...……...5

Section 01 : la conception classique des risques bancaires 5

Section 02 : retours aux sources theoriques des risques de commerce international.....19

Chapitre 02 : La survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies……...30

Section 1 : emergence et developpement du commerce international..... 30

Section 2 : modes de presence des entreprises a l'etranger..... 37

Section 03 : l'interconnexion des échanges économiques par les technologies d'information et de communication 47

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel des opérations du commerce international……..55

Section 01 : les documents d'accompagnement des operations du commerce international 55

Section 02: financement des echanges commerciaux..... 64

Section 03: les techniques bancaires de paiements…… ……....79

Chapitre 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sein de la BADR……93

Section 01 : breve presentation de l'organisme d'accueil 93

Section 02 : conception et application d'un modele d'identification et d'evaluation de risques 97

Section 03 : analyse descriptive des modes de financement du commerce exterieure..... 125

Conclusion générale…….134

Liste des annexes

Liste des tableaux

Liste des figures

Bibliographie

Table de matières

Liste des Abréviations

HOS : Hekchsher Ohlin et Samuelson

CCI : Chambre du Commerce International

FMN : Les Firmes Multinationales

GATT : Accord Générale sur les Tarifs douaniers et le commerce

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

ONG : Organisation Non Gouvernementale

ORD : Organe de Règlement des Différents

NPI : Nations polonaise inverse

IDE : Investisseur Direct Etranger

PIB : Produit Intérieur Brut

ALENA : Accord de Libre Echange Nord American

NAFTA : North American Free Trade Agreement

ANSFA : Association des Nations du Sud-Est Asiatique

ASEAN : Association of South Est Asien Nations

PME : Petite et Moyen entreprise

SA : Société par Action

SAS : Société par Action Simplifié

SARL : Société à Responsabilité Limité

VRP : Représentant commercial salaire

GTE : Groupe de Travailleurs Étrangère

TIC : Technologie d'Information et Télécommunication

NTIC : Nouvelles Technologies d'information et Télécommunication

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

LTA : Lettre de Transport Aérien

CMR : La Lettre de Voiture (Consigement)

LVI : La Lettre de Voiture International

CREDOC : Crédit Documentaire

REMDOC : Remise Documentaire

EXW : Ex Work (lieu convenu)

FCA : Free Carrien (fronco transporteur)

FAS : Free Alongcide Ship (fronco le long du navire)

FOB : Free On Board (fronco bord)

CFR : Cost and Freight (cout et fret)

CIF : Cost Insurance and Freight (cout, assurance, fret)

FAP : Frande d'avarie particulière

CPT : Canrriage Paid To (port payé jusqu'à)

CIP : Canrriage and Inssurane Paid to (port et assurance payé jusqu'à)

DAF : Delivered and Frontier (rendu Frontier)

DES : Delivered Ex Ship (rendu à ship)

DEQ : Delivered Ex Quai (rendu à quai)

DDU : Delivered Duty Un paid (rendu droits non acquittés)

DDP : Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés)

MCNE : Mobilisation de Créances Nées à l'étranger

TICR : Taux d'Intérêt Commercial de Référence

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

COD : Cash On Delivery

LCSB : Lettre de Crédit Stand-By

BADR : Banque d’agriculture et Développement Rural

CRE : Croupe Régionale d’Exploitation

L'activité et l'emploi ne sont pas seulement les résultats de la demande interne, ils sont également les résultats des mouvements des biens et services et de capitaux entre l'économie nationale et les partenaires commerciaux.

L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est faite acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humain des états.

Il est vrai que la période d'après 1973 connait un ralentissement de l'expansion considérable des années précédentes. Mais l'activité elle-même s'est ralentie pendant cette période. Ce qui suggère l'existence de nombreux canaux de transmission entre le commerce et le volume de l'activité.

La nécessité de la pratiques des échanges internationaux s'explique par la répartition des ressources naturelles des clients, du développement technologique voir même de la spécialisation des nations.

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

Le commerce extérieur occupe une place prépondérante dans les activités économiques de l'Algérie. L'orientatio importante de la production nationale vers l'exportation à constituer pendant une langue période d'une des caractéristiques les plus marquantes de l'état de dépendance du pays à l'égard de la France, et bien entendu la source des revenus massif de la colonisation.

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'internationale comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leur spécificité réside sur la complexité du commerce international car les deux parties sont éloignés géographiquement, ils ont des langues différentes et des législations nationales qui sont souvent divergentes.

Il faut souligner que ces risques sont dus à l'expulsion technologique en matière de transport et des télécommunications, l'accélération de la mondialisation de l'économie et de la globalisation financière, de la concurrence et des mutations de l'environnement commercial.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, l'intervention des organismes financiers comme les banques est indispensable, ces dernières n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque d'une part . De l'autre part instaurer une stratégie efficace de prévention et de gestion des risques qu'elle rencontre dans ses opérations habituelle en matière de commerce international afin d'assurer une sécurité des deux cotés : pour les opérateurs et elle-même.

Pour mieux comprendre les particularités des risques, et de mieux les cerner en analysant leurs facteurs déclencheurs. L'objet de présent mémoire est justement d'identifié les risques liés aux opérations de commerce extérieur et décrire comment les banques de leurs coté interviennent afin de prévenir et de gérer ces risques.

A cet égard, nous jugé nécessaire de répondre à la problématique suivante ;

- **Quelle lecture peut-on dégager dans la pratique bancaire en matière de prévention des risques du commerce extérieur ?**

Afin de mieux cerner cette problématique nous avons établi les sous-questions suivantes :

- **Quels sont le moyens de paiement mis en œuvre par la BADR dans le financement du commerce extérieur ?**
- **Quelles sont les risques auxquels se confronte les entreprises et les banques lors des opérations du commerce extérieur ?**
- **Quelles sont les stratégies et les mesures mis en œuvre dans la prévention et la gestion des risques qui naissent du financement bancaire des opérations du commerce extérieur ?**

Pour guider notre travail empiriquement nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **La stratégie de la BADR en matière de prévention et de gestion des risques du commerce est efficace.**
- **Le moyen de financement et de paiement le plus utilisé par les clients au niveau de la BADR est le crédit documentaire.**

Le choix de notre étude est basé sur les éléments suivants :

- **D'identifier les risques du commerce et les évaluer.**

- **D'avoir une vision globale sur l'expérience de la BADR en matière de prévention des risques et l'encaissement des mesures mis en œuvre.**
- **D'expliquer le choix de la BADR en matière des mesures préventives.**

Dans ce cadre, la présentation de notre travail s'établir sur 04 chapitre :

- **Le premier chapitre portera sur les fondements théoriques des risques bancaires.**
- **Et ce qui concerne le second, il traitera la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies.**
- **Pour le troisième, il traitera les mécanismes de fonctionnement des instruments de prévention dans le paysage bancaire Algérien.**
- **Enfin, le dernier chapitre portera sur L'analyse des mesures de prévention au sein de la BADR et un regard sur l'expérience Algérienne dans la matière.**

Rapport-Gratuit.com

INTRODUCTION

L'économie mondiale a connu d'importants changements et mutations au fil du temps, le commerce s'est transformer d'un échange national en un commerce mondial, la théorie économiques contemporaines et l'histoire des faits économiques ont indiquer que ce développement a été fonder sur l'intervention de la banque dans les échanges économiques.

Le besoin ressenti par les opérateurs (importateurs, exportateurs) d'aller au-delà des frontières s'accompagne par un besoin d'intervention d'un acteur de la scène internationale qui est la banque, cette dernière lors de ses activités avec l'étranger cours de très sérieux risque en raison de l'instabilité bancaire ainsi du fait de la distance. Les théoriciens ont mentionné dans leurs textes l'obligation de mettre en place une politique bancaire rigoureuses afin d'éviter tous risques bancaires liés au commerce international, de l'autre côté ils ont expliqué le rôle du commerce dans la croissance économique à travers des théories.

Dance ce chapitre on va traiter discuter sur les théories classique de la banque et des risques bancaires, qui font l'objet de la première section, dans la seconde section on va voir les théories du commerce international.

SECTION 01 : LA CONCEPTION CLASSIQUE DES RISQUES BANCAIRES

1. Les apports d'Adam Smith : Lien entre risque de crédit, monnaie en capital

1 .1 La théorie bancaire d'Adam Smith :

L'époque de Smith coïncide avec l'avènement de la banque moderne, émettrice de papier de monnaie.[1]

Dans son ouvrage « **An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations»** de 1776. Smith appréhendé les banques comme des acteurs économique doit la fonction consiste à faciliter ou à lubrifier les transactions et la circulation monétaire. Leur rôle en matière de financement des investissements à long terme et de collecte d'épargne sont ignorés. Dans son analyse, on note que les instruments bancaires (billets, certificats, compte de dépôts) permettent d'améliorer les bien- être de la société dans la mesure où ils se substituent aux espaces métalliques ; sans toutefois en augmenter le montant. Ces instruments permettent d'économiser les coûts suscités par la manipulation de la monnaie métallique.

[1] BERNOU NACER, « Eléments d'économie bancaire », thèse doctorat, université Lyon, 2005, P15

Autrement dit, les banques offrent aux commerçants la possibilité de détenir des **«encaisses de transaction»** pour faire face aux décalages entre leurs dépenses et leurs recettes non plus sous forme métallique coûteuse et risquée, mais sous forme fiduciaire et scripturale.

Ce faisant, elles transforment le capital improductif (positif) des commerçants sous forme métallique en capital productif qui générera une valeur ajouté pour le commerçant et son pays.

Ceci dit, Smith insiste sur le fait qu'à travers **l'escompte d'effet** et les découverts, les banques ne doivent procurer aux commerçants qu'une encaisse de transaction ou de trésorerie à court terme, et non du capital qui sert à faire des investissements à long terme.

Smith suggérait que les banques doivent, quand elles accordent des prêts, escompter seulement des effets réels qui sont la contrepartie d'une opération commerciale. Si elles respectent cette règle, il ne peut y avoir d'émission excessive de monnaie car les billets émis font retour à la banque quand les effets arrivent à échéance. La quantité de billets ne peut devenir excessive qu'ils sont émis lors de l'escompte d'effets fictifs qui n'ont pour contrepartie aucune transaction commerciale effective : si la créance n'est pas remboursée, la quantité de monnaie augmentera.[2]

Smith va pour la première fois faire allusion ou rôle des banques dans **la réduction des asymétries d'information et le monitoring.**[3]

En effet, selon lui, il existe deux types d'emprunteurs s'adressant aux banques. Les prudents et les spéculateurs (ou faiseurs de projets).Tandis que les premiers n'empruntent (essentiellement grâce à l'escompte d'effets) qu'à CT pour disposer d'une encaisse de transaction ; les seconds émettent et empruntent des lettres de change fictive dans le but de financier des projets risquées lorsqu'une banque fait crédit aux spéculateurs. Elle encourt le risque de faire faillite du fait de la conjugaison de deux facteurs : **d'une part,** l'insolvabilité des emprunteurs-spéculateurs et **d'une autre part,** l'incapacité d'honorer les demandes de reconversion en métal faites par les détenteurs du papier-monnaie émise par la banque. C'est pour quoi, Smith recommande aux banques de discriminer leurs emprunteurs. Pour garantir la

[2] https://beraud.u-cergy.fr/index_fichiers/csept.pdf

[3]BERNOU NACER, ibid. P15

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

bonne qualité de ces derniers, elles peuvent, par exemple, leurs demander des garanties ou des remboursements fréquents et régulières.

Ceci dit, Smith admet la difficulté de distinguer la véritable nature des emprunteurs et de différencier entre les effets de commerce **« réels »** et **« fictifs »**.

Aussi, il conclut à la nécessité d'une règlementation bancaire, puisque le fait de financier les spéculateurs peuvent déboucher sur une crise financière dont le résultat est à la fois la faillite des banques et la destruction du capital productif.

Situation qui pénalise la croissance économique et le bien-être collectif, parmi les garde-fous que Smith préconise pour éviter cette situation, l'interdiction de mise en circulation de petites coupures bancaires afin d'éviter les effets de diffusion et de contagion.

2. Les apports de thomas Tooke : Cycles économiques cycles de crédit et instabilité bancaires

2.1 : Monnaie et crédit

Il est généralement admet que l'école de la banque et Tooke en particulier ont une conception large des instruments monétaires, ils prennent en considération l'ensemble des formes du papier de crédit. Pour quoi distinguer entre les billets et les autres formes de monnaie de crédit qui toutes remplissent les fonctions d'instruments de paiements ? De plus il peut y'avoir substitution entre ces différents formes d'instruments de circulation de la part des agents économiques. Il en résulte une critique de l'école de la circulation quant à sa volonté de stabiliser les prix en appliquant la théorie quantitative à partir du contrôle de la seule émission de billets. Car si les dépôts bancaires ou la circulation des lettres de change peuvent remplacer les billets comme moyens de paiement, cette politique est inefficace, Tooke développe ses idées à travers deux grands ouvrages : **«A History of princes and of State of the circulation» (1838-1856)** et **« An Inquiry into the currency principle » (1844).** L'auteur adopte une vision très large des instruments monétaires et rejoint en cela la conception de Thornton des **« circulating medium »** (billets de banque, comptes de dépôts lettre de change, traites, etc.). Dans ce cadre, il souligne que l'inter substituabilité des différents moyens de paiements rend inefficace le contrôle de la seule émission des billets de banque comme moyen de stabiliser le niveau des prix internes. [4]

[4] DIAKTINE SYLVIE, « les fondements de la théorie bancaire», édition DUNOD, PARIS, 2008, P108-116

D'après Tooke, les instruments monétaires et notamment les billets bancaires sont émise à la demande des commerçants et industriels comme avance en capital, en fonction des besoins de la circulation. Ce sont des instruments de crédit. Dès lors, la **«loi du reflux»** (développés par fullatron) fait en sorte que les billets bancaires non désirés par les agents économiques reviennent aux banques émettrices à l'occasion de remboursement de crédit, de dépôt ou de demande de reconversion en espèce.

Tooke se positionne ainsi contre la théorie quantitative de la monnaie qui établit une relation stricte entre les billets de banque et les réserves métallique.

Pour lui, C'est la quantité de billet qui est fonction de la valeur des marchandises à faire circuler en tant que capital. L'augmentation des transactions et des prix dans l'économie.

Tooke souligne la nécessité d'encadrer la distribution de crédits bancaires qui serait à l'origine des épisodes d'instabilité. Il dénonce les pratiques imprudentes de certaines banques qui escomptent des effets et consentent des avances trop facilement, sans s'assurer de la solvabilité des emprunteurs (et de la qualité de leurs garanties). Un régime de convertibilité des billets de banques en espèce métallique devrait, à travers la loi du reflux, discipliner les banques.

2.2 Cycles économiques et cycles de crédit

Selon Tooke, les dérèglements du crédit accentue aussi le cycle sous le créer. En effet, les fluctuations commerciales peuvent être accrue par une extension de crédit et non pas une variation de l'offre de monnaie.

Il distingue un **« état permanant des prix »** des marchandises déterminé par les coûts de production et à **« état transitoire des prix »** déterminé en fonction des anticipations de prix par les producteurs. Des anticipations favorables à la housse des prix vont encourager les demandes de crédit, et les facilités de crédit accordé par des banques imprudentes on qui ne s'assurent pas assez de la qualité de leurs emprunteur vont faire demander un cycle de crédit à la suite de cycle réel qu'il peut dalleur accentue. L'excès de crédit ne provoque pas la spéculation mais l'encourage quand elle apparait car elle ne peut pas prolonger sous extension du crédit.

Si les revenus monétaires distribués ne sont pas suffisants pour absorber l'offre de bien aux prix qui ont atteint leurs niveaux transitoires du fait des anticipations spéculatives.

Ces prix devront baisser et les emprunteurs ne pourront honorer leurs engagements de dettes envers les banques, le cycle de crédit se retourne comme le cycle réel.

Tooke se pose la question sur les causes qui ont favorisé la demande de crédit pour information de spéculation. Selon leurs l'excès de crédit est toujours liées à un **«état favorable de crédit»** lui-même liée à un taux d'intérêt faible.

Si l'excès du crédit a prévalu seulement sur le marché des titres. Le taux d'intérêt (le prix des titres aussi) sera effectué, s'il a prévalu sur le marché des produits des fluctuations de prix et de marchandises et des faillites commerciales se reproduisent.

Le taux d'intérêt a d'abord un effet sur le prix des titres et donc sur l'état de crédit et c'est seulement dans un deuxième temps et par l'intermédiaire de l'état de crédit qu'ils influencent le prix des biens et services.

Tooke critique ici la théorie quantitative de la monnaie car selon lui il n y a pas d'effet de la circulation monétaire sur les prix des biens et service

2.3 Risque de solvabilité et cause des crises bancaires

Selon Tooke les crises bancaires ne sont pas due à la sur émission et au non-respect des règles de réserves mais plutôt au non-respect de la règle de la prise de risques qui est la cause initiale (le degré de sûreté ou de liquidité) c'est donc l'actif du bilan bancaire qui est la source des crises bancaires, le crédit peut être accordé d'une façon non prudente, on est pas garanti contre les anticipations illusions et le retournement qui s'en suivent créant l'insolvabilité des emprunteurs et des banques, les désordres de la circulation monétaire sont le résultat de l'insolvabilité des émetteurs ou de l'illiquidité de leurs actifs et de leurs mauvaises gestion.

Les conséquences néfastes de l'excès de crédit des faillites bancaires et des restrictions du crédit qui s'en suivent sont différentes et sont plus importantes que celle de l'instabilité de la quantité de monnaie.

Tooke insiste sur le reflux liée au remboursement de crédit, il n'y a reflux que si l'emprunteur est solvable.

Si les banques sont imprudentes et évaluent mal le risque de crédit, il n'y aura pas de reflux et donc sur émissions de monnaie liée à l'excès de crédit. Dans ce cas les autres formes

de reflux servent de **« garde de fous »** ainsi il se produit aussi de possibilités de drainage **« interne »** et des faillites bancaires.

Le problème est que les déposants et les clients de banques ne peuvent surveiller leurs activités à cause de l'asymétrie d'information, il y a alors une possibilité de crise systémique par contagion.

L'insolvabilité d'une banque et sa faillite peuvent entrainer des doutes chez les autres déposants des banques de voisinage. Il y a donc effet externe négatif. De plus après une phase d'emballement de crédit il se produit généralement une phase de contraction des prix, la crise de liquidité peut suivre la crise d'insolvabilité, si les périodes d'emballement du crédit du commerce se succèdent et se poursuivent longtemps un régime stricte de convertibilité métallique, elles auront ces conséquences sévères lors de retournement de tendance, si la banque d'Angleterre par exemple restreint ses émissions elle va créer une crise de liquidité et des paniques qui vont s'ajouter à la crise de solvabilité si il existe une sortie d'or pour des motifs d'équilibre commerciale extérieur. Les banques vont alors diminuer leurs avances et les marchands ne pourraient plus emprunter pour régler leurs dettes, s'il n'y a pas l'assurance d'un prêt en dernier ressort pour les banques. La limitation de leurs avances et leurs escomptes se fera d'une proportion plus forte que la circulation monétaire.

La régulation de la monnaie en fonction des réserves métallique ne rapporte de solution mais ça crée des difficultés supplémentaires.

2.4 La politique de régulation de crédit

Tooke considère que le crédit est la variable à contrôler, la politique de régulation pour lui ne mise pas à limiter l'émission de billets par rapport aux réserves métalliques puisque ça n'a pas de sens pour lui. De plus en cas retournement de cycle réel et de crédit, il ne fout pas provoquer de crise de liquidité qui s'ajouteront à celle d'insolvabilité. D'autre part un déficit de la balance de paiement peut être dû à des causes réelles commerciales telles que des difficultés à exporter. Celles-ci peuvent être momentanées ; le déséquilibre se résorbera et l'émission ne doit pas être restreinte pour ne pas compromettre le rétablissent c'est pour quoi Tooke propose que la banque d'Angleterre vielle à maintenir son niveau de réserve uniquement sur le moyen tenu et non de façon instantané, sa lui permet d'être flexible et l'offre de liquidité ultime lui permet d'assurer son rôle de préteur en dernier ressort, il faut préserver le système de paiement des chocs de la circulation de crédit.

Tooke critique le système de concurrence bancaire pour lui l'organisation du système bancaire et avoir une bonne hiérarchie et la chef de faire face aux variations du crédit et du taux d'intérêt. Tooke affirme que le système de liberté bancaire est mouvait et qu'il faut maintenir la banque d'Angleterre »car elle joue un rôle de préteur ultime du fait de ca solvabilité et de son énorme capitale.

Tooke de fait de l'instabilité du crédit, il critique la politique de laisser faire que les banques adoptes car pour lui lorsque y a une concurrence les banques peuvent faire des avances à des gens solvables et peuvent escompter un fort montant douteux et s'ajoutant aussi **« le circulating medieum »** ce qui même les personnes et les banquiers à faire faillite sur le long terme.

D'une autre part du cycle économique et des hausses des prix spéculatives, si la balance des paiements se trouve en déficit et si s'en est résulté des sorties d'or Tooke ne propose pas de restreindre quantitativement l'émission de monnaie mais plutôt de releva le taux d'intérêt afin de stimuler les rentrés d'or. Les taux d'intérêt élevé permettre de protéger les réserves métalliques et aura aussi comme conséquence de refreine l'excès de crédit interne, Thornton recommande aussi que la flexibilité des émissions de billet par rapport à l'or et la variable essentielle qui constituent la demande de crédit et le taux d'intérêt.

Il convient donc de réguler l'offre de crédit, la cause de l'instabilité et non l'émission de billet. C'est l'excès de crédit qui crée les crises bancaires.

3. Les apports de Henry Thornton : Les notions du risque de liquidité et de préteur ultime

3-1 De la circulation des instruments de crédit à la circulation monétaire

Henry Thornton construit sa théorie de la monnaie à partir de crédit, pour lui les instruments de crédit ne sont pas introduits à partir d'une dématérialisation progresser de la monnaie (d'abord métallique, puis du papier et enfin scripturale), mais c'est le contraire, les instruments monétaires sont des instruments de crédit particuliers qui sont acceptés en paiements des autres. La monnaie et donc du crédit, il met l'accent sur le rôle de la circulation de ces instruments de crédit qui reposent sur la confiance et qui sont la base d'une économie d'échange. Pour lui il n'existe pas d'échange sans crédit, il s'agit du crédit commerciale (appeler aujourd'hui crédit interentreprises) qui sert de fondements au **« papier crédit »** qui

est la traduction en écritures des engagements de paiements différés des agents tels que lettres de change, billets a ordres ou écritures dans les livres des commerçants et des banques.[5]

Thornton indique que le papier crédit est mis par les banques est une dette de meilleure qualité car elle porte moins de risques que les autres c'est pour quoi elle est accepté dans les paiements.

3.2Lesrisque des instruments de crédit

Les éléments du **« papier crédit »** comportent tous des risques : risque de solvabilité et risque de liquidité. Thornton apporte des approfondissements à la notion de risque de solvabilité déjà rencontré chez Adam Smith, il s'agit de l'opposition entre effets réel et effet fictif.

Pour Thornton la règle dite des **« effets réel »** ne garantit pas la solvabilité de l'émetteur. Car les traites sont endossable et celui qui les détient ou qui les escompte ne peut vérifier si elles correspondent en réalité a un bien réel. Donc puisque il n'a pas la propriété du bien ou la possibilité de le constituer en garantie dans le contrat, il n'est pas possible, pour le détenteur de l'effet de vérifier si le propriétaire du bien n'en fait pas un mauvais usage et ne compromet pas ainsi ses capacités déremboursements. Ici intervient un argument juridique qui cherche à répondre au problème de l'asymétrie d'information sur le marché de crédit, il s'agit du cas de la possibilité de substitution d'actifs de la part de l'emprunteur. Thornton indique qu'il n'existe pas de moyens juridiques capables de résoudre le problème d'asymétrie d'information (déjà était soulevé par Adam Smith).

Thornton critique l'opposition entre effet réel et effet fictif car il indique qu'un même bien peut servir de garantie à plusieurs traites.

Selon Thornton la sécurité d'un prêt est assurée que par la capacité de remboursement mais celle-ci est difficile à apprécier du fait des asymétries d'informations. Elle peut être assuré par la disposition d'un capital important de la part de l'emprunteur qui permet de couvrir ses pertes éventuelles, le risque de solvabilité est aussi relié au montant des fonds propres de ce dernier, pour Thornton, le risque de solvabilité s'attache à toutes sortes de prêts ou de contreparties et que la limitation au prêt à court terme ne résout pas le problème .

[5]DIAKTINE SYLVIE, op cite, P67-99

Le métier des banques est d'évaluer le risque de solvabilité de l'emprunteur grâce à la production jointe de crédit et de services de paiements qui leurs fournit de l'information sur l'emprunteur, sa leurs permet d'observer son activité au jour le jour.

Les instruments de crédit supportent aussi un risque de liquidité qui n'a pas été examiné par Adam Smith car pour Thornton même les effets réels font encourir un risque de liquidité. Cette dernière est définie par la possibilité de conversion rapide en monnaie sous variations importante de prix, sans couts ; mais en même temps un actif liquide peut rapporter un intérêt. Tout agent détenteur d'un actif est exposé à un risque de liquidité s'il ne peut transformer celui-ci en monnaie rapidement. Les actifs les plus rapides peuvent servir de moyens de paiements et aussi former le **« circulating medieum ».**

Les actifs ont des liquidités différentes donc leurs vitesses de circulation le sont aussi, mais leurs vitesse varient en fonction de la confiance que leurs détenteurs ont en la possibilité de les convertir en monnaie (critique de la notion Keynésienne de préférence pour la liquidité),Thornton critique aussi la règle de proportionnalité de Adam Smith entre les réserves en métal et les billets, pour lui du fait de la variation de leurs vitesses (monnaie de base et monnaie bancaire) il ne peut y lavoir de stricte proportionnalité entre billets et réserves.

3.3 Risque de liquidité et monnaie

Certaines instruments de crédit liquides peuvent servir d'instruments de paiement car, du fait de la confiance que les agents leurs accorde, ils sont acceptés en paiement. La monnaie est donc l'instrument de crédit le plus liquide.

Les banques jouent un rôle en escomptant les actifs et donc en les rendant liquides par émission de billets ou inscriptions de crédit sur un compte, qui sont des dettes qu'elles émettent sur elle-même.

Pour Thornton la banque dispose des actifs qui ont pas limité aux actifs réels à court terme (les prêts ne se limite pas à courte terme).

La monnaie bancaire permet de satisfaire le besoin de liquidité des agents, ces besoins ne sont pas prévisibles. La monnaie permet de se prémunir contre l'asymétrie d'information, donc on détient des billets à ordre escomptable par précaution afin d'avoir accès à la liquidité en cas de besoin.

Pour Thornton l'émission des dettes bancaires servent à assurer les agents contre le risque de liquidité, ici on parle de la microéconomie contemporaine notamment du modèle de

Diamond et Dybvig. Le modèle en déduisent qu'il existe deux équilibres pour la banque : un bon équilibre et un mauvais équilibre, dit de **«panique bancaire»** ou la banque fait faillite.

Le modèle montre que la banque permet de concilier investissement dans la technologie (illiquidité des investissements qui permet d'obtenir des rendements) et liquidité des dépôts. Il s'agit donc bien de la mise en évidence du risque de liquidité grâce aux actifs qu'elle crée (les dépôts). En ce sens, il se situe dans le cadre des propos de Thornton qui a révélé l'importance des chocs possibles de consommation future inconnus des agents. Mais il permet d'aller plus loin en montrant que la banque améliore le bien être des agents en leurs permettant d'atteindre un équilibre de consommation meilleur que l'autarcie. Il indique que les agents souscrivent une assurance sous forme d'une prime (égale à la réduction de rendement R pour les agents de type 2) pour le lissage de leurs consommation dans le temps, un lissage opéré entre les agents par la banque.

3.4 La crise de liquidité et les crises bancaires

Lors de crise de liquidité, la recherche d'actifs liquides pouvant servir de moyens de règlement aboutit à raréfier ces derniers. On constate, lors d'une période de **«crainte»**, le ralentissement de la vitesse de circulation des billets de la banque d'Angleterre qui joue le rôle de monnaie de base afin de pouvoir régler les dettes. Le remède est donc une injection supplémentaire de cette monnaie ou une annonce de cet ordre qui rend plus optimiste les anticipations, rétablit la confiance et permet à tous de recouvrir sa liquidité.

Puisqu'ils n'ont aucune substitut et qu'ils servent à soutenir tous le système des paiements, une réduction, même petite, des billets de la banque d'Angleterre, peut avoir des effets sur tous le système de paiements du pays (externalités négatives) et créer un risque de système. Les conséquences font aussi sentir dans le secteur réel. Il faut donc, contrairement à ce qui indiquait Adam Smith, que l'offre de monnaie bancaire soit flexible et non liée de façon rigide aux réserves en métal ; une période d'inconvertibilité peut même s'avérer nécessaire pour maintenir l'offre de monnaie de base en cas de perte de réserves.

Les faillites bancaires sont possibles. Elles ne sont pas prévisibles. Tous les créanciers d'une banque ne peuvent exercer un même temps leurs droits à remboursement. La satisfaction des droits des uns dépond du comportement des autres, ce qui est le propre du contrat de dépôt. Or, l'or d'un **« run »** bancaire, tous les déposants vont retirer leurs fonds en même temps. Il en résulte en risque de liquidité qui aboutit à la faillite bancaire. De plus les déposants ne peuvent surveiller les banques du fait de l'asymétrie d'information dont ils sont

Rapport-Gratuit.com

victimes envers son activité ; ceci peut les amener à avoir des craintes sur la solvabilité de la banque. Ces crises ont des effets de contagion sur d'autres banques pourtant saines car elles peuvent créer la doute chez leurs déposants et les inciter à ce ruer aussi à leurs guichets (panique bancaire). Il peut alors se produire un effondrement de tout le système bancaire, un risque systémique, et une crise générale de liquidité. On rencontre là encore un besoin de monnaie de base émise par la banque d'Angleterre qui doit soutenir ces banques locales. Il s'agit de déficiences dont on ne peut attribuer la faute au comportement imprudent d'un agent en particulier mais qui sont dues à des défaisances de l'ensemble du système bancaire, un échec du marché ou un défaut de coordination. Ces crises bancaires ont pour conséquences des ruptures de la circulation monétaire.

Dans le cadre du modèle de Diamond et Dybvig (1983), les **« runs »** bancaires peuvent se produire du fait de l'asymétrie d'information de déposants sur les comportements des autres. Ils sont dans une situation d'interaction stratégiques car leurs décision de se **«ruer»** aux guichets est fonction de ce qu'ils anticipent être les décisions d'autres. Si certains agents **« patients »**, n'ayant pas subi de chocs de liquidité, anticipent que d'autre, plus nombreux, vont se précipiter aux guichets, ils ont intérêt à les limiter et même à faire plus vite qu'eux. Ils retirent à la première période alors que rien ne devrait les y inciter.

En effet, du fait de la règle du contât de dépôt **« premier arrivé, premier servi »**, et de l'externalité entre déposant qu'elle introduit, s'ils attendent trop, ils se pourront plis rien retirer à la banque. Ce faisant, ils créent eux-mêmes la faillite de la banque car elle ne peut rembourser tous ceux qui se présentent à ces guichets. Ce **« mauvais équilibre** »est le résultat de défauts de coordination entre déposants et ne nécessite pas que les déposants basent leurs comportements sur des données ou informations objectives sur les activités risquées de la banque.

Le modèle de Diamond et Dybvig (1983) décrit un mécanisme de run sur une seule banque. Rien n'est précisé source qui motive les actions des agents (**motivation de type « taches solaires » ou (sunspots).** Cependant, les anticipations y sont auto-réalisatrices. L'insolvabilité et la faillite de la banque sont le résultat de la modification de ces anticipations même si les données fondamentales de son activité sont saines. Mais le modèle peut aussi servir de base pour étudier les effets de contagion entre banque.

3.5 Statut de la banque centrale et préteur ultime

Le rôle d'une banque centrale est introduit par Thornton à partir de celui qu'il donne à la monnaie centrale, ici les billets de la banque d'Angleterre dont nous avons vu qu'ils sont la liquidité ultime et la monnaie de base. La banque centrale en tant qu'émetteur de cette monnaie est la mieux à même de lutter contre le risque de liquidité généralisé en risque en risque systémique car faillite d'une banque peut entrainer des réactions en chaine sous la forme de faillite généralisée.

L'existence de crise bancaire trouve donc comme solution l'intervention d'un agent externe qui est la banque centrale en tant que préteur ultime, il s'agit d'un problème macro-économie ou de l'internalisation d'effets externes entre déposants.

Dans le cadre de modèle de Diamond et Dybvig, 1983 dans lequel ils expliquent que la faillite d'une banque résulte des caractères du contrat de dépôt et d'une mauvaise coordination entre déposants, ils ont introduit la nécessité d'un préteur ultime ou d'une assurance des dépôts pour prévenir les runs bancaires. Ces deux interventions peuvent éliminer le mauvais équilibre.

Selon Thornton, pour remplir le rôle de préteur ultime, la banque centrale doit avoir un statut spécifique qui la différencie des autres banques ; elle a une nationalité publique et doit être indépendante du gouvernement. Elle ne doit pas suivre son intérêt privé. Elle n'est pas soumise à la nécessite de remplir ses engagement (remboursement de ses billets en métal).

Thornton s'oppose à la **« théorie d'un système bancaire libre »** et il est l'un des premiers théoriciens de la banque centrale, il s'éloigne aussi de la traduction de Adam Smith.

Selon les partisans de la **« banque libre »,** notamment de nos jours (Selgin, 1992), l'émission de monnaie et les banques doivent être régulées par le marché et la concurrence à l'instar des expériences de l'Ecosse au XVIII siècle et des Etats Unis en 1913. Pour ces auteurs, la monnaie ultime de règlement entre banque ne doit pas être émise par une banque centrale, celle-ci présente tous les indépendante du gouvernement. Elle ne doit pas suivre son intérêt privé. Elle n'est pas soumise à la nécessite de remplir ses engagement (remboursement de ses billets en métal). celle-ci présente tous les défauts d'un monopole imposé par l'Etat pour le financement de la dette publique grâce à l'émission monétaire qui aboutit à prélever une taxe d'inflation, elle introduit une rupture arbitraire dans l'évolution spontanée des systèmes bancaires qui sans elle aurait abouti à l'instauration d'une hiérarchisation sous la forme de plusieurs chambres de compositions privées arrangements coopératifs entre

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

banques. Ces derniers sans banque centrale une autorégulation de l'offre de monnaie. Les problèmes de liquidité bancaire peuvent aussi être résolus grâce au marché interbancaire.

Selon d'autres économistes contemporains, il peut se produire des défauts de coordination sur ce marché et les banques ne peuvent y emprunter suffisamment, les chambres de compensations privées ne peuvent servir du soutien du fait déconfits d'intérêt entre banques concurrents, on assiste alors à des phénomènes de **« passage clandestin »** où une chaque banque s'attend à bénéficier de l'aide de l'autre sans jamais contribuer à l'effort d'ensemble, on trouve déjà ces arguments chez Henry Thornton, pour lui, si on assiste à plusieurs **« préteurs ultime »** il y aura une concurrence entre eux car chacun recherche son propre intérêt et la fonction ne sera pas correctement remplie. Il veut mieux une seule **« banque national »**.

3.6 Préteur ultime et politique monétaire

La fonction du préteur ultime doit être articulée par la banque centrale à son autre fonction, celle de vieller sur la stabilité de la valeur de la monnaie. Thornton construit une théorie complète de la banque centrale dotée de toutes les fonctions.

La valeur des billets est définie en référence à un étalon, l'or. Le pouvoir d'achat de la monnaie sur le métal est donc critère qui sert à déterminer la valeur interne de la monnaie. La stabilité de la valeur de la monnaie est garantie par l'égalité entre prix légal du métal et le prix du marché du métal (véritable prix qui résulte de l'offre et de la demande). Ce critère est particulièrement utile pour la politique d'émission de la banque centrale. En régime d'inconvertibilité, toute hausse du prix du métal au-dessus du prix légale traduit une baisse de sa valeur en dessus de la norme de référence ou **« cible ».**

Il est possible que la banque centrale émettre trop de billets si elle suit la règle erronée des **« effets réels »**, Thornton critique cette dernière, pour lui, si la règle des effets réels, si le taux de profit espéré est plus élevé que le taux d'intérêt auquel on emprunte, ne fournit aucune limite à l'émission de crédit et donc de monnaie et peut entrainer une hausse des prix. Il y a une simple différence positive entre les deux taux du fait des lois qui fixent un plafond ou taux d'intérêt de la banque d'Angleterre à l'époque. Puis celle-ci se prolongera de façon cumulative et autoentretenue, d'autant plus que les anticipations de hausse des prix des biens est donc de profit extra s'accélèrent, la dépréciation de la monnaie favorise les emprunteurs car elle diminue le taux d'intérêt réel.

Thornton parle d'une trop forte tendance à emprunter ou demande de crédit. S'il subsiste un excédent entre le taux de profit et le taux d'escompte, les emprunteurs auront toujours intérêt à emprunter et la banque escomptera sans fin et émettra sans fin de billets et dans ce cas il peut se produire une hausse continue du prix du marché du lingot qui devient un régime d'une dévalorisation permanente de la monnaie en papier, si la banque ne peut augmenter son taux d'escompte, elle doit restreindre quantitativement ses escomptes. Thornton voudrait qu'elle puisse réguler son offre de monnaie par l'augmentation de taux d'intérêt sur le crédit donc en agissant à la **« source »** de l'offre de monnaie, sur la demande de crédit. Il en résulte trois cas pour la politique d'émission de la banque centrale. Ces trois cas reprennent les deux fonctions de la banque centrale : préteur ultime et la stabilisation de la valeur de la monnaie.

1- Le premier est celui d'une crise de confiance, la banque centrale peut suspendre ses paiements en métal. S'il y a risque thésaurisation, il faut que la banque agisse par son crédit de façon à maintenir la masse des moyens de paiement quel que soit le manant de ses réserves et soutienne les banques en difficulté.

2- Le second cas correspond à une chute temporaire du taux de change et une hausse momentanée ou de court terme du prix de l'Or constatée par la banque centrale. Normalement, dans de nombreux cas, la balance commerciale se rétablit et la baisse du taux change et jugulée. La banque centralise les réserve en Or de toute la nation et, à ce titre, est chargée de les fournir en cas de déficit de la balance commerciale afin d'effectuer les paiements extérieurs. Ses réserves doivent être relativement larges afin de pouvoir régler un déficit pour des causes réelles et commerciales.

Au contraire, si l'on restreint les émissions, on retarde le rétablissement de la banque commerciale car on contrarie de développement de la production et des exportations, or il faut maintenir le niveau des moyens de paiement qui diminue du fait des exportations d'or. Dans ces cas de baisse momentanée du taux de change, la banque centrale doit poursuivre ses émissions (et ne pas appliquer de façon rigide le critère de taux de change) en prêtent aux banques pour éviter de transformer le drainage de ses réserves pour des causes externes en drainage pour des causes internes (crise de confiance et run). Il faut pas alors que la banque, en restreignant ses émissions ou tout simplement en ne les augmentant pas assez, ajoute un secondaire à une première perturbation. Il faut donc alors que la banque centrale accepte une baisse de ses réserves sans la répercuter sur son offre de monnaie (là encore une flexibilité par

rapport à la règle smithienne). Il s'agit d'un cas correspondant à ce que nous appelons aujourd'hui la politique monétaire de régulation de la conjoncture.

3- Enfin le troisième cas est celui où le déficit extérieur peut être dû à la surémission. Le critère permettant à la banque centrale d'apprécier si l'on se trouve dans cette situation est une baisse prolongé du taux de change et donc une hausse durable du prix du lingot. La situation a changé après 1809 par rapport au début de la suspension de la convertibilité. Il faut alors limiter les émissions car les billets sont déprécies. Il faut donc rétablir la convertibilité afin que les exportations d'or puissent réguler le taux de change et les émissions. Un régime d'inconvertibilité durable favorise la surémission et l'instabilité monétaire. Mais la politique la plus efficace à mener est une politique de taux d'intérêt car tant que le taux de profit est supérieur au taux de prêt de la banque, la demande de ces prêts par les agents économiques la conduira à accroitre ses émissions qu'elle ne pourra réguler. Il s'agit du cas correspondant à la fonction de la stabilisation de la valeur de monnaie.

SECTION 02 : RETOURS AUX SOURCES THEORIQUES DES RISQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL

1. Théories du commerce international

1 .1.Théorie des avantages absolus d'Adam Smith

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation.[6]

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger.[7]

1.2. Théorie des avantages comparatives de David Ricardo

[6]RAINELLI MICHEL, « le commerce International», édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

[7] KARIM HELLAL, « Le financement et le risque du commerce extérieur », master, Université de Bejaia, 2013, P06

La théorie de l'avantage **comparatif (ou relatif)** a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique **David Ricardo** (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire. Cette théorie montre donc que les pays ont **intérêt à se spécialiser** même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une **division internationale du travail** et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.[8]

1.3 Théorie d' HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Hecksher, Ohlin et Samuelson [Nom des trois économistes dont les initiales ont été retenues pour qualifier le théorème qui porte leur nom.] qui ont cherché à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivité de l'unique facteur travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui utilisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.[9]

1.4 Le paradoxe de Léontief

L'économiste Léontief a cherché à vérifier la validité de la théorie HOS. Il a donc vérifié empiriquement cette théorie, c'est-à-dire qu'il a cherché à regarder si les chiffres du commerce international vérifient la théorie. Selon la théorie HOS, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions qui nécessitent le facteur de production que le pays dispose en plus grande quantité, donc en fonction de sadotation factorielle (capital, travail et terre). Par exemple, si un pays détient davantage de capital que de travail alors il a intérêt à se

[8]http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminale-es/avantage-comparatif_sex104.html,consulté le 22/12/2016

[9] ALAIN DEPPE, «COURS DE MARKETING INTERNATIONAL», université de Picardie, P11

spécialiser dans les productions qui nécessitent davantage de capital que de travail. Léontief a mesuré le contenu des échanges des Etats-Unis (donc de ses importations et de ses exportations) en travail et en capital. Les États-Unis, qui sont a priori davantage dotés en capital qu'en travail, devraient importer davantage de biens qui lors de la production nécessite beaucoup de travail et exporter des biens dont la production nécessite beaucoup de capital. Or ce n'est pas le cas. C'est ce que l'on appelle le « paradoxe de Léontief ». Ceci peut s'expliquer par la nature du facteur travail. Il faut distinguer dans le facteur travail, le travail qualifié et le travail peu qualifié.

Les Etats-Unis ont investi dans un système de formation ou dans la recherche et le développement et donc ils disposent d'une main d'œuvre plus qualifiée ce qui leur permet de faire des gains de productivité et donc d'exporter des biens riches en facteur en travail.[10]

1.5 Les théories macro-économie

1.5.1 Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Steffan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée jusqu'alors, joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

1.5.2 Théorie du cycle de vie international des produits

Cette théorie consiste à dire que les différences de capacités technologiques entre pays sont répercutées directement dans le commerce extérieur. Seul certains pays ont la capacité technologique de réaliser certaines innovations. Ils vont les produire, et par conséquent, fournir le marché mondial pour ces produits. Au bout d'un moment, quand le produit est suffisamment diffusé, d'autres pays peuvent se lancer dans la production (plus besoin d'avoir des chercheurs, les productions sont standardisées). Selon cette théorie, chaque pays se spécialise donc dans les secteurs où il a la compétence technologique la meilleure (relativement). C'est un avantage comparatif (pas absolu). Cette théorie est apparue en 1966, à un moment où les États-Unis avaient une très forte avancée technologique par rapport au

[10]blog.ac-versailles.fr/lecoindesses/public/Expliquez_le_paradoxe_de_Leontief.doc, consulté le 24/12/2016

reste du monde. L'Europe était, avec un certain nombre d'autres pays, capable d'imiter puis, de proche en proche, on arrivait à la production de biens industriels par les pays les moins innovants (textile de coton au Bangladesh).[11]

1.6 Théories de la firme

1.6.1 La concurrence imparfaite

Les échanges de produits presque semblables entre pays à niveau de développement comparable ont conduit certains économistes à remettre en cause les grilles de lecture classique et néoclassique dans le cadre desquelles ces pays n'auraient aucun intérêt à se spécialiser.[12] Pour Bernard Lassudrie-Duchêne, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait. Il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire, en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification. La compétitivité internationale.

Se construit maintenant sur la gestion bien comprise du binôme différenciation/domination par les coûts. Krugman, au-delà des entreprises, pointe les tentations de dérive protectionniste qui conduisent les nations à tenter de récupérer les rentes de monopoles qui apparaissent sur ces marchés imparfaits.

1.6.2 Théorie de la firme multinationale

D'autres auteurs, comme Dunning, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), méso économique (secteur d'activité), et microéconomique (l'entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions. L'analyse de Dunning a pris le nom de théorie éclectique ou encore de paradigme OLI (O pour Owner advantage ou avantage spécifique représentant les actifs intangibles découlant de la taille et de la position de l'entreprise sur la scène internationale, L pour avantage lié à la Localisation à l'étranger intégrant les attraits et les contraintes spatiaux du marché visé, I pour avantage lié à l'Internalisation prenant en compte les bénéfices que l'entreprise peut tirer, dans ce cadre, de son propre système de transaction). La firme doit posséder (au niveau méso économique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays

[11] http://www.ac-orleans-tours.fr/centreco/ecointer/minifiche9.html, consulté le 25/12/2016

[12] ALAIN DEPPE, op cite, P13

d'accueil (niveau macroéconomique). De leur côté, Buckley et Casson, dans les années 80, approfondissant l'analyse de Williamson, ont montré que l'internalisation apparaissait comme un moyen de diminuer les coûts de transaction des firmes multinationales.[13]

1.6.3 L'avantage compétitif des nations

Porter (1993) présente le processus d'internationalisation dans le cadre d'un système interactif et indépendant de quatre éléments inhérents à l'environnement national de l'entreprise :

- la dotation du pays en facteurs de production (main-d'œuvre qualifiée, infrastructures, ..)
- la nature de la demande intérieure
- les stratégies, la structure et la nature de la compétition intra firmes au niveau national
- la coexistence, au plan national, d'industries amont et d'industries apparentées compétitives

Si le succès d'une entreprise à l'international est donc prédéterminé, selon Mickaël Porter, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux autres variables sont appelées à jouer un rôle : l'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaires, légaux) qui permettent de stimuler les industries amont et apparentées (subventions publiques), de modifier la concurrence (lois anti-trust), d'améliorer la qualité des facteurs (formation) ou encore de stimuler la demande intérieure (fiscalité)- le hasard

2. Les risques liés à une opération du commerce internationale :

Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international, de les définir et de les analyser selon leur différentes acceptions.

2.1 Les différents risques liés aux paiements

2.1.1 Le risque de crédit (non- paiement)

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ouune activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.[14]

Le risque de crédit prend en générale deux formes suivantes :

2.1.2 Le risque commercial

[13]http://www.foad-mooc.auf.org consulté le 26/12/2017

[14]HANNACHI MEHDI et HELLAL KARIM, « Le financement et le risque du commerce extérieur », université de Bejaia, 2013, P70

Parfois appelé risqué d'insolvabilité, c'est celui qui résulte d'une détérioration de la situation financière de l'acheteur-t-elle qu'elle s'oppose au paiement de la dette à l'échéance. Le risque d'insolvabilité est constitué lorsqu'une personne morale de droit privée est dans l'incapacité financière d'exécuter son obligation pécuniaire. Le risque commercial résulte des faits sans qu'il soit nécessaire de se référer à une décision judiciaire.[15]

Il s'agit essentiellement ;

- De la faillite de débiteur, (ou insolvabilité de droit) caractérisée par l'arrêt de tous les poursuites individuelles faites contre le débiteur.
- De l'insolvabilité du débiteur, c'est à dire le défaut de paiement prolongé justifié par des difficultés financières
- Le refus pur et simple de paiement

2.2 Le risque non commercial

Par risque non commercial on entend tous les événements qui peuvent impliquer le non-paiement d'une créance pour autant que ces événements ne soient pas liés à la situation ou au comportement du client. On classe parmi ces risques :

2.2.1 Le risque pays

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger. Il est indépendant des caractéristiques propres du partenaire commercial (client, fournisseur) mais bien lié à l'environnement dans lequel s'effectue la transaction.[16]

Tableau N° 01 : les composants du risque pays

Type de risque	Définition
Risque politique au sens strict	Guerres, émeutes, révolutions
Risque de carence de l'acheteur public (Etat, collectivités locales)	La carence est la volonté délibérée de ne pas payer
Risque de non-transfert	Risque résultant d'une décision des autorités étrangères empêchant le montant de la créance versée.

[15] AGSOUS DJIDA et LAOUBI ROSA « les risques et les garanties de financement du commerce international », Master, université de Bejaia, 2013-2014, P39

[16] https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/risque-pays.html consulté le 27/12/2017

Rapport-Gratuit.com

Risque de catastrophe naturelle	Catastrophe naturelle entraine l'impossibilité pour la zone sinistrés d'honorer ses obligations commerciales

Source : www.ekladata.com/T4qrWICVG3VRmOBGEBQZhKBscag/Chapitre-14.pptx,consulté le 27/12/2016

Le risque pays peut être dû à plusieurs facteurs de risques, ce tableau représente les composants de ce risque avec la définition de leurs facteurs.

2.2.2 Le risque opérationnel

Concerne des risques d'ordre organisationnel liés au fonctionnement même de l'établissement de crédit.[17]

2.2.3 Le risque bancaire

C'est le risque que la banque auprès de laquelle ou détient un compte de règlement devienne insolvable (qui est liée à l'insolvabilité de la banque de l'acheteur comme la faillite de la banque).[18]

2.3 Le risque de change

« Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies »[19], il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique. Il est supporté par les participants en position de change. Toute fluctuation défavorable des taux de change risque de se répercuter négativement sur les flux futurs espérés par l'acteur en position.

En fait, la position (donc le risque de change) peut être générée, soit par une activité commerciale (import/export) avec l'étranger, soit par une activité financière en devises, soit en fin par le développement multinational de l'entreprise.

[17]OUSSAMA BAH, « la gestion de risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques », université de Dakar Bourguiba, 2008, P14
[18]DJENKAL (D) et FATOUS (T), « financement d'importation par CREDOC », université de Bejaia, licence en FCI, promotion 2010-2011, P85
[19]Jean-Albert Colomb, « Finance de marché », édition EKSA, Paris, 1998, P106

Notons que deux types de risques peuvent survenir :[20]

2.3.1 Le risque de transaction

Le risque de transaction découle des délais de paiement, les taux de change entre les monnaies peuvent fluctuer entre la négociation du contrat et la date de paiement.

2.3.2 Le risque de perte de compétitivité

Une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une devise peut affecter la compétitivité des produits de l'entreprise, les rendons plus ou moins chers pour les acheteurs étranger selon que les pays dévalue et réévalue.

2.4 Le risque technologique

Il est propre aux activités industrielles, un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.[21]

2.5 Risque juridique

Ce risque est parfois ignorés, ou sous-évalué, il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liées à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire, le droit de la propriété industrielle (brevets, marques, licences dessins et modèles).

L'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des états, et d'autre part il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permettre d'évoluer dans un contexte juridique unique.

2.6 Les risques liés à la marchandise

Dans ce type de risque on retient deux risques majeurs (risques d'avaries, risques liés aux procédures logistiques) [22]

2.6.1 Les risques d'avaries

[20] ACHI (S), cours de commerce international : techniques de couverture de risques, BTS 2015-2016

[21] LEGRAND GHISLAINE et HUBERT MARTINI, « gestion des opérations import- export », édition DUNOD, Paris, 2008, P106

[22]http://piimt.us/piimt/module/demande/fichr/atachement_1262.pdf,cosulté le 31/12/2016

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

On distingue trios types d'avaries qui peuvent toucher à la marchandise ou aux transports de cette dernière :

- **L'avarie particulière** : c'est une détérioration ou la perte de la marchandise suite à un accident (touchant à la marchandise elle-même) ou à un (événement majeur) (touchant le moyen de transport de la marchandise). Les accidents les plus fréquents sont: le vol, la perte, la casse, le mouillage,……Les événements les plus majeurs les plus courants sont: le déraillement d'un train, le naufrage d'un navire, l'accident de circulation d'un camion, la collision entre deux avions, l'incendie.
- **L'avarie commune**: Elle concerne uniquement les transports par voie maritime (elle résulte de la destruction d'une partie ou de la totalité de la marchandise pour sauver le navire.
- **Les risques exceptionnels:** Il s'agit de risqué résultant d'événement politique ou de cas de force majeure échappant ou contrôle des parties: risque de guerre, grave, émeute, terrorisme, …regroupé sous le terme de frustration de marché.

2.6.2 Les risques liés aux procédures logistiques

- **Le risque de dédouanement:** les éventuels risques sont: [23]

- Mauvaise évaluation des droits de douanes ce qui peut hausser le cout de produit;
- Infraction à la législation douanière et contentieux douaniers ce qui peut engendrer des sanctions mettant fin à l'activité commerciale de l'intéressé (importateur, exportateur);
- Blocage de la marchandise à la douane;
- Défaut dans l'accomplissement de la déclaration en détail (origine, espèce tarifaire, valeur etc.);
- Mauvaise optimisation de la gestion douanière.

- **L'évolution des nouvelles règles de commerce international**

Les INCOTERMS édictés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) définissent les responsabilités et les obligations des vendeurs et acheteurs dans le cadre d'un contrat commercial. Ils sécurisent les échanges commerciaux par contre, un incoterm non adapté sera générateur de risque pour une des parties.[24]

- **Les risques liés aux évolutions et à la non - maitrise de nouvelles règlementations**

[23]MAKRAM ZOUARI, « l'appréciation des risques et spécificités liées à une opération d'importation et le rôle de l'expert-comptable », université de Sfax, 2008, P104
[24]http://www.medef-44.fr/les-risques-liés-à-la-chaine-logistique-internationale.html,consulté le 31/12/2016

L'accumulation des règlementations pèse sur le processus logistiques des acteurs du commerce international, mais ils les intègrent. La difficulté est dans la soudaineté et l'impréparation de certaines mises en œuvre.

- **Les risques liés aux nouvelles relations avec les administrations**

L'Etat fait évoluer ses relations avec les entreprises. Si cette évolution peut présenter des avantages, elle génère des risques que les entreprises doivent anticiper et traiter.

CONCLUSION

Les échanges commercial avec l'étranger au sens large du terme, comporte de façon inéluctable un ensemble de risques pour tous les opérateurs de la scène internationale (importateur, exportateurs, banque)

Dans ce chapitre nous avons essayé de comprendre les fondements théoriques de la banque et des risques bancaires à travers les théories bancaires de trois auteurs qui sont Adam Smith, Thomas Tooke et Henry Thornton, on a aussi mis l'accent sur les théories classiques et néo-classiques ainsi les nouvelles théories du commerce international et on a essayé d'expliquer les risques qui naissent des opérations du commerce international.

INTRODUCTION

La mondialisation peut être définie comme l'extension du capitalisme et de l'économie de marché à l'échelle mondiale. Le phénomène de mondialisation comporte deux dimensions : La mondialisation désigne d'abord un processus de développement des échanges et de montée des interdépendances. La mondialisation de l'économie se traduit par la croissance des flux commerciaux, des flux d'investissement et des flux financiers. Les firmes multinationales (FMN) jouent une part active dans ces évolutions : un tiers du commerce mondial est un commerce intra-firmes ; ce sont aussi ces entreprises qui déterminent, pour une large part, la localisation des principaux sites de production. Flux commerciaux, flux d'investissement et flux financiers sont, bien entendu, liés : la décision d'une entreprise de créer un site de production à l'étranger va générer des flux d'investissement vers le pays d'accueil, puis suscitera des flux commerciaux au départ de ce même pays.

La seconde dimension de la mondialisation réside dans Le développement de nouvelles technologies d'informations et de communication qui ne cessent d'évoluer de jours en jours et qui a un impact positif sur les mouvements de marchandise et de capitaux, et donc un commerce extérieur plus vaste et sa grâce aux rapprochements des opérateurs de la scène commerciale et aussi la facilitation des transactions internationales entre différents opérateurs commerciaux de différents pays.

Dans ce deuxième chapitre nous allons essayer d'introduire notre travail sur un bref aperçu historique du développement des échanges et qui fera l'objet de la première section, dans la deuxième section nous allons discuter sur la stratégie d'implantations des firmes multinationales à l'étranger et les différentes formes d'implantations, dans la troisième section on va parler de l'impact de nouvelles technologies d'information et de communication dans l'interconnexion des échanges.

SECTION 1 : EMERGENCE ET DEVELOPPEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

1. Avant la Révolution industrielle[1]

1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales (vin, sel, grains, épices, étoffes). Les voies de communication entre pays sont rares et ne sont pas entretenues. Les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses

[1] ALAIN DEPPE : cours de marketing international, université de Picardie

taxes et autres droits de péage. La situation économique est, par ailleurs, peu favorable. Les économies nationales, à vocation essentiellement agricole, ne parviennent pas toujours à satisfaire les besoins de leur propre population. Elles ne créent donc pas le surplus de production nécessaire au développement du commerce lointain. La tendance est au repli sur soi, au protectionnisme.

1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour voir l'échange moderne se généraliser et le Commerce extérieur se développer. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, une grande prospérité. A l'intérieur du royaume, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier [Création de l'École et du corps des ingénieurs des Ponts et Chaussée par Daniel Charles Trudaine (1703-1769)]. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production. De nouveaux moyens d'échange et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions sont créées [Compagnie des mines d'Anzin, Fondations Royales du Creusot].

2. Après la Révolution industrielle

2.1 Le protectionnisme du début du XIXe siècle

La Révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, les transports, le commerce. Elle a lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste assez marqué .Ainsi, la Grande-Bretagne avait-elle institué des monopoles commerciaux (les Compagnies à chartes) et de navigation (les Actes de navigation britanniques) et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains, protéger les propriétaires fonciers et encourager les exportations de blé par des primes [Corn Laws : lois protectionnistes concernant la production céréalière britannique].

En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles. En Allemagne, List Friedrich (1789-1846), économiste allemand théoricien du Protectionnisme éducateur, se fait le théoricien de la protection des industries naissantes dans le cadre d'une union douanière de 39 états, le Zollverein [Créé en 1834 sous l'impulsion de la Prusse, à un rôle déterminant dans la formation de l'unité Allemande.], qui abolissent entre eux toute forme de protection tarifaire et qui érigent un tarif extérieur commun. Les Etats-Unis n'échappent pas à cette tendance et accentuent même cette politique durant tout le XIXe siècle arguant de la

protection des industries naissantes et de la nécessité d'imposer des droits qui constituent l'essentiel des recettes publiques.

2.2Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste donc fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'implique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes, trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts du blé, trop élevés, sont cause de troubles sociaux et politiques. Peu à peu, La Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent.

Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice abolit les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi décisif en termes commerciaux qu'en termes psychologiques. La dynamique libre-échangiste gagne le Zollverein, la Hollande, la Belgique, la Suisse, et la Russie qui prennent à la suite des mesures visant à intensifier les échanges.

3. Développement du commerce international

3.1 Le repli protectionniste de la période 1880-1945

3.1.1 Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle

A partir des années 70, l'Europe Occidentale est envahie de produits en provenance des États-Unis, d'Europe Orientale et de Russie (céréales, laines, viande grâce aux premiers bateaux frigorifiques, oléagineux). Les prix s'effondrent. Les revenus fonciers et la valeur de la terre diminuent. La croissance mondiale semble moins assurée et chacun se replie sur ses positions.

La loi douanière allemande de 1879 est considérée comme le point de départ d'une nouvelle ère protectionniste. Pour répondre aux pressions des agrariens bavarois, menacés par les céréales russes, et des industriels rhénans qui souhaitent protéger leurs entreprises naissantes, Bismarck [Homme d'état prussien (1815-1898) qui réalisa l'unité allemande] rompt la politique d'ouverture en remontant les taux de taxation de l'Allemagne.

La France ne tarde pas à suivre cet exemple et met en place, en 1881, une loi douanière inspirée du modèle allemand. En 1892, Méline [Homme politique français (1838-1925) représentant des intérêts agrariens et partisan du protectionnisme] abolit l'ensemble des traités commerciaux et impose un tarif visant à protéger l'agriculture française. La Russie

s'engage elle aussi, dans la voie protectionniste en triplant pratiquement ses tarifs douaniers [Tarif Mendeleïev qui augmente les prélèvements en les portant de 12 % en 1876 à 33% en 1891] au cours du dernier quart de siècle.

3.1.2 Généralisation du protectionnisme après la crise de 29

Après la Première Guerre Mondiale, la Grande-Bretagne, contestée dans son rôle de puissance dominante par les États-Unis, abandonne à son tour le libre-échange. La crise des années 20, par sa soudaineté et sa brutalité, contribue à l'aggravation des mesures protectionnistes. Pour protéger des entreprises fragilisées et un marché national récessif, la France rétablit les contingentements, bientôt imitée par l'ensemble des pays. La généralisation du " nationalisme économique " provoque l'effondrement des échanges et entraîne une contraction du volume de la production industrielle qui atteint son minimum en 1932. Celui-ci a baissé d'un tiers en quantité et de deux tiers en valeur par rapport à 1929. La fin des années 30 se caractérise par une reprise timide des échanges dans le cadre d'accords bilatéraux adoptant le troc ou le clearing [Règlement par compensation des balances commerciales de 2 pays pour réduire les mouvements de devises], ou dans des zones monétaires farouchement protégées comme le bloc sterling, le bloc dollar, le bloc franc.

4. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges

4.1La libéralisation des échanges : du GATT à l'OMC :

Dès 1946, alors que la coopération économique internationale est considérée comme le meilleur garant du maintien de la paix, des négociations sont lancées pour amorcer la réduction des barrières douanières.[2] Elles débouchent sur un simple accord, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ou GATT (General Agreement on Tarifs and Trade), signé le 30 octobre 1947 par 23 pays. Cet accord a pour objectif de limiter l'usage d'accords bilatéraux au profit d'une logique multilatérale. Ainsi, ces 23 Etats se dotent des principes suivants en matière d'échange international :

- La non-discrimination qui se traduit par l'adoption de la clause de la nation la plus favorisée ce qui signifie que chaque pays s'engage à accorder à tout autre pays signataire de l'accord les avantages commerciaux qu'il concéderait à l'un d'entre eux ; par exemple, la réduction des tarifs douaniers.

[2]ALLAIN BONNEVILLE, internalisation des échanges, mondialisation et évolution socioculturelle, cours terminale ES, France, 2008

- L'élimination des restrictions quantitatives, des barrières non tarifaires (contingentement des importations).
- L'interdiction du dumping (vente à perte c'est-à-dire à un prix inférieur au coût de production)

L'histoire du GATT est marquée par différentes avancées vers la libéralisation du commerce mondial grâce à des accords successifs

L'OMC (organisation mondiale du commerce) a été créée en avril 1994 par les accords de Marrakech qui mettaient fin au GATT. Celui-ci, malgré un certain nombre de réussites, a en effet montré son incapacité à mener une réelle libéralisation des échanges dans tous les domaines. Entrée en fonction au 1er janvier 1995, l'OMC à laquelle adhèrent 135 Etats a pour mission de libéraliser le commerce des biens et des services à l'échelle mondiale. L'OMC est une organisation internationale, contrairement au GATT qui n'était qu'une série d'accords internationaux entre Etats.

Elle reprend tous les acquis réalisés dans le cadre du GATT, cherche à étendre les accords de libéralisation des échanges à trois principaux domaines qui restent encore marqués par un fort protectionnisme : l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle. Néanmoins, un accord sur les droits de propriété protège non seulement les marques mais aussi les brevets. En 2001, à Doha, les pays membres se sont mis d'accord sur le droit de copier et de distribuer les médicaments nécessaires à la protection de leurs populations.

Tout comme le GATT, l'OMC fonctionne par cycles de négociations, durant lesquels l'ensemble des pays membres se regroupent pour tenter de mettre en œuvre des mesures réciproques de libéralisation des échanges. Les dernières conférences de l'OMC, chargées de lancer de nouveaux cycles de négociation, se sont globalement soldées par des échecs (Seattle en 1999 et Cancun en 2003)

L'OMC est actuellement confrontée à trois principaux défis : mieux intégrer les revendications des pays en développement ; prendre en compte les propositions de la société civile, en particulier des ONG ; intégrer dans les négociations de nouveaux objectifs, tels que l'introduction du respect de normes sociales ou environnementales. L'OMC dispose d'un organe de règlement des différends (l'ORD), qui lui permet de sanctionner les pays ne respectant pas les accords passés.

4.2 Les grandes transformations du commerce international depuis 1945

On peut succinctement distinguer deux périodes :

- **1945 – 1975 : Le commerce international entre expansion au Nord et relative contraction au Sud.**

- Les puissances économiques :

Cette période est marquée par les deux étapes suivantes :

- **1945 – 1965 :** domination des Etats-Unis face à l'Europe en pleine reconstruction et bipolarisation du monde du fait de l'organisation des échanges au sein des pays communistes par l'URSS (création du COMECON en 1949).
- **1965 – 1975 :** montée en puissance des économies européennes et du Japon.

- Une forte croissance des échanges internationaux au profit des pays industrialisés.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce mondial à un rythme plus rapide que celui de la production mondiale dans un contexte de : domination d'une vingtaine de pays riches dont les coûts de production sont comparables ;

- D'ouverture internationale encore limitée ;
- De stabilité des taux de change ;
- Et de croissance économique soutenue.

La division internationale du travail conduit à distinguer les pays industriels, spécialisés dans la production et l'échange de produits manufacturés, des pays en voie de développement, spécialisés dans la production et l'échange de produits primaires (matières premières, énergie).

Dans ce contexte, les pays du Tiers-monde dénoncent et réclament l'établissement d'un nouvel ordre économique international.

- **1975 – 2004 : Développement d'une nouvelle division internationale du travail**

Cette période est marquée par les faits suivants :

- Une diminution des coûts de transport et d'information ;
- Une diversification du tiers-monde et une montée en puissance des pays caractérisés par de faibles coûts de main d'œuvre (NPI, ex-pays communistes) ;
- L'importance des échanges intra branches ;

Rapport-Gratuit.com

- La part des matières premières dans les échanges qui continuent de baisser au profit des produits manufacturés et des services. La part des produits manufacturés dans les échanges de biens atteint 73% en 1997 contre 52% en 1963
- La volatilité des taux de changes.

Entre 1950 et 2004, le commerce de marchandises a été multiplié par 26, celui des produits manufacturés par 50 tandis que le PIB mondial n'était multiplié par 7,5.

Entre le début des années 1970 et 1998, les exportations mondiales ont été multipliées par près de 9 et les investissements directs à l'étranger (IDE) par13. Entre 1989 et 1997, le PIB réel mondial a progressé de 15,4% tandis que les exportations ont augmenté de 62,4% et les flux sortant d'IDE de 117,9%. Le commerce mondial progresse donc plus vite que la production mondiale. Depuis 1995, les échanges commerciaux ont doublé en l'absence de progrès de libéralisation.

En 1970, le commerce mondial correspondait à 14% de la production mondiale, ce chiffre est passé de 20% en 1990 à 30% en 2003. On assiste donc à une globalisation commerciale croissante. Il faut souligner que la Chine qui n'exportait que 1% de son PIB en 1973 en exportait 42% en 2003. Cet essor des échanges internationaux s'est accompagné d'un changement :

- de leur nature, puisqu'un tiers d'entre eux est le produit d'échanges intra firmes ;
- et de leur structure, puisque le commerce de produits manufacturés et de services occupe une place croissante au détriment de celle des produits agricoles et des industries extractives. Ainsi, la part des services dans les échanges internationaux s'accroît rapidement, elle est d'environ 20% en 2002 contre 15% en 1980.

On note par ailleurs une explosion des mouvements de capitaux ; ceux-ci ont été multipliés par 25 environ entre la fin des années 1970 et 1990 ; de 65 milliards de dollars à 1600 milliards de dollars.

On observe une tripolarisation des échanges : l'Amérique, l'Europe et l'Asie, dont les caractéristiques sont les suivantes :

Le commerce intra-zone est important, avec souvent une organisation interne « régionale » de libre-échange ; les quatre principales zones sont :

- L'Union Européenne ;

- L'ALENA (accord de libre-échange nord-américain). Accord conclu entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique, entré en vigueur en 1994 ; en anglais NAFTA (North-American Free Trade Agreement)
- Le MERCOSUR (Mercado comun de America del Sur). Marché commun de l'Amérique du sud ouvert le 1er janvier 1995 entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Le Chili et la Bolivie sont associés.
- L'ANSEA (association des nations du sud-est asiatique) ou, en anglais, ASEAN (association of south east asian nations), créée en 1967 par 5 Etats d'Asie (Indonésie, Thaïlande, Malaisie, Philippines et Singapour). Elle s'élargira en 1984 avec le sultanat de Brunei, en 1995 le Vietnam et en 1997 Myanmar et le Laos. L'objectif était de contrer l'influence communiste.

Cette polarisation marginalise certaines zones, en particulier l'Afrique et une partie des pays d'Asie. La part de ces pays dans le commerce mondial chute parce que les volumes échangés n'augmentent pas assez vite mais aussi parce qu'ils exportent des produits dont l'élasticité-revenu est faible : quand les revenus augmentent, la demande de ces produits n'augmente pas ou faiblement car ces produits intéressent de moins en moins de clients ; il s'agit souvent de produits primaires.

SECTION 2 : MODES DE PRESENCE DES ENTREPRISES A L'ETRANGER

Pour pénétrer un marché étranger, l'entreprise a le choix entre plusieurs alternatives : commercialiser elle-même sur place, faire vendre sur place par des intermédiaires, ou encore s'associer avec des partenaires. Les choix reposent sur le degré de maîtrise de la politique commerciale souhaitée par l'entreprise.

1. Les critères de choix

Le choix d'un mode de présence à l'étranger est complexe et influencé par de multiples facteurs externes ou internes.[3]

1.1. La politique commerciale de l'entreprise

Le choix d'un mode de présence peut être contraint par le type de produits commercialisés par l'entreprise. La question du service après-vente est essentielle pour les biens industriels et le choix du partenaire pourra dépendre de ce critère. Le choix de l'intermédiaire doit être également cohérent avec le mix de l'entreprise : le prix est souvent un

[3]https://www.decitre.fr/media/pdf/feuilletage/9/7/8/2/2/1/6/1/9782216116508.pdf, cosulté le 15/01/2017

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

critère déterminant, tout comme l'image que l'entreprise souhaite véhiculer dans sa politique de communication. L'expérience de l'entreprise à l'international est prépondérante : une méconnaissance de certains marchés la poussera nécessairement à s'associer avec des partenaires locaux.

1.2. Les ressources humaines de l'entreprise

L'effectif de l'entreprise joue un rôle déterminant dans les ressources susceptibles d'être mobilisées à l'export. Cela vaut aussi pour la maîtrise ou non des langues étrangères, de la dimension interculturelle des pays visés, de la compétence de ses ressources propres ou de ses partenaires. Dans certains cas, l'entreprise peut envoyer sur place des salariés ; dans d'autres, elle devra passer par des intermédiaires locaux. Une PME de 200 personnes peut facilement mobiliser une vingtaine de salariés pour une commande importante à l'étranger, mais une TPE de 10 salariés aura plus de difficultés et devra s'associer à des partenaires pour envisager le même contrat.

1.3. Le degré d'attractivité du marché

La pérennité des structures mises en place dépend du potentiel commercial détecté lors des études de marché. Il est préférable de choisir un importateur-distributeur pour un marché sur lequel l'entreprise ne vise pas de développement de sa structure et d'envisager, au contraire, la création d'une filiale pour des marchés appelés à se développer sur le long terme. Cette attractivité du marché se mesure à la fois par sa taille, sa progression en termes de ventes, son degré de pression concurrentielle, ses particularités.

1.4. Les aspects financiers et juridiques

La trésorerie de l'entreprise conditionne le choix des intermédiaires. Certains choix peuvent être strictement financiers (la création d'une filiale représente un investissement dont la rentabilité n'est pas immédiate). Il y a différentes formes d'implantation juridique qui existent : SA, SARL, SAS etc.

D'autres choix dépendent du risque que l'entreprise est prête à consentir. Ainsi, le choix d'un importateur-distributeur est nettement moins risqué puisque ce dernier achète les produits et supporte ensuite le risque de non-paiement du client. D'autre part, il est important de mesurer l'incidence des marges de chaque intermédiaire dans un circuit de distribution. Ainsi, des produits à faible valeur ajoutée ne pourront pas transiter par un circuit de

distribution trop long, car cela réduirait au final la compétitivité de l'entreprise face aux produits étrangers. Dans plusieurs pays, la législation impose certaines formes de distribution et la fiscalité doit également être prise en compte, au même titre que les habitudes locales de consommation.

1.5. Les objectifs de l'entreprise[4]

Les objectifs fixés par la firme multinationale avant de choisir son mode d'implantation constituent des objectifs indicatifs. Ils devront être précisés au fur et à mesure des phases du choix du mode d'implantation. On peut classer ces objectifs selon quatre grandes catégories : expansion, rentabilité, opportunité et contrôle.

1.5.1 Objectif d'expansion

Cette première préoccupation se concrétise par des objectifs de présence sur certains marchés, en but de croissance, de conquête de position dominante, de développement international ou d'augmentation de part de marché.

L'objectif d'expansion peut être le résultat de l'accroissement de la concurrence sur le marché national. Ainsi, des firmes européennes et américaines ont cherché des marchés d'implantation dans les pays en voie de développement en prévision et/ ou en réponse à la concurrence des autres pays sur leur territoire. C'est un moyen de réduire le risque de voir fondre leur part de marché.

Pour répondre à cet objectif, une firme peut choisir d'acquérir une entreprise existante, de créer une nouvelle entreprise ou de s'associer avec un partenaire.

1.5.2 Objectif de rentabilité

Cette deuxième préoccupation entraîne des objectifs de rentabilité du capital investi, de minimisation des coûts ou d'enrichissement des actionnaires. Ces objectifs peuvent pousser la firme à s'implanter sur des nouveaux marchés étrangers « porteurs » à fort taux de croissance et de rentabilité.

Buckley (1990, 1993) et Casson (1992) combinent les hypothèses d'implantation à l'étranger au moindre coût. En effet, une entreprise qui est implantée commercialement sur un pays peut décider d'y produire, lorsque le coût de production sur place, augmenté des coûts de transport et du différentiel fiscal et douanier, est inférieur au coût de production actuel.

Pour répondre à l'objectif de rentabilité, la firme peut installer des usines sur place, acheter à des sous-traitants locaux, installer des filiales locales ou importer de la technologie.

[4] PROFESSEUR BENCHEKROUN : cours de marketing international : politique de présence à l'étranger, université de Fès, P3-4

1.5.3 Objectif d'opportunités

Cette troisième préoccupation apparaît à travers l'utilisation des occasions plus profitables dans les pays étrangers, l'accès aux méthodes et aux connaissances étrangères ou le renforcement des compétences en recherche et en gestion.

La notion d'implantation à l'étranger est souvent associée à l'exploitation d'avantages compétitifs spécifiques ou le contournement d'une barrière à l'entrée Caves. Un second courant développe la notion d'implantation dans le prolongement des travaux de Coasse et Williamson : la FMN se constitue pour pallier les imperfections du marché, contourner les obstacles à l'exportation de ses produits .Pour répondre à cet objectif d'opportunité, une firme multinationale peut décider de s'associer avec une entreprise possédant du savoir-faire, créer sa propre entreprise ou acquérir une entreprise déjà existante à l'étranger.

1.5.4 Objectif de contrôle

Dans la plupart des cas où les entreprises ont manifesté une forte préférence en faveur des filiales dont elles détiendraient la totalité du capital, la question du maintien du contrôle a présenté une très grande importance .Bien que certaines contributions de partenaires locaux éventuels aient pu présenter un intérêt pour l'entreprise multinationale, le maintien du contrôle univoque sur les opérations à l'étranger était parfois indispensable à la réussite de la stratégie de l'entreprise. En effet, lorsque les conflits sont susceptibles de se produire sur des décisions portant sur les politiques qui sont d'une grande importance pour l'entreprise multinationale, la présence du partenaire local est difficile à tolérer.

Le besoin qu'éprouve l'entreprise multinationale d'exercer un contrôle sur les décisions des filiales implantées à l'étranger est le facteur commun qui a amené certains types de sociétés à préférer gérer leurs opérations à l'étranger par le biais d'unités dont elles avaient la pleine propriété. A partir du moment où l'entreprise a une stratégie qui ferait de la présence du partenaire local une source de conflits sur les politiques qui étaient indispensables pour barrer la route à la concurrence, la société manifeste une forte préférence pour les filiales dont elle pourrait contrôler la prise de décision. Cette première étape du choix d'une stratégie d'implantation permet donc à la firme de réduire à quelques-unes l'éventail des possibilités d'implantation à l'étranger en les faisant correspondre à ses objectifs. Il reste, à faire une sélection en fonction du niveau de risque perçu.

2- Les modes de présence à l'étranger

Le choix des moyens d'accès au (x) marché (s) étranger (s) dépendra principalement du degré de maîtrise de la politique commerciale qu'elle souhaite conserver. Trois modes de présence peuvent être envisagés :[5]

2-1- Exportation contrôlée (avec maîtrise de la vente)

Si l'entreprise peut pratiquer la vente directe (vente de projets ou de gros équipements) ou utiliser les services d'un personnel expatrié, la forme la plus courante d'implantation commerciale dans cette hypothèse est le représentant exclusif. Si les ventes augmentent, l'entreprise devra évoluer vers une autre structure (bureau e vente ou succursale ou filiale).

2.1.1. La vente directe à l'export

La vente directe à l'export correspond au cas où l'entreprise, souvent depuis la France, répond à une demande d'un client étranger. On peut considérer la vente directe comme une simple étape du développement export d'une entreprise. La vente à l'export se passe d'intermédiaires. Elle est gérée par la propre force de vente de l'entreprise, qu'il y ait ou non un service export. Les salariés de l'entreprise organisent ainsi la prospection, la rédaction de l'offre commerciale, la négociation et l'expédition jusqu'au paiement final.

2.1.2. Modalités de la vente directe à l'export

Tableau N°02 : Les caractéristiques de la vente directe à l'export

Modalités	**Caractéristiques**
Représentant salarié	L'entreprise embauche un représentant dont la mission principale est de prospecter sur place un marché étranger, de prendre les commandes et d'assurer un rôle de remontée d'informations sur l'évolution du marché et les attentes de la clientèle. Il est salarié de l'entreprise et possède souvent le statut de VRP. Son choix est crucial
Représentant salarié	L'entreprise embauche un représentant dont la mission principale est de prospecter sur place un marché étranger, de prendre les

[5] ALAIN DEPPE, « La commercialisations de l'offre à l'international» université de Picardie, P10

	commandes et d'assurer un rôle de remontée d'informations sur l'évolution du marché et les attentes de la clientèle. Il est salarié de l'entreprise et possède souvent le statut de VRP. Son choix est crucial
Foire ou salon	L'entreprise a pris des contacts sur un salon international en France ou à l'étranger. À l'issue du salon, elle répond aux demandes d'offres de ses contacts (entreprises, distributeurs). C'est très souvent le cas pour le matériel industriel.
Appels d'offres	L'entreprise répond à un appel d'offres pour des contrats importants dont les annonces sont disponibles dans la presse professionnelle ou spécialisée. C'est souvent le cas pour des chantiers où les délais sont assez longs et la procédure plutôt complexe. L'entreprise soumet alors sa proposition et si elle retenue mettra en œuvre le contrat
Internet	Les sites marchands se sont développés et de nombreuses entreprises font de la vente directe. Aucun intermédiaire n'est sollicité. La vente en B to B représente la majeure partie des transactions commerciales réalisées via net.

Source : Https://www.decite.fr/media/pdf/feuilletage/9/7/8/2/2/1/6/1/978221616508.pdf consulté le 25/07/2017

2.1.3. L'agent commissionné

C'est un agent local qui ne fait pas partie de l'effectif de l'entreprise : il est lié à elle par un contrat de mandat, ce qui signifie qu'il est mandaté pour prospecter la clientèle et vendre au nom de l'entreprise. L'exportateur reste maître de la fixation du prix et des conditions générales de vente et il est seul responsable auprès du client. L'agent peut être une personne physique ou une personne morale qui dispose de sa propre force de vente.

Contrairement au représentant salarié, c'est un intermédiaire indépendant qui est libre de l'organisation de son activité. Il peut éventuellement avoir le pouvoir de négocier pour l'exportateur. Il est possible d'ajouter dans le contrat d'agence une clause « de Ducroire ». En contrepartie du paiement d'une commission supplémentaire, l'agent Ducroire garantit à l'exportateur la bonne exécution du contrat par le client et notamment le paiement de toutes les commandes qui lui seront transmises.

2.1.4. La succursale ou le bureau de vente à l'étranger

Il s'agit de structures ne disposant pas de personnalité juridique propre. Elles constituent une extension de l'entreprise nationale sur les marchés étrangers qui reste donc responsable en cas de litige. Il s'agit de structures à qui l'on confie des missions de prospection, prise de commandes, livraison, facturation, recouvrement. La différence principale entre le bureau et la succursale est que cette dernière est un établissement considéré comme stable pouvant réaliser des opérations administratives, logistiques ou financières, contrairement à un bureau de vente ou de représentation à l'étranger qui se voit plus souvent confier de simples activités de prospection. Dans les deux cas, il s'agit d'implantations légères qui permettent de bien contrôler un marché, toutefois l'investissement que cela représente peut être considéré comme lourd et parfois risqué.

2.1.5. La filiale à l'étranger

C'est une société de droit local dont une part importante du capital appartient à l'entreprise exportatrice. Juridiquement, la filiale est une entreprise indépendante de la maison mère ; elle agit en son propre nom et à ses propres risques. Il s'agit de structures stables soumises aux décisions stratégiques de la société mère qui jouent souvent le rôle d'importateur-distributeur et qui gèrent de façon autonome les activités commerciales, administratives, logistiques et financières sur leur marché.

2.2. Exportation concertée (La vente en coopération)

Pour des raisons souvent financières ou afin de pouvoir pénétrer de nouveaux marchés, des partenariats sont possibles pour les entreprises qui veulent mettre en commun des ressources ou des compétences, sur des projets à long terme. Ces partenariats peuvent être menés avec des entreprises nationales ou étrangères.[6]

[6]https://www.decitre.fr/media/pdf/feuilletage/9/7/8/2/2/1/6/1/9782216116508.pdf,consulté le 25/07/2017

2.2.1. La filiale commune (jointe venture)

Appelée également joint-venture, la filiale commune est une société formée à l'étranger par un minimum de deux sociétés distinctes qui sont propriétaires de la nouvelle entreprise. Cette formule permet aux entreprises exportatrices d'avoir accès au marché ciblé, à la technologie, au savoir-faire et aux capitaux des entreprises partenaires. Chacune apporte une valeur ajoutée qui permet à toutes de bénéficier de la coentreprise. La filiale commune est une pratique courante lorsque l'accès des marchés est difficile politiquement, culturellement ou techniquement. En contrepartie d'une redevance annuelle et d'un pourcentage versé par le franchisé sur le chiffre d'affaires, le contrat de franchise prévoit que le franchiseur apporte une assistance technique et un savoir-faire commercial.

2.2.2. Le portage (Piggy Back)

Cette technique, appelée piggy back en anglais, consiste pour une entreprise, souvent une PME, de bénéficier du réseau de distribution et du savoir-faire d'une grande entreprise déjà implantée à l'étranger. Dans ce contrat de représentation, le porteur est rémunéré par une commission sur les ventes et peut ainsi offrir des produits complémentaires aux siens.

2.2.3. Groupement d'exportateurs

Cette forme d'association permet à de petites ou moyennes entreprises, en se regroupant, de réaliser des effets de synergie et d'obtenir la taille critique nécessaire pour exporter à des coûts qui soient supportables. Le groupement doit retenir la forme juridique la plus appropriée (GIE, SARL, SA, …) et définir le type d'opérations qui sera confié au groupement (recherche d'informations, prospection, commercialisation,…).

2.2.4. Licence d'importation[7]

Le contrat de licence (temporaire) est un accord par lequel une entreprise dʿun pays (donneur de licence ou concédant) concède à une entreprise, moyennent une rémunération (coût du transfert, prime annuelle fixe, commission annuelle proportionnelle au volume des ventes réalisées), située dans un autre pays (licencié) le droit d'utiliser ou d'exploiter, pendant une durée limitée et sous certaines conditions, lʿun ou plusieurs droits de propriété intellectuelle dont elle est titulaire sur un territoire défini.

---

[7]ALAIN DEPPE, « cours de marketing international » : La commercialisation de l'offre à l'international, université de Picardie, P25

2.2.5. La Franchise

La franchise commerciale ou franchise de distribution est un contrat temporaire et exclusif de commercialisation de produits ou de services par lequel le franchiseur concède à un franchisé (commerçant indépendant) , moyennant une rémunération (droits d'entrée fixes et redevance annuelle d'exploitation), le droit exclusif, sur une zone géographique définie, d'utiliser certains droits de propriété industrielle (nom commercial, enseigne commerciale, marque, logo, dessins et modèles, droits d'auteurs, ...). En contrepartie, le franchiseur apporte son savoir-faire commercial, fournit une assistance commerciale et technique continue (aide à la vente, aide à la mise en place du service après-vente, assistance dans la recherche et l'aménagement du point de vente, fourniture de documentation, conseils en gestion administrative et financière, ...) et a une obligation d'approvisionner le franchisé.

2.3. Exportation sous-traitée (vente par intermédiaire)

Il s'agit en l'occurrence d'une forme d'exportation "à minima" qui consistent à sous-traiter la fonction de commercialisation à l'export à un tiers. On distingue les intermédiaires qui se situent sur le territoire national de ceux qui interviennent à partir du territoire étranger.

2.3.1. Intermédiaires se situant sur le territoire national

L'entreprise "fournisseur" livre la marchandise (dédouanée ou non) avec un incoterm départ.

2.3.1.1 Société de gestion à l’export

Ce sont des sociétés de service qui proposent leur savoir-faire à l'export à des entreprises qui ne disposent pas des compétences nécessaires. Elles agissent pour le compte de leurs mandants. Ce sont des mandataires indépendants qui agissent au nom de l'exportateur en assurant l'ensemble des fonctions d’un service export d'une entreprise (prospection, mise en place de la politique commerciale, vente, logistique, recherche de partenaires, …).

2.3.2.1 Société commerce international

Ce sont des sociétés de négoce international qui achètent les produits qui les intéressent pour les revendre à l'étranger après y avoir ajouté leur marge. Elles agissent pour leur propre compte (achètent et revendent en leur nom propre). Elles prennent en charge toutes les opérations liées à la commercialisation sur le marché étranger (choix des circuits de

Rapport-Gratuit.com

distribution, publicité, livraison, facturation, services annexes, ...). Il n'existe généralement pas de relation suivie entre exportateur et importateur.

2.3.2. Le Commissionnaire

Le commissionnaire est un intermédiaire dit non propriétaire qui agit pour son propre nom pour le compte de l'entreprise exportatrice (commettant). Le commissionnaire se charge de toutes les étapes des opérations d'exportation de la prospection jusqu'à la facturation, voire l'encaissement (clause ducroire qui permet à l'entreprise exportatrice d'être garantie en cas de défaillance du client).

2.3.3. Le Courtier

Le courtier est un intermédiaire non propriétaire dont le rôle consiste à mettre en rapport vendeur et acheteur. C'est un commerçant indépendant qui n'a aucune obligation de résultat et dont le rôle se limite à la recherche et la mise à disposition d'informations. Il est rémunéré par un courtage.

2.3.4. Le Bureau ou centrale d'achat

Ce sont des services achat à l'international situés en France (Bureau) ou à l'étranger (Centrale) et qui sont chargées d'approvisionner au meilleur prix la chaîne de magasins ou le groupement d'entreprise dont ils dépendent. Ils agissent pour le compte (mandataire) d'une société étrangère et ont pour rôle de rechercher des entreprises locales susceptibles de fournir des produits adaptés (produits de marque généralement) aux besoins et aux goûts des consommateurs du pays d'origine. Les entreprises qui souhaitent intervenir sur les marchés export sans disposer des moyens adéquats peuvent utiliser ce type de moyen. b. Intermédiaires se situant sur le territoire étranger L'entreprise sélectionne ses partenaires après avoir réalisé une mission de prospection à l'étranger. Les marchandises sont en général livrées sous un incoterm du groupe C.

2.3.5 Importateur non exclusif

C'est une entreprise commerciale locale qui agit en son nom. Elle achète et revend les produits de l'entreprise exportatrice et en maîtrise la commercialisation complète. L'importateur distributeur joue à peu près le même rôle (commerçant indépendant qui agit en son nom propre) que la société de gestion import-export à la différence près qu'il établit une relation suivie avec l'entreprise exportatrice. L'exportateur pourra accorder à l'importateur une

exclusivité de distribution sur une zone géographique donnée (contrat de concession réglementé par le droit de l'union Européenne pour ne pas freiner la libre concurrence).

2.3.6 Centrales d'achat

Il s'agit d'un service d'achat d'une chaîne de magasins ou d'entreprises référençant, achetant, réceptionnant et payant les produits. La relation d'affaires est matérialisée par un contrat d'approvisionnement prévoyant des clauses d'indemnités en cas de non livraison dans les délais prévus.

2.3.7 Transferts de technologie

Ils concernent les cessions de droits de la propriété intellectuelle (brevets et/ou licence). L'exportateur sous-traite dans ce cas la fonction commerciale et/ou la fonction de production. Le choix d'un mode de présence est une décision stratégique qui conditionne la pérennité de la firme à moyen terme. Il dépend d'un certain nombre de paramètres qui font l'objet d'une analyse préalable.

SECTION 03 : L'INTERCONNEXION DES ECHANGES ECONOMIQUES PAR LES TECHNOLOGIES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION

Le rapprochement de l'informatique, de l'audiovisuel et des télécommunications, dans la dernière décennie du XXe siècle a bénéficié de la miniaturisation des composants, permettant de produire des appareils « multifonctions » à des prix accessibles, dès les années 2000. [8]L'augmentation rapide du nombre d'accès à internet à haut débit (par exemple avec l'ADSL ou avec les réseaux de la Télévision par câble) et d'accès à internet à très haut débit (avec les réseaux de lignes terminales en fibre optique) a favorisé la diffusion de contenus audiovisuels à des prix abordables puisque cela a fait baisser les prix des TIC en deux ans.

Avec le développement d'Internet et du WEB 2.0, les usages des TIC se sont développés et la grande majorité des citoyens des pays industrialisés utilise ces outils pour accéder à l'information.

L'utilisation des TICS ne se limite pas dans le partage des informations mais aussi dans la promotion et la facilitation des opérations de commerce grâce à des outils technologique très développé surtout que les opérateurs sont souvent en contact avec d'autres

[8]https://fr.wikipedia.org,consulté le 15/06/2017

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

opérateurs étrangers, sa a permis de faciliter la tâche et la communication des informations. Dans le contexte fortement concurrentiel actuel, l'efficacité et l'efficience sont des déterminants stratégiques pour la compétitivité des entreprises. Pour s'imposer, celles-ci se mettent au diapason des dernières Technologies de l'Information et de la Communication (en lien avec leurs domaines d'actions. Dans ce mouvement général de professionnalisation de l'activité économique, les entreprises ne sont pas à la traine. Au contraire, elles font de plus en plus recours aux TIC pour booster leurs affaires. TIC et commerce font donc bon ménage .

Définition des TICS[9]

Les TIC (technologies d'information et de communication) ou NTIC (nouvelles technologies d'information et de communication), regroupent l'ensemble des outils mis en place pour manipuler, produire, faire circuler et permettre une meilleure diffusion de l'information. [10]Selon une convention internationale fixée par l'OCDE, on qualifie de secteurs des technologies de l'information et de la communication (TIC) les secteurs suivants :

- Secteurs producteurs de TIC (fabrications d'ordinateurs et de matériels informatique, de TV, radios, téléphone,…) ;
- Secteurs distributeurs de TIC (commerce de gros de matériels informatique, …) ;
- Secteurs de services de TIC (télécommunications, services informatiques, services audiovisuels,…).

Les T.I.C exigent des conditions : [11]

- stabilité politique et économique du pays,
- mécanisme de l'efficacité du marché local ;
- marché du travail stable et constant ;
- critère de l'environnement acceptable
- l'intervention de l'État pour encourager les exportations ;
- l'investissement dans les T.I.C et l'économie nationale.

2. Le rôle des Tics dans le commerce et dans l'entreprise internationalisé[12] :

[9]https://www.mollat.com/dossiers/les-tic-technologies-de-l-information-et-de-la-communication,consulté le 25/01/2017
[10]https://www.insee.fr//metadonnees/definition/c1385consulté le 25/01/2017
[11]http://experts-univers.com/inconvenients-avantages-des-ntic.html consulté le 26/01/2017
[12] https://fr.slideshare.net/contactsmoonde/les-technologies-de-linformation-et-leurs-applications-en-commerce-international consulté le 28/01/2017

2.1 Planifier

En commerce on utilise les technologies d'informations et de communication pour poser un diagnostic des capacités internationales de l'entreprise ou pour entrer en communication avec un partenaire outre-mer. Lors des planifications des budgets, on peut utiliser les tics pour rechercher des taux de change.

2.2 Organiser

Les technologies d'information et de communications servent, en commerce international, notamment à organiser une foire commerciale, pour établir un réseau de distribution, ou pour structurer une augmentation de la production. On s'en servira également pour mettre en œuvre la stratégie de communication et de marketing de l'entreprise.

2.3 Diriger

Les TICS incluent l'intranet, le courriel, la vidéo conférence, les blogues, les réseaux sociaux, sites web..., entre autres. Ils peuvent être utilisés, en commerce international pour transmettre des résultats ou pour motiver une équipe.

2.4 Contrôler

En commerce international, on utilise notamment les TICS pour gérer les bons de commande (échange informatique de données), pour se renseigner sur les taux de taxation ou pour transmettre des documents douaniers.

3. L'utilisation des TIC selon les activités de l'entreprise internationalisée

Tableau N°03 : Les activités de l'entreprise internationalisée selon les TIC

Activités	**Exemples d'utilisation**
Se familiariser avec le commerce international	Donner des explications sur le Commerce international.
Connaitre l'environnement du commerce international	Effectuer des recherches sur les organismes
Se préparer au commerce international	Poser un autodiagnostic sur ses capacités à l'international et réaliser son plan de mentorat, s'auto former et obtenir des informations sur les

	processus internationaux.
Se préparer au commerce international	Poser un autodiagnostic sur ses capacités à l'international et réaliser son plan de mentorat, s'auto former et obtenir des informations sur les processus internationaux.
Rechercher, analyser et sélectionner des marchés	Utiliser une base de données pour cibler les partenaires, accéder à des données secondaires sur le marché, discerner des occasions d'affaires.
S'approvisionner, importer et passer la douane	S'inscrire à des sites de commerce inter – entreprises, trouver des fournisseurs.
Prospecter et adapter le produit	Préparer une mission ou une foire commerciale en se renseignant sur les participants des années précédentes, obtenir des informations sur les visiteurs.
Distribuer le produit	Promouvoir le produit ou le service jour et nuit, offrir un service à la clientèle 24h/24.
Utiliser des TIC	Se connaitre en créant son propre site web, construire sa crédibilité en réagissant sur des forums en ligne.
Prévenir et gérer les aspects juridiques	Faire une recherche sur l'identité juridique d'un partenaire ou d'un concurrent à l'international.
Négocier	Confirmer les intentions de l'autre partie au moyen d'appel téléphonique ou vidéo, réduire ses couts (voyages, communication et recherche de concurrents).
Transporter la marchandise	Vérifier les tarifs des transports
Calculer les prix pour l'exportation	Vérifier les tarifs douaniers et utiliser un formulaire de calcul douanier en ligne
Financer et assurer	Gérer les comptes clients et effectuer des virements bancaires entre différentes monnaies, informer son assureur du besoin de couvrir le risque d'un non-paiement par un nouveau client.

Gérer le service	Gérer le processus pour l'intranet de l'entreprise, recruté du personnel, vérifier le degré de corruption d'un pays.

Source : https://fr.slideshare.net/contactsmoonde/les-technologies-de-linformation-et-leurs-applications-en-commerce-international consulté le 30/01/2017

3.1Les TIC comme outil de recherche

Les tics sont de puissants outils de recherche, internet par exemple sert à :

- Chercher des clients potentiels
- Se renseigner sur les marchés et les occasions d'affaires
- Des renseignements techniques (taux de change, codes de système harmonisé, réglementations)
- Des outils de travail et des contacts (ambassades ou autres)

Par conséquent internet devrait être constamment accessible en mode réseau sur l'ensemble des postes de travail des entreprises importatrices et exportatrices

3.2 Les TIC comme outil de communication et de promotion

De plus, grâce à internet les PME par exemple ont accès à faible cout à la même information que les grandes entreprises et dans les même délais, ce qui leurs permet de les concurrencer. Internet leur donne également le moyen de se faire connaitre auprès du public autrefois inatteignables avec les médias traditionnels de communication.

4. Les avantages inconvénients des T.I.C [13]

4.1du point de vue économique

- Réduction des coûts et amélioration du développement économique de l'emploi et des revenus des différents services
- l'augmentation de la rentabilité et l'amélioration des services rendus par l'administration.

4.2Les avantages dans l'ouverture économique

- avantages concurrentiels ;

[13]http://experts-univers.com/inconvenients-avantages-des-ntic.html consulté le 05/02/2017

- avantages dans les économies d'échelles ;
- avantages dus à la rationalité de la production
- avantages à l'augmentation des qualités des biens et services ;
- avantages dans l'entrée dans d'autres marchés ;
- avantages de l'utilisation des hautes technologies.

5. Avantages et inconvénients pour l'entreprise

Tableau N°04 : Avantages et inconvénients

Avantages	**Inconvénients**
Au niveau du système d'information, elle permet la délocalisation de la production ; Au niveau de la structure de l'entreprise et de la gestion du personnel. ; Au niveau commercial, de nouveaux circuits de distribution ; Hausse de la productivité du travail pour la saisie de l'information ; Organisation moins hiérarchisée, partage d'information et une meilleure gestion des ressources humaines ; Nouveau circuit de production grâce à l'extension du marché potentiel (commerce électronique).	Phénomène de suréquipement, et donc coût de sous-utilisassions ; Coût de la formation du personnel ; Réorganisation structurelle et du travail ; Coût de l'amélioration plus important car innovations plus fréquentes ; Rentabilité de l'investissement difficilement quantifiable, problèmes éthiques.

Source : http://experts-univers.com/inconvenients-avantages-des-ntic.html

CONCLUSION

Le développement des échanges internationaux s'est inscrit dans une perspective historique au sein de laquelle se succédaient des phases de libre-échangisme et des phases de protectionnisme. Ces dernières se sont intensifier avec le phénomène de mondialisation et l'arrivé de nouvelles technologies.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de donner un aperçu historique du développement des échanges et du commerce international au fil du temps.

Ce développement du commerce s'est accompagné par l'évolution de nouvelles entreprises qui cherchaient de nouveaux marchés étrangers pour commercialiser leurs produits. Avant de partir à la conquête de ces nouveaux horizons, les entreprises construisent une stratégie bien étudiée selon leurs objectifs et leurs buts attendues. Dans ce chapitre nous avons mis l'accent sur les différents modes d'implantation des entreprises à l'étranger, on a aussi souligné le rôle des nouvelles technologies d'information et de communication dans l'accompagnement de ses entreprises et dans la promotion de leurs activités commerciale et dans le développement du commerce extérieur en particulier.

INTRODUCTION

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridique, les partenaires dans une opération du commerce international sont confronté à de multiples procédures, une bonne connaissance des éléments tels que les documents fondamentaux des opérations du commerce est indispensable afin de limiter au maximum de faire faces a toutes sortes de problèmes.

En raison de cet éloignement la présence d'un organisme financier telle que la banque est indispensable pour accompagner les importateur et les exportateurs dans leurs opérations de financement et de paiement avec l'étranger, pour cela la banque a mis à la dispositions des opérateurs de multiples moyens de financements qui conviennent à chaque type d'investissements

Ce chapitre sera consacré pour mettre l'accent sur les différents documents et les procédures dans le commerce international, on va ainsi essayer de voir les différents moyens de financements proposé par les banques.

SECTION 01 : LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

En matière de commerce international, il existe plusieurs catégories de documents, à savoir:

1. Les documents de transport

1.1 Connaissement maritime (Bill of lading B/L)

Le document de transport n'est pas indispensable à la formation du contrat. Cependant le connaissement ou « Bill of lading B/L » est un titre « négociable » (s'il est établi à ordre). Il représente la marchandise dont il porte la description, et permet d'en transférer la propriété .Il constitue également la preuve du contrat.[1]

Il est normalement établi dans les vingt-quatre heures après le chargement et signé par le capitaine du navire. Il porte la mention « embarqué ». Il peut être émis immédiatement après la remise de la marchandise .Il porte alors la mention « reçu pour embarquement ».Il

[1]LEGRAND GHISLAINE et HUBERT MARTINI « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, 2008, p38

est émis en quatre originaux et parfois plus. Seuls les exemplaires remis au chargeur sont négociables.

Le connaissement est donc une pièce maitresse dans les procédures de paiements internationaux, tels la remise documentaire et le crédit documentaire.
Le connaissement peut être sous trois formes:[2]

- A personne dénommée (sans la clause à ordre), le document n'est pas Transmissible, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise.
- A ordre d'une personne nommément désignée. Le connaissement dans ce cas est transmissible par endossement.
- Au porteur: transmissible de main en main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol etc.)

- Le connaissement porte également des mentions qui précisent que la marchandise est effectivement embarquée ou pas encore.

- Le connaissement on bord atteste le chargement effectif de la marchandise à la date de signature;

- Le connaissement reçu pour embarquement atteste la prise en charge de la marchandise et non l'expédition définitive;

- Le connaissement net de réserves certifie la prise en charge de la marchandise en bon état apparent;

- Le connaissement surchargé signifie que des réserves concernant l'état ou la quantité des marchandises chargées ont été émises par la compagnie maritime, ce qui atténue la responsabilité du transporteur.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention **"clean on board"**(marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention **"received for shipment"**(reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.[3]
En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé **"lettre de garantie"** afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

[2]AHMED BITAH « Les institution bancaires et leurs rôles dans le financement du commerce, IECI, Alger, 2016, p20
[3]BOUCHATAL SABIHA « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférent », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P15

Rapport-Gratuit.com

Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

1.2 Le transport aérien (la lettre de transport aérien) LT

La LTA est établie par la compagnie aérienne ou agent agrée, sur les instructions de l'expéditeur et sous ses responsabilités. Si ces déclarations se révélaient inexacte, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.[4]

1.3 Le transport routier (La lettre de voiture CMR).

Document de transport terrestre relevant de la convention de Genève. Appelé aussi la "CMR" (ou *consignment note* en anglais), la lettre de voiture CMR atteste non seulement de la prise en charge des marchandises en bon état, mais aussi de l'expédition à partir du moment où le transporteur y a apposé sa signature. C'est la matérialisation d'un contrat de transport de marchandises qui existe indépendamment de celles-ci. C'est un document non négociable.[5]

1.4 Le transport ferroviaire (La lettre de voiture Internationale LVI).

La lettre de voiture Internationale. C'est un reçu d'expédition nominatif qui atteste du transport de la marchandise par train ou par route. Même Principes pour retirer les marchandises que LTA.[6]

Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. Il y a contrat de transport dès l'instant ou la compagnie a accepter de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention international concernant le transport de marchandise par le chemin de fer ».[7]

2. Les documents d'assurance

Dans le commerce international, il est fait obligation soit à l'importateur ou à l'exportateur d'assurer les marchandises expédiées (voir en ce sens les incoterms 2000)

[4]LEGRAND(G) et MARTINI(H), op cite, p46
[5]https://www.glossaire-international.com

[6]d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/PDF/533c0b7206069.pdf consulté le 10/02/2017
[7]DESIRE LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international », Edition Publibook, 2009, P49

Actuellement, en Algérie, c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe, auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

Toutefois et dans le cadre de la mondialisation et la libéralisation des services financiers et des assurances cette obligation risque d'être levée

Il existe deux grands types d'assurance:

2.1 Assurance flottante ou police d'abonnement

Le terme « flottante » signifie marchandise non déterminée. La police flottante est un contrat d'une durée de 6 mois à 1 an généralement. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.

2.2 La police au voyage

C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il a besoin de couvrir ses marchandises provenant de l'étranger, contre certains risques. C'est l'assurance « cas par cas » ou « affaire par affaire ».[8]

3. Les documents annexes

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées.
Ils peuvent être schématisés dans le tableau ci-dessous (A titre indicatif).[9]

Tableau N°05: Documents annexes

Nature du document	But et conditions d'établissement
Certificat de poids	C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.
Certificat d'origine	C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.
Note de poids et liste de colisage (packing	Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu

[8]AHMED BITAH, op cite, page 23 ,24

[9] http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

List)	de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
Certificat d'analyse	Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. IL donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc.…).
Certificat sanitaire, vétérinaire et Phytosanitaire	C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc.
Certificat d'agréage	Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualificatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.
Certificat d'inspection	Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.
Certificat de circulation DDI	Document établi par l 'exportateur pour des produits qui relèvent du marché commun (C.E.E). Il est utilisé pour le bénéfice des réductions de droits de douane.
Certificat de qualité	Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des marchandises.

Source: http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international consulté le 15/02/2017

4. Les documents de prix :

4.1 La facture pro-forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC. REMDOC).Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise: la qualité le prix ainsi que les modalités de paiements.[10]

[10]AGSOUS DJIDA et LAOUBI (ROSA « Les risques et les garanties du financement du commerce international », université de Bejaia, 2014, P9

4.2 La facture Commerciale

La facture commerciale est un document comptable de référence tout au long de la chaîne export. La facture commerciale est à la base de tous les documents exigés pour les envois internationaux. Les renseignements fournis sur les autres documents d'expédition, y compris la lettre de transport aérien ou l'étiquette d'expédition, doivent correspondre à ceux que vous avez inscrits sur la facture commerciale.[11]

Elle est un document comptable (effet) par lequel le vendeur demande le paiement à l'acheteur en contrepartie de la valeur des marchandises et/ou des services fournis. Il est préparé par le vendeur et donne une description de la marchandise, son prix, etc.. Les factures commerciales sont souvent utilisées par le gouvernement afin de déterminer la valeur réelle des marchandises et fixer ainsi le montant des taxes douanières applicables, et préparer la documentation consulaire. Dans ce cas le gouvernement du pays importateur spécifie, la forme, le contenu, le nombre de copies, la langue et les autres caractéristiques de la facture à établir.

4.3 La facture consulaire

Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.[12]

5. Les Incoterms

Les Incoterms, contraction des mots anglais (International Commercial TERMS) sont des termes normalisés qui servent à définir les « droits et devoirs » des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux, ils sont de nombre de treize (13).

Ils ont été élaborés par la CCI afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur; des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

Les incoterms précisent donc:

---

[11]LEGRAND(G) et MARTINI(H), op cite, p26

[12]BERNET ROLLANDE, « principe de techniques bancaires »,25eme, Edition, Dunod, P355

- Le transfert de frais, le transfert de risques et les documents à fournir.

On distingue deux catégories d'incoterms:

- Vente au départ : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur ;
- Vente à l'arrivée : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur

Les incoterms sont représentés par des sigles. Il est impératif de préciser, derrière le sigle de l'incoterm un lieu géographique précis. Le choix de l'incoterms résulte de la négociation commerciale, il doit tenir compte des pratiques commerciales sur un marché donné et des capacités organisationnelles de l'entreprise.[13]

5.1: Les quatre groupes d'incoterms

Tableau N°06 : Les groupes d'incoterms

Groupe E		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur.	EXW …..
Groupe F	Free ou franco	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les couts de transport principale.	FCA…, FA…, FOB…
Groupe C	Cost or carriage, cout ou port	Le vendeur assume LES couts de transport principal, mais pas les risques.	CFR…, CIF…, CPT…, CIP…
Groupe D	Delivered ou rendu	Le vendeur assume les couts de transport principal, et les risques de transport principal	DAF…, DES…, DEQ…, DDU…, DDP…

Source: Corinne Pasco, Commerce International, 6eme édition, Dunod, P61

[13]CORINE PASCO, « Commerce international »,6eme, Edition, Dunod, P61

5.2 Répartition des frais et risques selon incoterm

EXW: ex work (lieu convenu): L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur.

FCA: free carrier (franco transporteur) : Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désignés.

FAS free along side ship (Franco le long du navire): Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu dédouanement réalisé.

FOB: free on board (Franco bord): Le transfert de risques et de frais se fait au moment ou la marchandise passe le bastingage du navire.

CFR: cost and freight (cout et fret): Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de risque se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

CIF: cost, Insurance and freight (cout, assurance, fret): Le vendeur paie le fret et souscrit une assurance (obligation minimum: police FAP (franche d'avarie particulière) sur la valeur CIF +10%) pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB… ou CFR…).

CPT: carriage paid to (port payé jusqu'à): Le transfert des risques et frais a lieu au moment la remise de la marchandise au premier transporteur.

CIP: carriage and insurance paid to (port et assurance payés jusqu'à): Même transfert de risque que CPT mais c'est le vendeur qui paie le transport et qui fournit et paie l'assurance transport

DAF: delivery and frontier (rendu frontier): Le transfert des risques et des frais se fait au passage de la frontière.

DES: delivered ex ship (rendu ex ship): Le transfert des risques et des frais se fait à bord du navire, au point de déchargement usuel du port convenu.

DEQ: delivered ex quai (rendu à quai): Le vendeur supporte les risques et les frais jusqu'à la mise à disposition de la marchandise, non dédouaner, sur le quai du port convenu.

DDU: delivered duty unpaid (rendu droits non acquittés): Le vendeur supporte tous les risques et les frais jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

DDP: delivered duty paid (rendu droits acquittés): Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, (marchandise non déchargée) c'est l'incoterm imposant les obligations maximum au vendeur.[14]

6. LA domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est la déclaration de l'opération d'importation ou d'exportation, en vue de son enregistrement et de son suivi jusqu'au paiement ou l'encaissement après exécution de l'objet du contrat. Elle est obligatoire et préalable au niveau d'in intermédiaire agrée.[15]

6.1 La domiciliation des importations

Cette opération consiste pour:

- Pour l'exportateur: consiste à faire le choix avant la réalisation ou le dédouanement de son opération d'une banque, par laquelle il s'engage à effectuer ou faire effectuer les opérations bancaires et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur.
- La banque domiciliaire: consiste à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables, les documents douaniers, commerciaux et financiers permettent de s'assurer que le bien ou service a été introduit et que son règlement est régulier au regard de la règlementation des échanges.
- À la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risqué de change par laquelle il dégage sa banque du risqué de change éventuel. Ensuite le banquier suppose le rapport cachet sur la facture définitive.
- L'apurement de la domiciliation des importations: toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré.

[14]CORINNE PASCO, op cite, P62

[15]ZOURDANI SAFIA « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie » université de Tizi Ouzou, 2012, P71

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération: la facture définitive; les documents douaniers, et la formule de règlement.

6.2 La domiciliation des exportations

La domiciliation des exportations se fait auprès d'une banque intermédiaire agrée et soumise à l'obligation préalable. Elle consiste:

- Un exportateur: consiste à choisir une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agrée auprès de laquelle il s'engage à accomplir toutes les formalités bancaires relatives à la réalisation de la transaction, conformément à la règlementation des changes et du commerce extérieur.
- Une banque intermédiaire: consiste à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents commerciaux douaniers et financiers, permettant de s'assurer que le produit de l'exportateur a été rapatrié conformément à la règlementation des changes.
- Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de domiciliation des exportations.
- L'apurement du dossier de domiciliation: l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir en cas de nécessite, la période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Ce dernier consiste à réunir dans les délais fixes, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit: la facture définitive, les documents douaniers et la formule de règlement.[16]

SECTION 02: FINANCEMENT DES ECHANGES COMMERCIAUX

A. LE FINANCEMENT A COURT TERME :

1. Le crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.[17]

[16] AGSOUS(D) et LAOUBI(R), op cite, P13-14

[17] DOUKH (A) et IMMOUNE (N), « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », CIEFAC, ALGER, 2008, P1

1.1 Caractéristiques

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.[18]

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le remboursement du crédit est assuré soit :

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit acheteur ;
- par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat plus les commissions bancaires.

- Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

1.2 Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

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

Ce type de crédit connaît cependant des limites.

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

[18] Notre enquête au sien de la BADR

2. Crédit de mobilisation de créances nées à l'étranger:

Cette procédure est souvent dénommée cession Daily Expert, elle permet aux vendeurs qui ont accordé des délais de paiements d'obtenir le financement total de leurs créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite par exemple, si la créance est libellée en devises étrangères, l'exportateur est tenu d'effectuer une vente à terme de ses devises étrangères afin que la banque effectue un escompte sur la base d'un montant certains en euros.[19]

2.1Principe de l'opération de MCNE

La procédure consiste pour une entreprise à mobiliser auprès d'une banque les créances qu'elle détient sur des clients résidents à l'étranger. L'intérêt du dispositif est de permettre aux exportateurs, qui ont consenti des délais de paiement à court terme à leurs partenaires étrangers, d'obtenir un financement dans l'attente de l'encaissement de leurs factures. [20]

Cette procédure est valable pour les ventes réalisées avec tous les pays étrangers à condition qu'elles soient fermes et que, le cas échéant, les marchandises aient été expédiées. Sont considérés comme pays étrangers tous les pays ou territoires autres que la principauté de Monaco et les pays ou territoires français d'outremer. Les créances qui peuvent faire l'objet d'une mobilisation sont obligatoirement à court terme : leur délai de règlement ne peut pas excéder 18 mois. En principe, la mobilisation peut porter sur l'intégralité de la créance détenue.

2.2 Fonctionnement de cette opération

La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La banque crédite le compte de son client à concurrence du montant des créances mobilisées. Néanmoins, même si ces deux techniques permettent au banquier mobilisateur d'avoir des garanties de remboursement de l'avance consentie à son client exportateur, l'acheteur étranger reste le débiteur principal et le banquier cherchera à minimiser ses risques vis-à-vis de celui-ci. À cette fin, la mobilisation des créances peut également être réalisée par cessions Dailly. L'entreprise remplit un bordereau de cession de créances qui précise en détail leurs caractéristiques (nom du client exportateur, adresse, montant de la facture, nature de la prestation, date de règlement...). Une copie des factures cédées, certifiées conformes à l'original, est jointe au bordereau. Le bordereau Dailly est

[19]LEGRAND(G) et MARTINI(H), op cite, P203-204
[20]https://entreprises.banque-france.fr/sites/default/files/bdf_reffin_chap4_428.pdf,consulté le 17/02/2017

Rapport-Gratuit.com

utilisé sans notification ou acceptation du débiteur cédé. En cas de procédure collective touchant l'acheteur étranger, la cession sera opposable à l'administrateur du redressement judiciaire, à la date portée sur le bordereau.

2.3 Avantages et inconvénients des MCNE

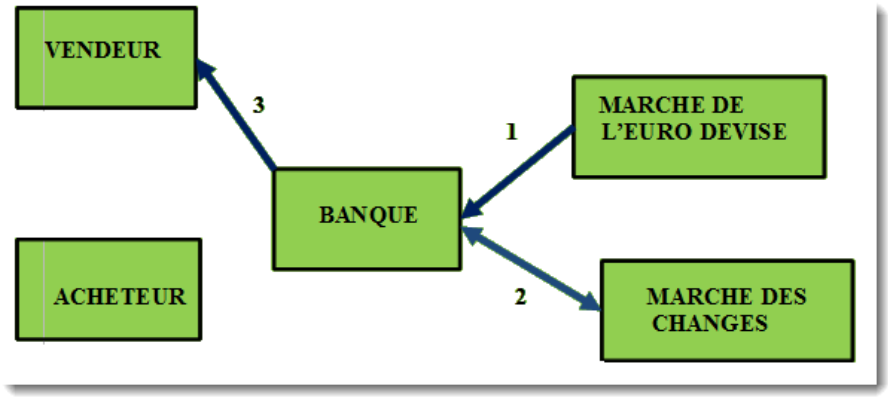
• Simple utilisation : refinancement, le coût du refinancement au taux de l'euribor devient intéressant si ce taux est inférieur au taux de l'eurodevise.[21]

• La banque est sélective dans l'octroi des MCNE. C'est un escompte cependant avec recours. La banque est en risque car à l'échéance l'acheteur peut ne pas régler le fournisseur qui a bénéficié d'une MCNE

3. l'avance en devises:

Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre- valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger.[22]

Figure N°01 : représentatif de l'opération des avances en devises



Source : http://www.actufinance.fr

1: La banque emprunte les devises pour un montant égal à celui de la créance sur le marché de l'eurodevise.

2: Elle change les devises contre des euros sur le marché des changes au cours au comptant.

3: La banque crédite le compte de l'exportateur en euro (couverture du risque de change + financement).

[21]http://corporate.europages.fr/pdf-export/21-Financement-a-court-terme.pdf?e987a4 consulté le 20/02/2017
[22]LEGRAND(G) et MARTINI(H), op cite, P204

3.1 Avantages et inconvénients des avances en devises

3.1.1 Avantages

- La mise en place de cette avance de trésorerie est basée sur de simples formalités.
- Les exportateurs et les investisseurs bénéficient d'un financement souple. Ils peuvent choisir librement la monnaie des avances à recevoir et le montant des devises.[23]
- Les avances en devises permettent une couverture totale contre le risque de change dans le cas où l'avance est libellée dans la même devise que celle de la facturation
- Mise à la disposition des entreprises exportatrices des avances en devises à concurrence de 100% du montant de leurs créances.
- Le taux d'intérêt de l'emprunt en devises est proche du taux de crédit en monnaie nationale.

Les exportateurs peuvent rembourser les avances qu'ils ont emprunté par anticipation ou à l'échéance des créances. Dans le cas où leurs clients règlent après la date de l'échéance, ils ont aussi la possibilité de proroger le paiement des avances.

3.1.2 Inconvénients

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

4. l'Affacturage

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients (français ou étrangers) appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération.[24]

4.1 Déroulement de l'opération d'affacturage et schéma explicatif

Une entreprise souscrit à un contrat d'affacturage "classique". Dans le schéma, elle est considérée comme le fournisseur.

1. Un client passe une commande au fournisseur. Le fournisseur édite une facture de sa prestation.

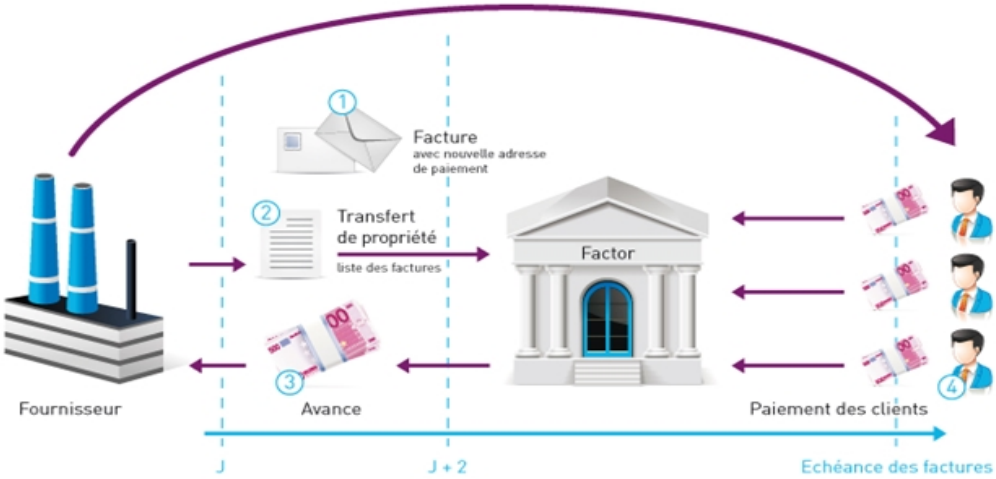
[23]https://www.petite-entreprise.net/P-1756-88-G1-avantages-et-inconvenients-des-avances-en-devises.html,consulté le25/02/2017
[24] BERNET ROLLANDE, op cite, P305

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Cette facture est alors éditée en deux exemplaires, l'un pour le client et l'autre pour le factor. La mention de subrogation apparait sur cette facture informant le client que la facture a été cédée dans le cadre d'un contrat d'affacturage à un factor et indiquant les nouvelles coordonnées bancaires. Ces dernières représentent un compte bancaire appartenant au factor.

2. Le fournisseur envoie un des deux exemplaires de la facture au factor qui en devient alors propriétaire : cette opération s'appelle le transfert de propriété.
3. En échange du transfert de propriété, le factor crédite le fournisseur, dans un délai maximal de 48 heures, du montant de la ou des factures transférées, déduction faite de la retenue de garantie qui varie entre 10 et 20%.
4. Le client reçoit un des deux exemplaires de la facture qu'il est tenu de régler à, échéance. En cas de retard, le factor, nouveau propriétaire de le factor, s'assure lui-même de son bon règlement.

Figure N02 : Déroulement de l'opération de l'affacturage



Source : http://www.factoexpert.com

4.2 Avantages et inconvénients

- Permet de disposer rapidement de la trésorerie[25]
- Le transfert de risque pays vers le factor

[25]Https://www.expert-comptable-tpe.fr/articles/comment-marche-l-affacturage-quels_avantages-quels-inconvénients/

- L'inconvénient réside dans le cout élevé de cette opération et aussi **la retenue effectuée au titre du fonds de garantie**, qui ne permet de ne récupérer que 85 % à 90 % du montant de la créance HT.

B. LE FINANCEMENT A MOYEN/LONG TERME:

1. Forfaitage

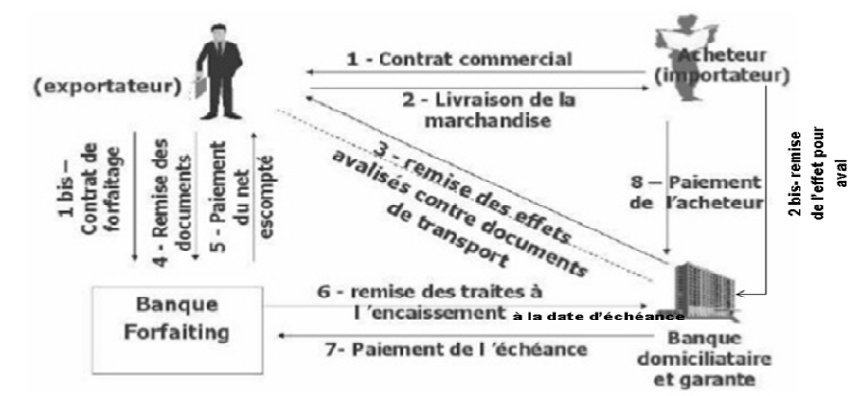
Le forfaiting consiste à céder des créances commerciales à court terme à un forfaiteur (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de changes relatives à la livraison de biens ou de prestations de services. [26]

1.1 Déroulement de l'opération de forfaitage et schéma représentatif

Elle se déroule en sept étapes :

1. la mise en place du contrat commercial entre la société exportatrice et la société importatrice,
2. la demande de garantie auprès de la banque de l'importateur,
3. le contrat de forfaiting entre le forfaiteur et l'exportateur,
4. la livraison de la marchandise par l'exportateur à l'importateur,
5. la remise du support de paiement garantie,
6. la présentation au forfaiteur du support à l'escompte par l'exportateur,
7. le paiement du net escompte par le forfaiteur à l'exportateur.

Figure N° 03 : Déroulement de l'opération de forfaitage



Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, 2008, P251

[26] LEGRAND(G) et MARTINI(H), op cite, P251

1.2 Avantages et inconvénients

Tableau N° 07 : Avantages et inconvénients de forfaitage

Avantages	Inconvénients
Payement immédiat dès que les créances sont escomptable, Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger, Elimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances, Aucun risque (politique, transfert, client et taux), Allègement du bilan de l'exportateur Non recours à une procédure d'assurance-crédit Financement de l'intégralité du contrat Couverture de risque de change directement dans le cadre du forfaiting Il est possible d'intégrer le coût du forfaiting dans le prix du contrat	Cout parfois élevé selon le risqué pays, risqué banque et risque de taux lié à la devise de facturation Le cout du forfaiting dépend de l'appréciation du risqué du marché primaire et du marché secondaire Solution au cas par cas

Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, 2008, P252

2. Le crédit fournisseur:

Dans cette formule de financement, c'est l'exportateur lui-même qui accorde des facilitées de paiements à son client et qui se fait financer par une ou plusieurs banques. Sur le plan pratique; cela signifie que les acomptes ou paiements en cours de fabrication doivent être

verses par le client, et que le solde des paiements est matérialisé par des traits acceptés par le client, correspondant aux échéances négociées dans le contrat entre vendeur et acheteur. L'exportateur lui-même mobilisé ces traits en les faisant escompter par son banquier. Ce dernier exige dans les cas une garantie sous forme d'assurance-crédit.[27]

2.1 Caractéristiques du crédit fournisseur

- **La durée de crédit :** elle est supérieure à 18 mois à compter d'un point de départ, le moyen terme à une durée comprise entre 18 mois et 7ans et le long terme, quant à lui se distingue par une durée supérieure à 7ans.[28]
- **Le point de départ du crédit :** le point de départ de crédit correspond à la date d'expédition des biens commandés. Cette date correspond en fait, à la date de sortie des biens du territoire douanier. En cas d'expédition multiples, dans un seul contrat, en principe la règle est de calculer la durée à partir de chaque expédition.
- **Cout du crédit :** le taux d'intérêts appliqués en matière de crédits à moyen et long terme, sera examiné à partir du « Consensus » qui distingue deux cas ;
    1- **Les taux de la matrice :** le« Consensus »[29] porte sur des règles minimum à respecter, par les pays de l'O.C.D.E (organisation de coopération et de développement économique) concernant : la partie du paiement au comptant, la périodicité des échéances, la possibilité de financer des dépenses locales, la durée maximum du crédit et les taux d'intérêts applicable.
    2- **Les taux dits T.I.C.R (C.I.R.R en anglais) :** le« Consensus » a défini monnaie par monnaie, le taux d'intérêt commercial de référence applicable mensuellement. Ainsi, chaque monnaie à un T.I.C.R valable pendant un mois, ce dernier est basé sur les conditions de taux d'intérêts applicables aux emprunts d'Etat à long terme dans chacuns des pays concernés, augmentés d'une marge différente selon les monnaies.

2.2 Mécanisme de réalisation du crédit fournisseur

(1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque.

(2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client.

(3) Souscription par le fournisseur d'une assurance.

(4) Etablissement du contrat commercial.

---

[27] PAVEAU (J) et DUPHIL (F), «Exporter, pratique du commerce international», Edition Foucher, Paris, 2013, P431

[28] Documents interne de la BDL

[29] Accord formalisé le 1er avril 1978 entre 22 pays membres de l'O.C.D.E

(5) Expédition de la marchandise et la remise des documents par l'exportateur.

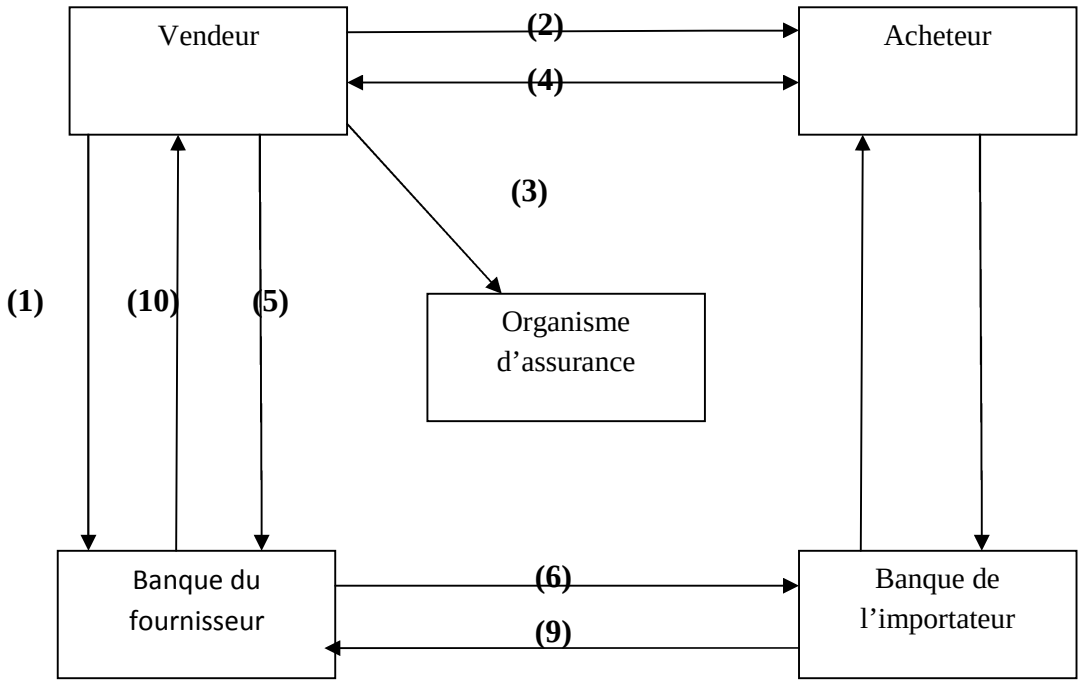
(6) Transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur. **(7)** Remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur

(8) Retour des effets, acceptés par le client, à sa banque.

(9) Aval des effets par la banque de l'importateur et leur transmission à la banque de l'exportateur.

(10) Escompte des effets par cette dernière.

Figure N° 04: représentatif du crédit fournisseur



Source : BOUCHATAL SABIHA « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférent », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P61

2.3 Les avantages et les inconvénients

2.3.1 Avantage :

- Un seul contrat et un seul prix

2.3.2 Inconvénients :

- L'octroi d'un tel crédit suppose la gestion du crédit lui-même et notamment celle des risques

- L'habillage des deux prix (prix commercial et prix du crédit) ne permet pas d'avoir la transparence dans la transaction
- Le poids du montage financier repose sur la tête de l'exportateur. en cas de litiges, la responsabilité ne peut se partager, l'acheteur en face de lui un seul responsable auquel il peut opposer des exceptions a paiement
- L'exportateur conserve à sa charge deux parties, une qui n'est pas financé et une qui n'est pas garantie

3. Le crédit acheteur:

Le crédit acheteur est accordé par une banque qui paie directement le fournisseur pour le compte de l'acheteur étranger, puis se fait rembourse par ce dernier.

Le crédit est donc accordé non plus au fournisseur, mais à l'acheteur, ce qui suppose la rédaction de deux contrats distincts:

- Un contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur, prévoyant les obligations respectives des parties, et les modalités de paiement du vendeur. Le paiement se fait au comptant, ce qui signifie qu'il n'y a pas de durée de crédit. Il peut être progressif.
- Un contrat financier, qui prévoit les modalités de mise à disposition des fonds par la banque à l'acheteur pour payer le vendeur, et les conditions du remboursement de la banque.

3.1 Caractéristiques:

- C'est un type de crédit qui est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipements ou de quantité importante de matière premières.[30]
- Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial.
- Les modalités du paiement du vendeur sont prévues par le contrat commercial.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit.

[30]AGSOUS(D) et LAOUBI(R), op cite, P30

3.2 Le mécanisme de réalisation du crédit acheteur

(1) Un contrat commercial entre l'acheteur étranger et le vendeur exportateur est établi. Ce contrat stipule par exemple, que l'exportateur devra fournir le financement à l'importateur.[31]

(2) L'exportateur fait sa demande à sa banque à un organisme qui a cette vocation pour qu'elle établisse un crédit acheteur au nom de son client étranger.

(3) La banque de l'exportateur contacte une banque correspondante ou la banque de l'importateur, examine le dossier de l'acheteur et accepte le financement, sous condition que la banque de l'importateur garantisse le crédit

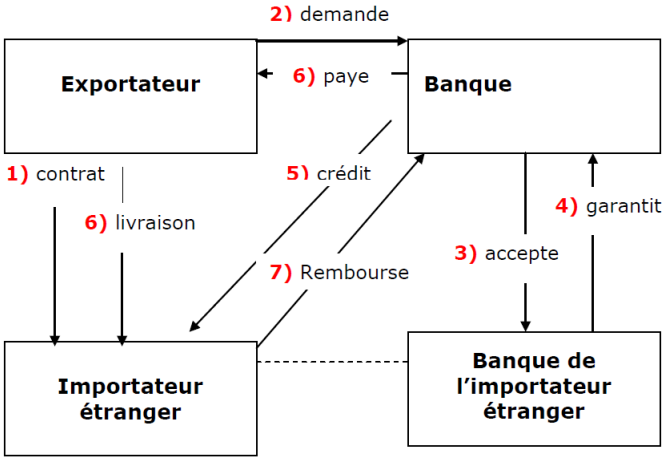
(4) Les modalités de crédit (taux d'intérêt, paiement, pourcentage de financement etc.) sont entendues entre les deux banques. la banque de l'importateur garantit le crédit à la banque de l'exportateur.

(5) Un contrat de crédit (convention de prêt est établie) entre la banque, e de l'exportateur et l'acheteur étranger.

(6) La banque de l'exportateur paye directement l'exportateur, qui livre la marchandise à son client selon les modalités du contrat.

(7) L'importateur étranger rembourse directement la banque de l'exportateur pour toute la durée de prêt.

Figure N°05 : représentatif d'un crédit acheteur



Source : AHIZOUNE (N), ZERRAD (K), NACIRI (H), OBBAD (F), « les techniques du financement du commerce international à long terme », master, université de Casablanca, promo 2010-2011, P18

[31]AHIZOUNE (N), ZERRAD (K), NACIRI (H), OBBAD (F), « LES techniques du financement du commerce international à long terme », master, université de Casablanca, promo 2010-2011, P18

3.3 Les avantages et les inconvénients

Tableau N°08 : Avantages et inconvénients de crédit acheteur

Avantages	Inconvénients
Il constitue une sécurité de paiement : l'exportateur est totalement dégagé du risque de crédit (risques politiques et commerciaux) et il est régler au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat. L'exportateur peut présenter une offre financière attractive et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières. Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur (allégement de la structure bilanciel du vendeur).	Lourdeur et lenteur dans la mise en place Financement dépendant de la politique du risque du banquier. Contraintes liées aux règles du Consensus Part réalisée dans le pays de l'exportateur (quotité à respecter Financement limité à 85% du contrat

Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, 2008, P258

4. Le crédit-bail (leasing):

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.[32]

Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.

Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté drachât.

Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir lebien loué après un certain délai.

4.1 Caractéristiques

- Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les:
  Matériels de transport : avions, navires, conteneurs …équipements pétroliers, matériels de Chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics, machines- outils …
- L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats:

[32]BERNET ROLLANDE, op cite, P344,

Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.

Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.

Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

- Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.
- Le crédit-bail peut être soit:

Financier (finance lease):la location est conclue par des établissements refinancement spécialisés, pour la durée de l'exploitation économique de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (>90%).Dans ce cas, tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés au locataire (preneur).

Opérationnel (operating lease):la location est conclue par des fabricants d'équipements, à la fois fournisseurs et bailleurs. Dans ce cas la location est conclue pour une durée inférieure à la période d'exploitation économique de l'actif, ce qui fait que les biens en question peuvent être revendus ou loués à nouveau. Les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.

- Il peut être aussi défini selon:

Version française: le contrat de leasing est obligatoirement assorti d'une optiond'achat à prix fixe, en tenant compte des loyers versés

Version anglo-saxonne: Le contrat leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera fixé, au moment de la levée, selon la valeur du bien sur le marché

4.2 Déroulement de l'opération

(1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant:

Les caractéristiques des équipements en question, le prix de vente, les délais de livraison Et la formule convenue de crédit-bail.

(2) Le contrat de fourniture: le fournisseur établit la demande de crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive.

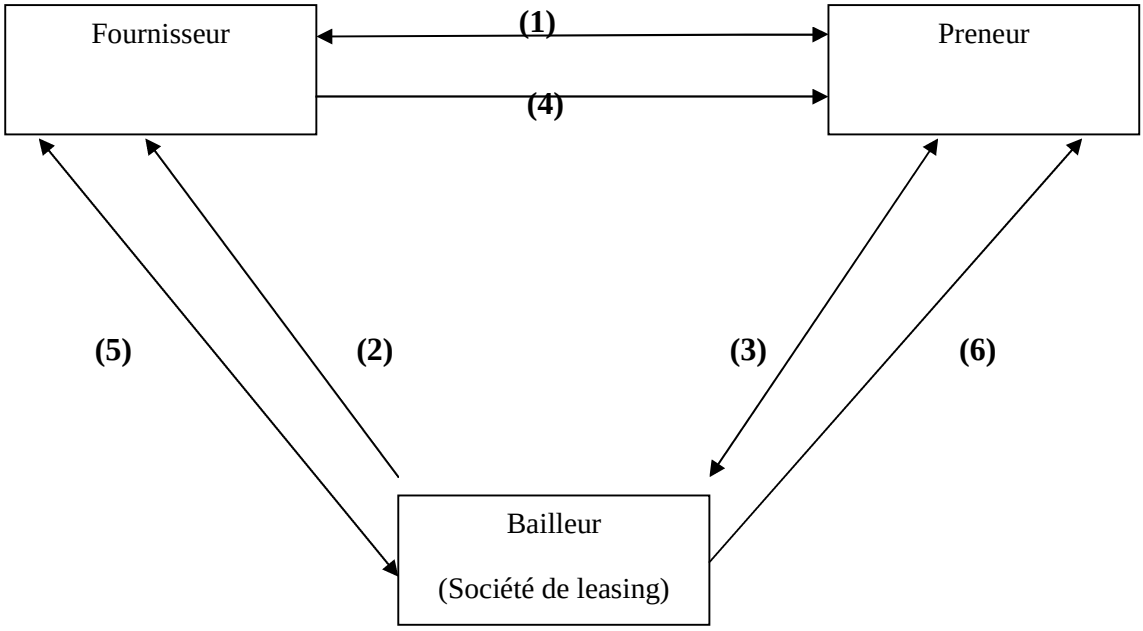
(3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat

(4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au "preneur".

(5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition.

(6) Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

Figure N°06 : représentatif d'un crédit-bail (leasing)



Source : BOUCHATAL SABIHA « *L*e commerce international *:* paiement, financement et risques y afférent », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P68

4.3 Les avantages et les inconvénients du crédit-bail (leasing)

4.3.1 Les avantage :

- La possibilité, pour l'entreprise « locatrice », d'assurer la totalité du financement de l'investissement, sans pour autant avoir à fournir **aucun** apport personnel.[33]

- Le matériel « loué » dans le cadre du crédit-bail n'est pas inclut dans le bilan, ce qui implique la possibilité, pour le « locataire » d'**utiliser du matériel coûteux sans altérer son niveau d'endettement** étant considérés comme des charges d'exploitation, les montants des loyers du crédit-bail sont **déductibles de l'impôt sur les bénéfices**

[33] https://www.petite-entreprise.net/P-800-88-G1-les-avantages-et-les-inconvenients-du-credit-bail.html

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- Chaque élément constitutif du contrat de crédit-bail demeure négociable, de la durée à la périodicité, en passant par le montant des loyers.

4.3.2 Les inconvénients

- Généralement, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque l'entreprise de crédit-bail retient sa rémunération sur la marge du loyer de la location

- **La palette de choix des biens/matériels : Elle n'est pas illimitée**. Les entreprises de crédit-bail peuvent refuser d'acquérir un bien/matériel si elle juge qu'il est obsolète ou si elle estime qu'il sera difficile de le revendre au terme du contrat de location.

SECTION 03: LES TECHNIQUES BANCAIRES DE PAIEMENTS

1. LES INSTRUMENTS DE PAIEMENTS

1.1 Le chèque

Le chèque est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire dans la limite des avoirs déposés chez le tiré).[34]
La plupart des droits nationaux admettent deux types de chèques :[35]

- Le chèque d'entreprise (ou chèque de société) : le tireur est la personne morale ou physique titulaire du compte ;
- Le chèque de banque : le tireur est la banque sur ses propres caisses par le débit du compte de son client, le chèque de banque offre une garantie supérieure d'encaissement sans incidents dans la mesure où, en émettant le chèque, la banque s'est immédiatement couverte en prélevant le montant sur le compte de son client.

1.2 Le virement international (SWIFT)

C'est un virement international interbancaire utilisant un message électronique normalisé véhiculé par le réseau de la Society for Worldwide Interbank Financial télécommunication. On parle de virement swift alors que sur le réseau swift circule une grande variété de messages et de transactions sécurisées. C'est la plus ancienne et la plus fréquente forme de virement électronique interbancaire sécurisé.

1.3 La lettre de change:

[34]MONNIER PHILIPPE et MAHIER SANDRINE, « Les techniques bancaires », Edition DUNOD, Paris, 2008, P71

[35] PAVEAU (J) et DUPHIL (F), op cite, P346

La lettre de change est un effet de commerce transmissible, par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme en une certaine devise, à une échéance déterminé.

1.4 Le billet à ordre:

Le "billet à ordre" est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre. **Le billet à ordre** peut être transmis par voie d'endossement.[36]

2. LES TECHNIQUES DE PAIEMENTS:

2.1 L'encaissement simple:

L'encaissement simple, est une technique qui vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur (importateur) tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement et directement l'exportateur dès réception des documents conformes et sans attendre la réception des marchandises.

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;[37]
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagné des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur ;
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa

Banque 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 de 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.

[36]https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/billet-a-ordre.php

[37]BOUCHATAL SABIHA, op cite, P48

2.1.1 Les avantages et les inconvénients

Tableau N°09 : avantages et inconvénients de l'encaissement simple

Avantages	**Inconvénients**
simplicité de la procédure; modération des coûts ; rapidité et souplesse.	Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ; De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

Source : établie par nous même à partir de BOUCHATAL SABIHA**,** Le commerce international Paiement, financement et risques y afférent

2.2 Le paiement par avance:

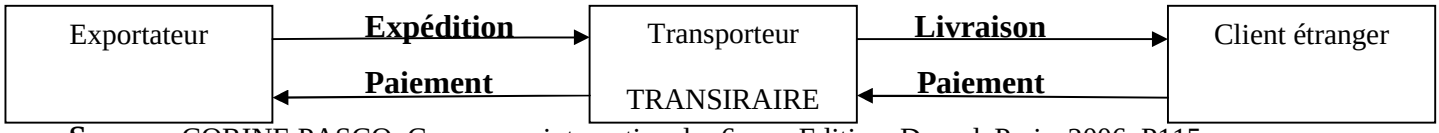
Le paiement anticipé élimine tout risqué de non-paiement pour l'exportateur, il traduit une forte méfiance de l'acheteur et est peu commercial. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risquer.[38]

La pratique d'acompte à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risqué de non- paiement

2.3 Le contre remboursement:

Le contre remboursement ou le COD (Cash on delivery) consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié ou transporteur ou au transitaire. Ce petit schéma explique l'opération:

Figure N°07: représentatif d'une opération de contre remboursement



Source: CORINE PASCO, Commerce international», 6eme, Edition, Dunod, Paris, 2006, P115

2.3.1 Les avantages et les inconvénients

[38]CORINE PASCO, op cite, P115-116

Tableau N°10 : Avantages et inconvénients de contre remboursement

Avantages	Inconvénients
Simplifié et rapide	Cout élevé (2 à 5% de la facture.) Service proposé par quelques transporteur et transitaires seulement Risque de refus de paiement, la marchandise ayant été expédiée d'où la nécessite de la rapatrier ou de trouver un acheteur sur place à des conditions souvent désavantageuses

Source: CORINE PASCO, Commerce international», 6eme, Edition, Dunod,Paris, 2006, P116

2.4 La remise documentaire:

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandate d'un exportateur (Le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque et cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.[39]

2.4.1 Les intervenants :

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

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandate 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 correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire: D/P et D/A.

[39] LEGRAND(G) et MARTINI(H), op cite, 131

Tableau N° 11: Les deux formes de remise

Documents contre paiements D/P	**Documents contre acceptation D/A**
La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique	La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement	La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risqued'impayé

Source : PAVEAU (J) et DUPHIL (F), EXPORTER, Pratique du commerce international, Edition FOUCHER, P354

2.4.2 Le mécanisme :

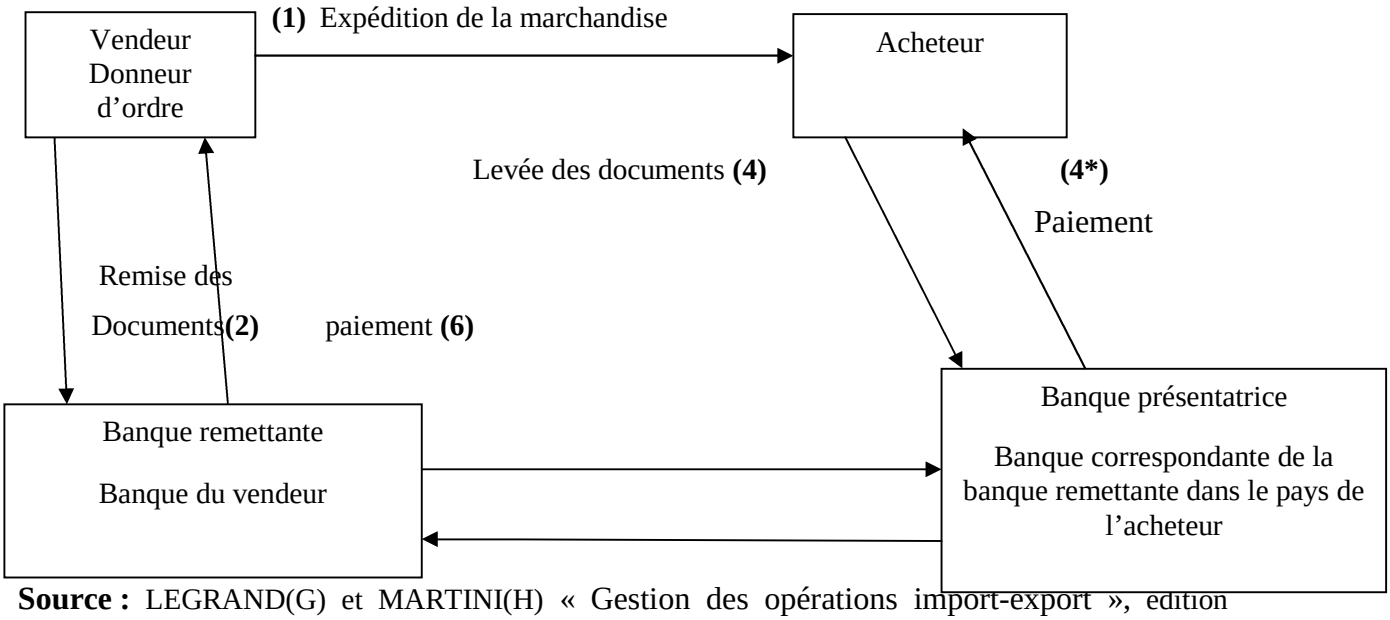
L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

On distingue six étapes dans cette procédure:

- **Étape 1:** Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée
- **Étape 2:** les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur ;
- **Étape 3:** la banque remettante transmit les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
- **Étape 4:** la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traits. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettront la main levée de la marchandise ;

- **Étape 5 et 6:** le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par l'avis de sort.

Figure N°08 : représentatif d'une remise documentaire



Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) « Gestion des opérations import-export », edition Dunod, 2008, P133

2.4.3 Les avantages et les inconvénients

Tableau N°12 : Avantages et inconvénientsde la remise documentaire

Les avantages	Les inconvénients
L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. Lla procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuses sur le plan des documents et des dates. Le cout bancaire est minime.	Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer Cette pratique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Source : G. LEGRAND & H. MARTINI, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – DUNOD, Paris, 1999, P133

2.5 Le crédit documentaire:

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 prévue de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la prévue que les prestations ou services on été accomplis. Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur

2.5.1 Les intervenants:

- **Le donneur d'ordre:** c'est l'acheteur qui a négocier un contrat commercial avec un fournisseur étranger; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du CREDOC en faveur de son fournisseur.[40]
- **La banque émettrice:** c'est la banque de l'acheteur après avoir reç des instructions de son client, qui émet le CREDOC.
- **La banque notificatrice:** c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.
- **Le bénéficiaire:** c'est le vendeur qui est le bénéficiaire de l'engagement bancaire d'être payé.

2.5.2 Fonctionnement du crédit documentaire

(1) Le vendeur et l'acheteur conviennent d'un règlement par crédit documentaire. L'acheteur demande alors à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur. [41]

(2) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire auprès de sa banque correspondante située dans le pays du vendeur.

(3) La banque correspondante, appelée banque notificatrice, informe le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire.

(4) Le vendeur expédie les marchandises et remet les documents à la banque notificatrice qui en vérifie la conformité.

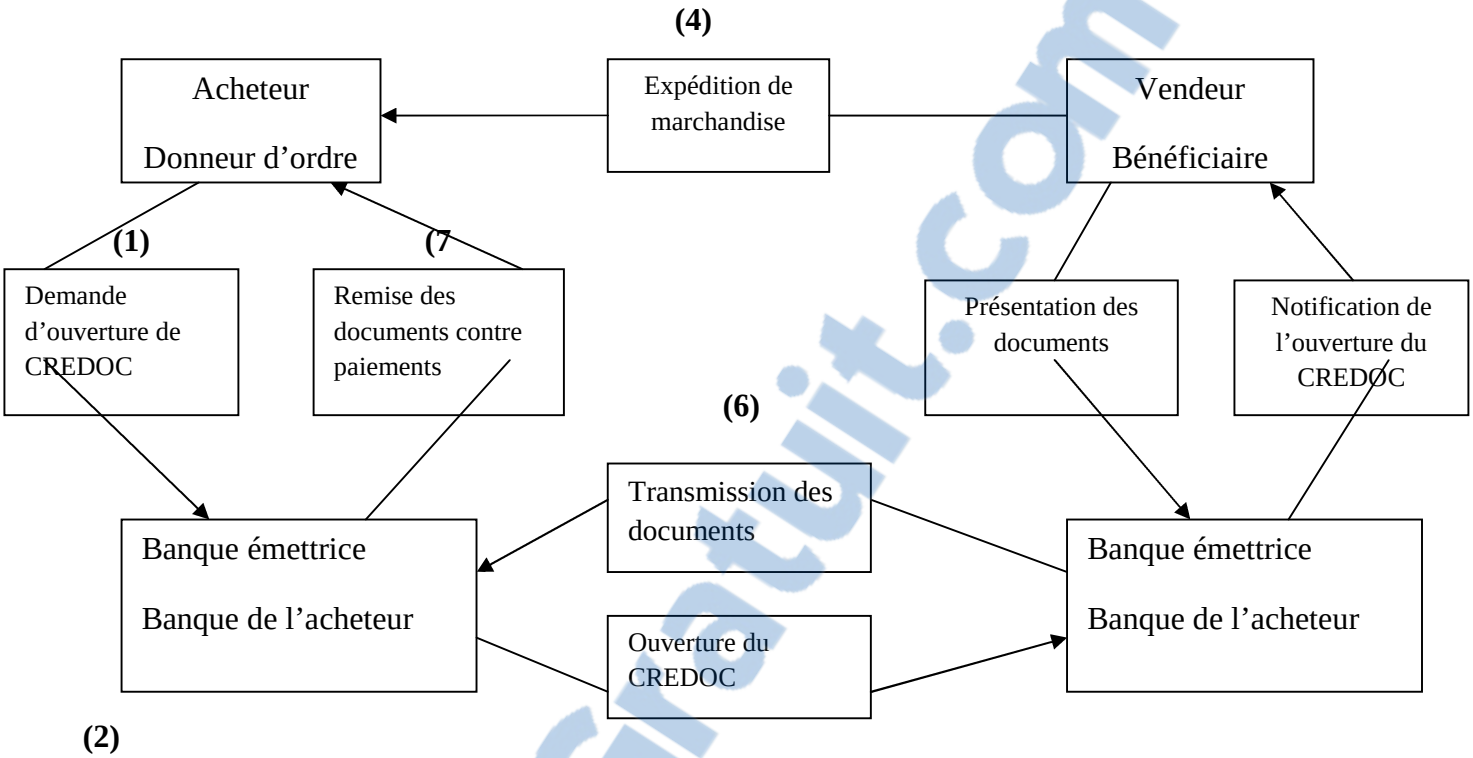
(5) La banque notificatrice remet les documents à la banque émettrice. **(7)** Celle-ci les transmet contre paiement à son client et paie la banque notificatrice.

Le mécanisme du crédit documentaire est synthétisé dans le schéma suivant:

[40]AGSOUS(D) et LAOUBI(R), op cite, P25

[41]becouze.com/lettre/133_Le_credit_documentaire_0714.pdf consulté le 28/05/2017

Figure N°09: représentatif d'un crédit documentaire



Source: becouze.com/lettre/133_Le_credit_documentaire_0714.pdfconsulté le 15/06/2017

.5.3 Les types de crédits documentaires

- **Irrévocable :**

Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

- **Irrévocable et Confirmé:**

A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

2.5.4 Les différentes formes de réalisation du crédit documentaire

Les quatre manières possibles pour payer un crédit documentaire :

- **Crédit réalisable par paiement à vue** : paiement immédiat par la banque désignée contre la présentation des documents requis.
- **Crédit réalisable par paiement différé :** paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.
- **Crédit réalisable par acceptation :** la banque accepte une traite contre les documents.
- **Crédit réalisable par négociation :** la banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice au vue des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin »excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

2.5.5 Les crédits documentaires spécifiques

❖ **Le crédit « red clause »**

Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

❖ **Le crédit revolving**

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

❖ **Le crédit transférable**

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

❖ **Le crédit "back to back"**

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

2.5.6 Avantages et inconvénients

Tableau N°13 : Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
Sécurité totale si le crédit est confirmé Bonne sécurité sinon. Rapidité du paiement Universalité de la technique (règles et usances (RUU) de la chambre de commerce international	Procédure complexe Formalisme rigoureux Cout élevé

Source: CORINE PASCO, Commerce international», 6eme, Edition, Dunod, P118

2.5 La lettre de crédit stand-by (LCSB)

La lettre de crédit stand-by est amenée de plus en plus à se substituer aux autres garanties internationales. Son mécanisme s'apparente à celui du crédit documentaire et elle peut servir utilement comme instrument de paiement par défaut et le remplacer dans certains cas.[42]

La lettre de crédit stand-by (SLBC) est un engagement irrévocable pris par une banque de payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre (l'acheteur). Elle garantit l'exportateur pour autant qu'il respecte ses propres engagements, et crédibilise l'importateur.
C'est une garantie très souple : l'exportateur transmet directement à l'importateur les documents requis et l'importateur reste maître de ses règlements (par exemple : transfert), dans les limites fixées au contrat commercial.

Le donneur d'ordre ne paie que les frais d'émission et une commission de risque pendant la durée de vie de la SLBC, le vendeur, si la SBLC doit être confirmée, ne paiera qu'une commission de confirmation dont le taux est fonction du risque « pays » et de la qualité de la banque émettrice.
C'est une garantie qui, n'ayant pas pour vocation d'être appelée, permet de couvrir des expéditions successives si les termes de paiement le permettent.

[42]BERNET ROLLANDE, op cite, P361,

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

En cas de défaut de paiement par l'importateur, la SLBC est mise en jeu par la production de documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc.).

2.6.2 Déroulement de l'opération

1re étape: Négociation de contrat L'importateur et l'exportateur conviennent contractuellement des termes de l'opération et du règlement assorti d'un stand-by. [43]

2e étape: Demande d'émission de la Stand-by L'importateur ou l'exportateur demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand-by conformément aux termes de l'opération.

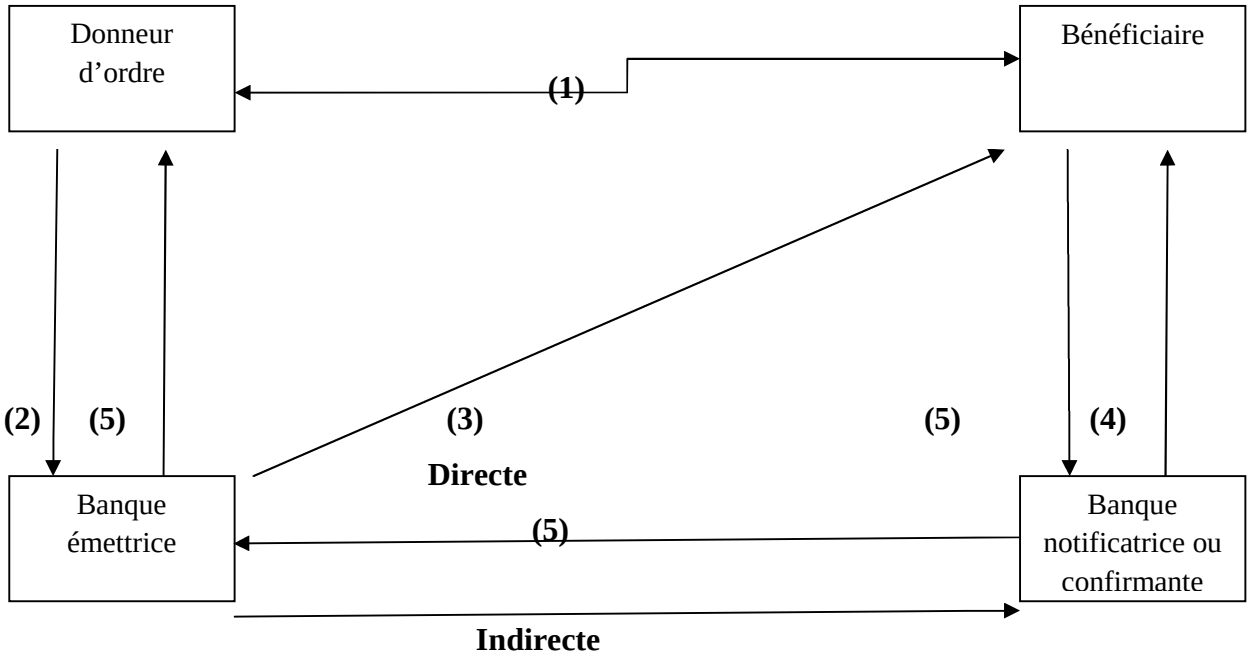
3e étape : émission de la Stand-by n S'il s'agit d'un stand-by directe, la banque émet la stand-by et avise directement le bénéficiaire. S'il s'agit d'un stand-by indirect, la banque émet et transmet le stand-by à la banque correspondante dans le pays du bénéficiaire

4e étape: Notification ou confirmation de la Stand-by Dans le cadre d'une stand-by indirecte, la banque correspondante locale avise le bénéficiaire ou ajoute sa propre confirmation.

5e étape: Mise en jeu En cas de non-exécution de la prestation ou de non-paiement, le bénéficiaire fait valoir ses droits auprès de la banque confirmant (si standby indirecte) ou banque émettrice (si stand-by directe) par simple présentation d'une attestation écrite mentionnant le manquement aux engagements de prestation ou de paiement accompagnée des documents prévus dans la lettre de crédit stand-by (copie de bordereau d'expédition, copie de la facture relative à la commande...). Si les documents présentent une conformité apparente, la banque confirmant ou émettrice est tenue d'indemniser le bénéficiaire à première demande même si son client évoque certaines raisons pour justifier le refus de son paiement telles qu'une commande non conforme, une commande défectueuse ou autres litige

[43] www.static.societegenerale.fr

Figure N°10 : représentatif d'une lettre de crédit standby



(3)

Source: www.static.societegenerale.fr

2.6.3 Avantages et inconvénients

Tableau N° 14 : Avantages et inconvénients de la LCSB

Avantages	**Inconvénients**
- Elle permet d'éviter la lourdeur administrative des crédits documentaires -le cout de mise en place d'une lettre de crédit standby est inférieur à celui d'un CREDOC - La lettre de crédit standby est particulièrement bien adaptée à la couverture d'un courant d'affaire	- Méconnaissance de cette garantie -la lettre de crédit standby n'est pas utilisable dans tout les pays

Source : établie par nous même à partir de www.haute-savoie.cci.fr

CONCLUSION

Pour que le fonctionnement des opérations du commerce entre l'exportateur et l'importateur se passe d'une façon plus sure, la nécessité de connaitre les éléments de bases pour chaque opérations que ce soit les documents, les incoterms ou les procédures de domiciliations est indispensable.

L'importance des opérations du commerce pour l'exportateur et l'importateur les oblige à choisir un partenaire de soutien qui est la banque, cette dernière offre les moyens de paiements et de financements adéquats à chaque type de transaction ou d'investissement et tout sa afin d'éviter des litiges et des risques assez important de la scène commerciale

Nous avons essayé à travers ce chapitre de montrer l'essentiel des documents de bases utilisés dans le commerce et la procédure de domiciliations, on a aussi met l'accent sur les différents moyens de financement et de paiement que la banque offre pour les opérations de commerce à l'international.

INTRODUCTION

Afin d'évaluer les risques du commerce international et le rôle de la banque dans la gestion et la mises en place des mesures préventives afin de faire face aux événements improbables, et après avoir rappelé le capital théorique des risques du commerce international, nous avons jugé utile de soutenir notre travail par une approche empirique. Pour mener à bien l'analyse de ces risques, nous avons choisi d'effectuer un stage pratique au sein de la banque BADR de Bejaia (Agence 357).

Avant d'entamer ce chapitre, nous avons jugé indispensable de citer quelques difficultés que nous avons rencontrées pour l'élaboration de ce cas pratique. Nous avons été confrontés à un manque d'informations et à une incohérence de données concernant les procédures et le traitement des risques au niveau de cette agence.

Pour répondre aux exigences de notre étude, nous avons structuré notre cas pratique selon l'organisation suivante, qui nous apparait la mieux adéquate et la plus exhaustive : Une première section est consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil qui est la banque BADR Bejaia Agence 357, la seconde section sera consacrée à la conception et l'application du modèle d'identification et d'évaluation des risques, une 3eme section qui sera consacré l'analyse descriptive des modes de financement au sein de la BADR et la 4eme et dernière section sera consacré aux tests d'hypothèses et les recommandations

SECTION 01 : BREVE PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL

Dans cette section, nous allons essayer de donner une présentation de l'organisme d'accueil qui est la BADR (Agence 357), l'organisation de l'agence d'accueil et, enfin, la présentation du service de commerce extérieur.[1]

1.1 Présentation de la BADR :

Vu les difficultés que connaissent les firmes et les exportations agricoles, la mise en œuvre d'une banque spécialisée était indispensable.

La banque d'Agriculture et de Développement Rural a été créée le 13 mars 1982, au tant qu'institution financière nationale.

[1] Documents interne de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

1. Présentation de l'agence 357 :

L'agence 357 se situe à côté du siège de la Willaya de Bejaia. Cette dernière à un statut d'agences principales qui a un volume d'exploitation très important par rapport à d'autres agences BADR de la Willaya, elle s'occupe aussi de leurs alimentations en liquidités (dinars et devise).

1.1 Présentation de groupe régionale :

Le groupe régionale d'exploitation (G R E) est présenté au niveau de la Willaya de Bejaia par un succursale de dix (10) agences locales d'exploitations (A L E), réparties à travers les différentes communes pour mieux se rapprocher de la clientèle, elle occupe le même bloc que la succursale, et elle est la plus impliquée et possède plus de prérogative que les autres agences et elle est responsable de leurs alimentations en liquidités et en devise.

1.2 Organisation de l'agence BADR 357 :

L'organisation de l'agence repose principalement sur :

- **La direction de l'agence :** Elle comprend le directeur et le directeur adjoint.

a. **Le directeur** : C'est un manager opérationnel chargé de l'application de la stratégie du développement de la banque, il dispose de pouvoirs qui lui sont conférés par la direction générale.

b. **Le directeur adjoint :** C'est un manager opérationnel chargé d'assister le directeur d'agence et de coordonner toute l'activité de l'agence.

- **Les superviseurs :** Leurs rôle est de superviser les activités du Front Office et assurer la coordination entre celui-ci et le Bank- Office, et assurer que la clientèle est bien accueillie et bien orientée.
- **Le conseiller de la clientèle** : Il est compétant en matière de :

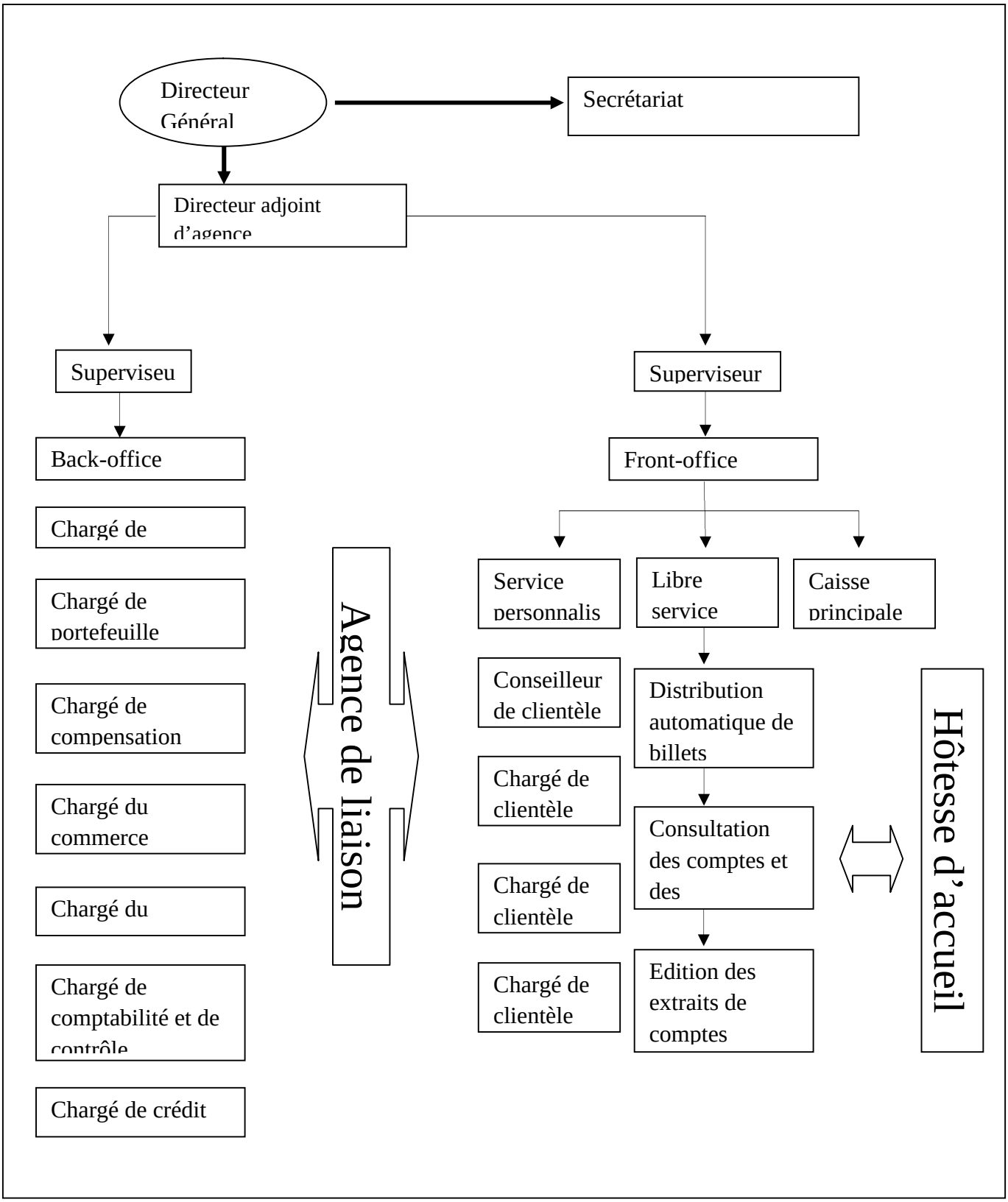
- Gestion de portefeuille ;
- Gestion de fortunes ;
- Les placements financiers ;

- **Les charges de la clientèle (Front Office) :** Il est l'interlocuteur privilégié de la clientèle, il exécute les opérations, assiste et conseille la clientèle, promouvoir les produits bancaires.
- **Les charges de taches (Back-office)** : Le Back-office constitue un compartiment qui regroupe les potentialités technique et humaines (comptable et analyses financiers), pour traiter en temps réel, les ordres et les opérations reçus du Front Office, il assure le lien entre les différents services de l'agence et les organismes extérieurs.

1.3. Présentation du service de commerce extérieur au sein de la BADR :

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations de la banque avec sa clientèle dans le cadre du commerce extérieur. Les opérations effectuées dans ce service sont généralement en devises et particulièrement en EURO. Ce service a pour objectif le financement des opérations du commerce international, promouvoir la croissance des exportations et les informations commerciales des exportations.

1.5 Organigramme de la BADR Agence 357 Béjaia



Source : documents interne de la BADR

SECTION 02 : CONCEPTION ET APPLICATION D'UN MODELE D'IDENTIFICATION ET D'EVALUATION DE RISQUES

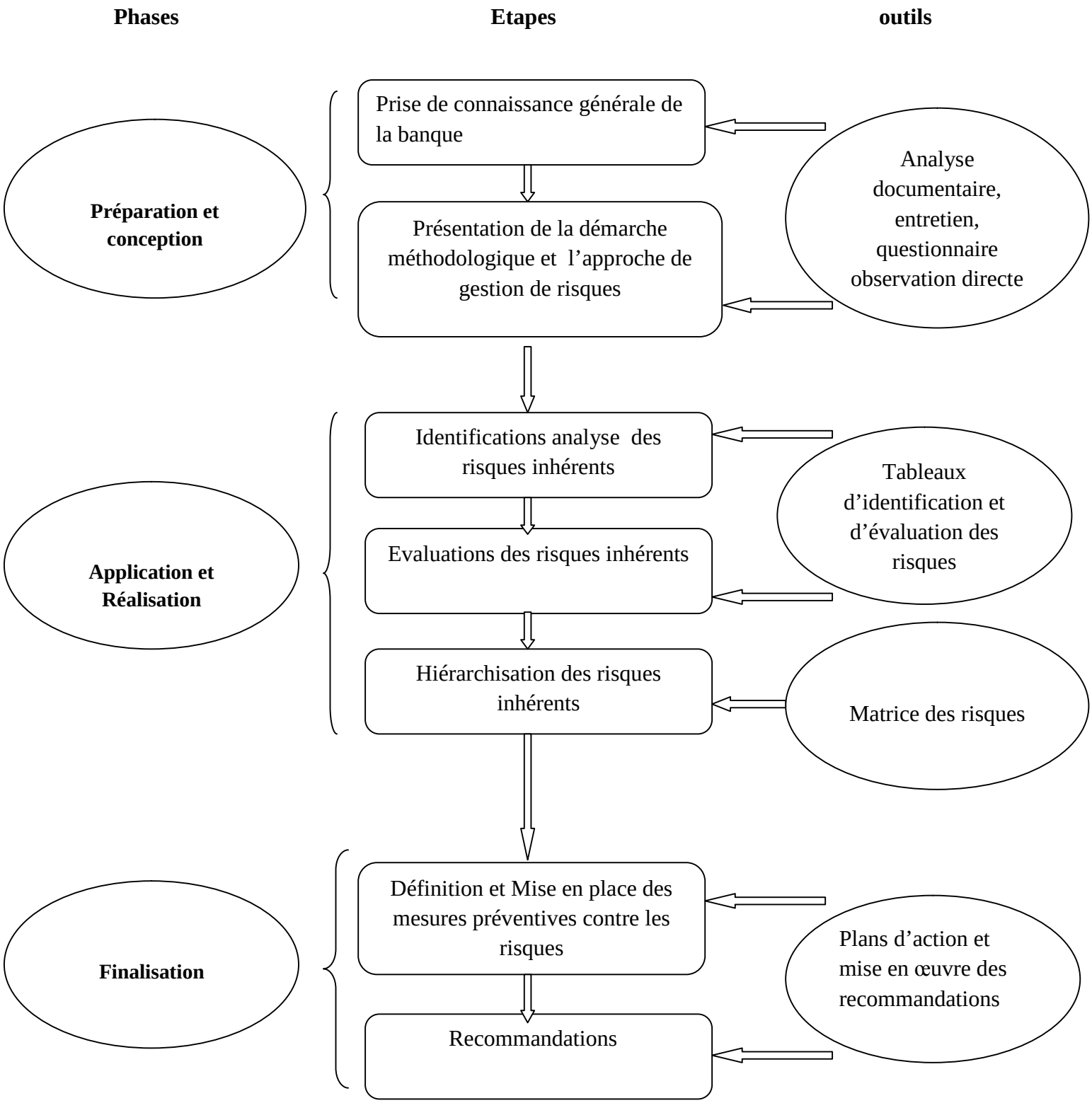
Dans cette section nous allons essayer d'expliquer l'approche méthodologique que nous mettrons en œuvre, pour atteindre les objectifs que nous sommes assignés dans le cadre de ce mémoire. Elle sera décliner en deux parties, à savoir le modèle d'analyse et l'approche adopté par la Badr en matière de management des risques de commerce internationales, les techniques et outils de collecte de données que nous avons utilisés. D'une autre part on appliquera le modèle d'identification et d'évaluation des risques inspiré de la stratégie de management des risques appliqué par la BADR.

1. Le modèle d'analyse de l'étude (Approche et démarches adoptée par la Badr)

Le modèle d'analyse ou l'approche de gestion de risques est une succession d'étapes conduisant à la prise de décision, nous avons procédé à l'analyse de cette approche systémique et de la démarche prise par la Badr en matière de management de risques et à l'introduction des différentes méthodes d'identifications et d'évaluations des risques liées aux opérations du commerce international. De façon schématique, nous proposons le modèle suivant :

Rapport-Gratuit.com

Figure N° 11: modèle d'analyse



Source : réalisé par nous même

1.1 Phase de préparation et de conception

Cette phase se résume en deux étapes :

1.1.1 Prise de connaissance générale de la banque BADR

L'objectif de cette étape est de se familiariser et de prendre connaissance générale de l'organisation qui est la banque BADR. Cette connaissance est basée sur la collecte de différents documents qui régissent les activités de cette banque. On doit avoir une vision assez précise et claire sur son historique, sa forme juridique, son objet et la nature de son activité. Ensuite on essayera de comprendre la démarche et l'approche de gestion des risques instauré au niveau de la BADR

1.1.2 Présentation de la démarche méthodologique et l'approche de gestion de risques

1.1.2.1 Identification et analyse des risques

Pour la banque BADR l'identification des risques est l'une des étapes les plus importantes dans la gestion des risques, elle constitue le point de départ, en effet la BADR essaye répertorier tout les risques inhérents dans les opérations du commerce international et les événements, facteurs susceptibles de ne pas faciliter, d'empêcher, de différer l'atteinte des objectifs. Le dispositif de la BADR vise aussi à s'intéresser aux risques liés à la non-saisie d'une opportunité..

a. Outils d'identification de risque et de collecte de données

Les techniques de d'identification de risques et de collectes de données auxquelles on a eu recours sont :

- **Manuel de procédures :**

La BADR à mis a notre disposition des documents bien détaillé, explicite et simple à l'usage faisant une bonne présentation des procédures de la banque. Il indique pour chaque processus ou activités, les opérations en cours ….

- **Guide d'entretien**

Afin de recueillir et collecter le maximum d'informations sur les risques inhérents aux opérations du commerce international et les stratégies mises en place par la BADR, nous

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

avons construis un guide d'entretien composées de plusieurs questions qui sont orientés autours des opérations du commerce, les types des financements et les risques inhérentes a ses activités ainsi les mesures préventives contre ces risques.

- **Analyse documentaires**

C'est l'opération qui consiste à présenter sous une forme concise et précise des données caractérisant l'information contenue dans un document ou un ensemble de documents. Elle nous a servi lors de la présentation générale de la BADR et nous a permis d'avoir une vision globale sur les différentes activités et les types de crédit offerts à la clientèle , elle nous permis également d'avoir un idée sur le processus de traitement et de gestion de risques appliqué et les différentes mesures protectrices au niveau de la banque BADR

- **Tableau d'identification de risques**

Connu sous le vocable tableau d'identification des zones à risques ou des forces et faiblesses apparentes, Il permet d'identifier les endroits où les risques les plus dommageables sont susceptibles de se produire que d'analyser les risques eux-mêmes. Cette identification va permettre à l'auditeur de construire son référentiel, de concevoir son programme et de

L'élaborer Dans le cadre de notre étude, un tableau d'identification des risques est conçu pour dénicher les risques liés aux opérations du commerce international.

1.1.2.2 Evaluation des risques

Pour la BADR cette étape consiste à comparer le niveau du risque estimé lors de la simulation des Scénarii de risques avec les critères de risque établis lors de l'établissement du contexte c'est-à-dire connaitre la probabilité de survenance et l'impact des risques . Après avoir déterminé les deux, il convient de déterminer le degré de criticité de chaque risque qui correspond au produit de sa probabilité de survenance et de son impact par ex : gravité 3, vulnérabilité 1 donc la criticité c'est 3 x 1 = 3).

Si le niveau de risque ne satisfait pas les critères d'acceptabilité émis par la BADR (parce qu'il se traduit par la remise en cause de sa pérennité), il convient que le risque fasse l'objet d'un traitement (duplication, séparation, suppression, etc.).

a. Choix de la méthode d'évaluation des risques

Suite à la difficulté d'adoption de la méthode quantitative a cause de l'indisponibilité de données détaillés et absence de statistiques précises, nous avons opté pour la méthode qualitative, on a choisi cette dernière parce que cette méthode se prête parfaitement a notre objectif qui est de connaitre les mesures préventives contre les risques du commerce et d'avoir une idée sur la manière de gestion et de traitement de ces risques au niveau de la banque BADR.

- **Méthode d'évaluation qualitative**

Cette méthode d'évaluation est utilisée en absence de données nécessaires à une évaluation quantitative.[2]La valeur des paramètres de la probabilité de survenance et de l'impact peuvent être obtenues à l'aide d'une échelle de cotation on s'est inspiré de ces échelles de notations qui ont déjà été appliqué dans d'autres mémoires et qui se présente comme suit :

Tableau N° 15 : Echelle de cotation de la probabilité de survenance

côte	Probabilité de survenance	Commentaires
1	Très faible	Il est presque impossible que le risque se produise
2	Faible	Il y a peu de chance que le risque se produise
3	Moyenne	Il est possible que ce risque se produise
4	Forte	Il y a une forte chance que le risque se produise
5	Très forte	Il est presque certain que le risque se produise

Source : Documents internes de la BADR

[2] AGSOUS (DJ) et LAROUBI, op cite, P70

Tableau N° 16 : Echelle de cotation de l'impact du risque

côte	Impact du risque	Commentaires
1	Insignifiant	Conséquence négligeable sur les objectifs de l'entreprise
2	Mineur	Conséquence faible sur les objectifs de l'entreprise
3	Modéré	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
4	Majeur	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
5	Catastrophique	Conséquences très élevées des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise

Source : AGSOUS(D) et LAOUBI(R) « Les risques et les garanties du financement du commerce international », université de Bejaia, 2013-2014, P70

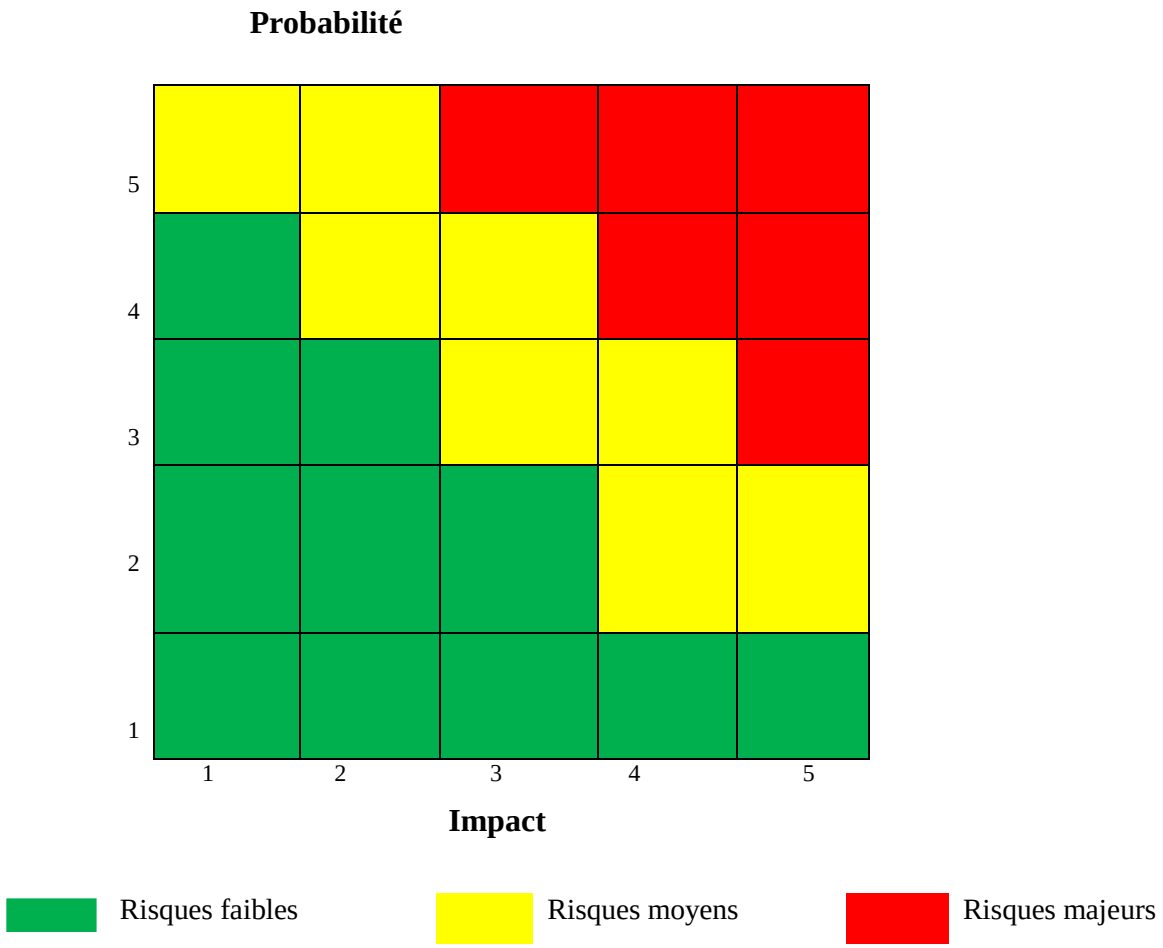
1.1.2.3 Hiérarchisation des risques

Après l'identification et l'évaluation des risques, il serait facile hiérarchiser les risques en vue de trouver des améliorations pour les limiter. La banque BADR serait capable de déterminer les priorités de traitement des risques afin d'améliorer le dispositif de contrôle tout en mettant un plan d'action qui aura pour objectif de réduire si nécessaire le risqué à un niveau acceptable pour la banque.

Cette hiérarchisation des risques se fait principalement suivant un ordre de criticité décroissante. Elle permet de déterminer les risques prioritaires à maitriser compte tenu de la stratégie instaurée au niveau de la BADR.

a. Formalisation de la matrice des risques

Figure N° 12 : La matrice de criticité



Source : réalisé par les auteurs au sein de la BADR

Cette matrice sert pour classer chaque risque selon son degré de criticité dans des zones différentes : la zone verte correspond aux risques faibles, la zone jaune aux risques moyens et la zone rouge aux risques majeurs, cette classification permet a la banque de connaitre les risques prioritaire à traiter. Une fois **priorisés**, La banque BADR doit traités les risques majeurs. Elle a le choix entre deux approches possibles : des mesures préventives pour éviter leur apparition, un plan d'action prêt à servir au cas où l'événement non souhaité se produirait.

Dans les 2 cas, il convient de planifier et organiser les moyens à mettre en œuvre pour en assurer la maîtrise.

1.2 Phase d'application et de réalisation

Comme nous l'avons mentionné précédemment, afin de concrétiser l'étape de réalisation : nous avons réalisé un stage pratique de la durée d'un mois au niveau de la banque BADR Bejaia (Agence 357) nous avons pu diviser la démarche des risques comme suite :

- Identification et analyse des risques inhérents
- Evaluation des risques inhérents
- Hiérarchisation des risques inhérents

1.2.1 Identification des risques

Durant notre stage, la banque à mis à notre disposition les manuels et les documents interne qui traite les risques du commerce et les moyens de protection. L'exploitation de ces supports nous a permis d'acquérir une vision globale sur le déroulement du processus d'évaluation et de gestion des risques du commerce international.

Nous avons réalisé un guide d'entretien afin de rendre plus méthodologique nos rencontres avec les employés de la banque. Après avoir discuté et mené le guide d'entretien avec le personnel de la banque, notamment avec le service du commerce extérieur sur l'ensemble des risques résultants des opérations de commerce international, cette échange nous a permis d'exploité les informations fournies afin d'élaborer un tableau regroupant l'essentiel des risques et les facteurs pouvant déclencher ces risques.

Nous avons aussi utilisé des travaux (mémoires, livres…) qui ont déjà traité la même problématique. On a résumer l'ensemble des risques inhérents a l'activité de financement bancaire des opérations du commerce international comme suit :

1- Avant la commande
2- Entre la commande et l'expédition
3- Entre l'expédition et la réception de la marchandise
4- Risque après la réception de marchandises

Tableau N° 17 : Identification des risques du commerce international

Moment du risque	Type de risque	N° de facteur de risque	Facteurs de risques
Avant la commande	**Risque prospection**	**1**	Risque de ne pas trouver de partenaire
		2	Risque de ne pas récupérer ses fonds
Entre la commande et l'expédition	**Risque pays (politique)**	**3**	Risque de non transfert
		4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)
		5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)
	Risque économique	**6**	Risque d'inflation
		7	Risque de perte de change
		8	Risque de récession
		9	Risque d'économie fragile
	Risque juridique	**10**	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements
		11	Risque de corruption
	Risque de fabrication	**12**	Risque d'interruption du marché
		13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières
Entre l'expédition et la réception de la marchandise	**Risque d'avaries**	**14**	Risque de transport
		15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise
Risque après la réception de marchandises	**Risque de non paiement (commercial)**	**16**	Risque d'insolvabilité, contrepartie
		17	Risque de refus de payer, illiquidité
		18	Risque de retard dans le recouvrement des créances

	Risque de change	**19**	Variation (fluctuation) des taux de change
	Risque d'appel abusif à la caution	**20**	Risque de non respect des engagements
	Risque liée à la distribution	**21**	Risque de dédouanement
		22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international
		23	Risque de recevoir une marchandise non conforme
		24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé

Source : réalisé par nous même à partir des réponses du guide d'entretien

Commentaire : Ce tableau regroupe l'ensemble des risques inhérents à une opération du commerce international au moment où ils se trouvent et les facteurs des risques**,** chaque risque à l' instant où il se trouve.

Tableau N° 18 : listing des principaux risques recensés liés aux opérations du commerce international

N° de risque	Les risques du commerce international
1	Risque de ne pas trouver de partenaire
2	Risque de ne pas récupérer ses fonds
3	Risque de non transfert
4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)
6	Risque d'inflation
7	Risque de perte de change
8	Risque de récession
9	Risque d'économie fragile
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements
11	Risque de corruption
12	Risque d'interruption du marché
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières
14	Risque de transport

15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise
16	Risque d'insolvabilité, contrepartie
17	Risque de refus de payer (escroquerie), illiquidité
18	Risque de retard dans le recouvrement des créances
19	Variation (fluctuation) des taux de change
20	Risque de non respect des engagements
21	Risque de dédouanement
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme
24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé

Source : réalisé par nous à partir du tableau N° 18

1.2.2 Evaluation des risques

Cette étape à pour but de désigner la probabilité de survenance des risques et leurs impacts, suite a un manque de documentation concernant les outils et les méthodes d'évaluation nous avons opté pour la méthode traditionnelle qualitative

1.2.2.1 Evaluation de la probabilité de survenance des risques

Pour l'évaluation des risques du commerce nous allons appliquer cette échelle de notation déjà mentionné auparavant :

côte	Probabilité de survenance	Commentaires
1	Très faible	Il est presque impossible que le risque se produise
2	Faible	Il y a peu de chance que le risque se produise
3	Moyenne	Il est possible que ce risque se produise
4	Forte	Il y a une forte chance que le risque se produise
5	Très forte	Il est presque certain que le risque se produise

Une fois on a terminé de désigner la probabilité de chaque risque, on va les hiérarchiser de la probabilité la plus élevé à la plus faible.

Rapport-Gratuit.com

Tableau N° 19 : Evaluation de la probabilité de survenance des risques

N° de risque	Risques	Probabilité de survenance	côte	commentaires
1	Risque de ne pas trouver de partenaire	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
2	Risque de ne pas récupérer ses fonds	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
3	Risque de non transfert	**Faible**	**2**	Il y a peu de chance que le risque se produise
4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)	**Faible**	**2**	Il y a peu de chance que le risque se produise
6	Risque d'inflation	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
7	Risque de perte de change	**Forte**	**4**	Il y a une forte chance que le risque se produise
8	Risque de récession	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
9	Risque d'économie fragile	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements	**Faible**	**2**	Il y a peu de chance que le risque se produise
11	Risque de corruption	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
12	Risque d'interruption du marché	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières	**Faible**	**2**	Il y a peu de chance que le risque se produise
14	Risque de transport	**Forte**	**4**	Il y a une forte chance que le risque se produise
15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise	**Forte**	**4**	Il y a une forte chance que le risque se produise
16	Risque d'insolvabilité, contrepartie	**Forte**	**4**	Il y a une forte chance que le risque se produise
17	Risque de refus de payer (escroquerie), illiquidité	**Forte**	**4**	Il est presque certain que le risque se produise
18	Risque de retard dans le	**Très forte**	**5**	Il est presque certain

	recouvrement des créances			que le risque se produise
19	Variation (fluctuation) des taux de change	**Très forte**	**5**	Il est possible que le risque se produise
20	Risque de non respect des engagements	**Moyenne**	**3**	Il est possible que le risque se produise
21	Risque de dédouanement	**Moyenne**	**3**	Il y a peu de chance que le risque se produise
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international	**Faible**	**2**	Il y a peu de chance que le risque se produise
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme	**Faible**	**2**	Il est presque impossible que le risque se produise
24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé	**Faible**	**1**	Il est presque impossible que le risque se produise

Source : réalisé par nous même

Commentaire sur le Tableau N°19 : dans ce tableau on a attribué a chaque risque une note selon sa probabilité de survenance dans une opération du commerce international

Tableau N° 20 : Hiérarchisation des risques selon leur probabilité de survenance

N° du risque	risques	Probabilité de survenance	côte
19	Variation (fluctuation) des taux de change	**Très forte**	**5**
18	Risque de retard dans le recouvrement des créances	**Très forte**	**5**
17	Risque de refus de payer (escroquerie), illiquidité	**Forte**	**4**
16	Risque d'insolvabilité, contrepartie	**Forte**	**4**
15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise	**Forte**	**4**
14	Risque de transport	**Forte**	**4**
7	Risque de perte de change	**Forte**	**4**
21	Risque de dédouanement	**Moyenne**	**3**
20	Risque de non respect des engagements	**Moyenne**	**3**
12	Risque d'interruption du marché	**Moyenne**	**3**
11	Risque de corruption	**Moyenne**	**3**
9	Risque d'économie fragile	**Moyenne**	**3**
8	Risque de récession	**Moyenne**	**3**

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

6	Risque d'inflation	**Moyenne**	**3**
4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)	**Moyenne**	**3**
2	Risque de ne pas récupérer ses fonds	**Moyenne**	**3**
1	Risque de ne pas trouver de partenaire	**Moyenne**	**3**
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme	**Faible**	**2**
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international	**Faible**	**2**
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières	**Faible**	**2**
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements	**Faible**	**2**
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)	**Faible**	**2**
3	Risque de non transfert	**Faible**	**2**
24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé	**Très faible**	**1**

Source : réalisé par nous même à partir du tableau N° 20

Commentaire sur le Tableau N° 20 : après avoir attribué une note à chaque risque nous avons hiérarchisé les risques de la probabilité la plus forte à la plus faible, le risque de fluctuation change arrive en 1er avec la plus forte probabilité

1.2.2.2 Evaluation de l'impact des risques du commerce international

Comme annoncé dans la deuxième section nous allons évaluer qualitativement l'impact des risques identifié, il s'agira de la détermination des conséquences maximales, en cas de leur survenance, et du niveau de conséquence que cela pourra engendrer. Les critères de cotation de l'impact des risques sont déterminés dans le tableau suivant :

côte	Impact du risque	Commentaires
1	Insignifiant	Conséquence négligeable sur les objectifs de l'entreprise
2	Mineur	Conséquence faible sur les objectifs de l'entreprise
3	Modéré	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
4	Majeur	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
5	Catastrophique	Conséquences très élevées des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise

a. Présentation de l'impact des risques identifiés

Le tableau ci-dessous présent les impacts des risques identifiés liés aux opérations du commerce international, les cotes attribués aux différents risques sont issus des critères que nous avons fixés dans le tableau ci- dessus :

Tableau N° 21 : présentation de l'impact des risques

N° de risque	Risques	Impact du risque	cote	Commentaires
1	Risque de ne pas trouver de partenaire	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
2	Risque de ne pas récupérer ses fonds	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
3	Risque de non transfert	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
6	Risque d'inflation	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
7	Risque de perte de change	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
8	Risque de récession	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
9	Risque d'économie fragile	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements	**Mineur**	**2**	Conséquence faible sur les objectifs de l'entreprise
11	Risque de corruption	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
12	Risque d'interruption du marché	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise

13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
14	Risque de transport	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
16	Risque d'insolvabilité, contrepartie	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
17	Risque de refus de payer (escroquerie), illiquidité	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
18	Risque de retard dans le recouvrement des créances	**Majeur**	**4**	Conséquences graves des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
19	Variation (fluctuation) des taux de change	**Catastrophique**	**5**	Conséquences très élevées des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
20	Risque de non respect des engagements	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
21	Risque de dédouanement	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international	**Mineur**	**2**	Conséquence faible sur les objectifs de l'entreprise
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise
24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé	**Modéré**	**3**	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise

Source : réalisé par nous même

Commentaire sur le tableau N°21 : ce tableau présente les risques avec leurs impacts

Tableau N° 22 : Hiérarchisation des risques selon leur impact

N° du risque	risques	Impact du risque	côte
19	Variation (fluctuation) des taux de change	**Catastrophique**	**5**
18	Risque de retard dans le recouvrement des créances	**Majeur**	**4**

17	Risque de refus de payer (escroquerie), illiquidité	**Majeur**	**4**
16	Risque d'insolvabilité, contrepartie	**Majeur**	**4**
15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise	**Majeur**	**4**
14	Risque de transport	**Majeur**	**4**
7	Risque de perte de change	**Majeur**	**4**
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)	**Majeur**	**4**
4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)	**Majeur**	**4**
24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé	**Modéré**	**3**
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme	**Modéré**	**3**
21	Risque de dédouanement	**Modéré**	**3**
20	Risque de non respect des engagements	**Modéré**	**3**
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières	**Modéré**	**3**
12	Risque d'interruption du marché	**Modéré**	**3**
11	Risque de corruption	**Modéré**	**3**
9	Risque d'économie fragile	**Modéré**	**3**
8	Risque de récession	**Modéré**	**3**
6	Risque d'inflation	**Modéré**	**3**
3	Risque de non transfert	**Modéré**	**3**
2	Risque de ne pas récupérer ses fonds	**Modéré**	**3**
1	Risque de ne pas trouver de partenaire	**Modéré**	**3**
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international	**Mineur**	**2**
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements	**Mineur**	**2**

Source : réalisé par nous même

Commentaire sur le Tableau N°22 : après avoir attribué les notes de l'impact de chaque risque, on a hiérarchisé les risques de l'impact le plus catastrophique au plus faible, on remarque le risque de change arrive toujours en premier avec l'impact le plus catastrophique suivie du risque bancaire.

1.2.3 Hiérarchisation par ordre de criticité

Comme nous l'avons mentionné auparavant, cette étape consiste à classifier les risques, en fonction de leur probabilité de survenance et de leur impact, nous allons calculer la criticité de chaque risque, qui est le produit de la probabilité de survenance et de l'impact (gravité) des conséquences du même risque. Nous allons procéder à la classification des risques selon leur niveau de criticité le plus élevé. Le tableau suivant présente le résultat obtenu, pour la hiérarchisation des risques selon leur niveau de criticité :

Tableau N° 23 : Hiérarchisation de la criticité des risques obtenus

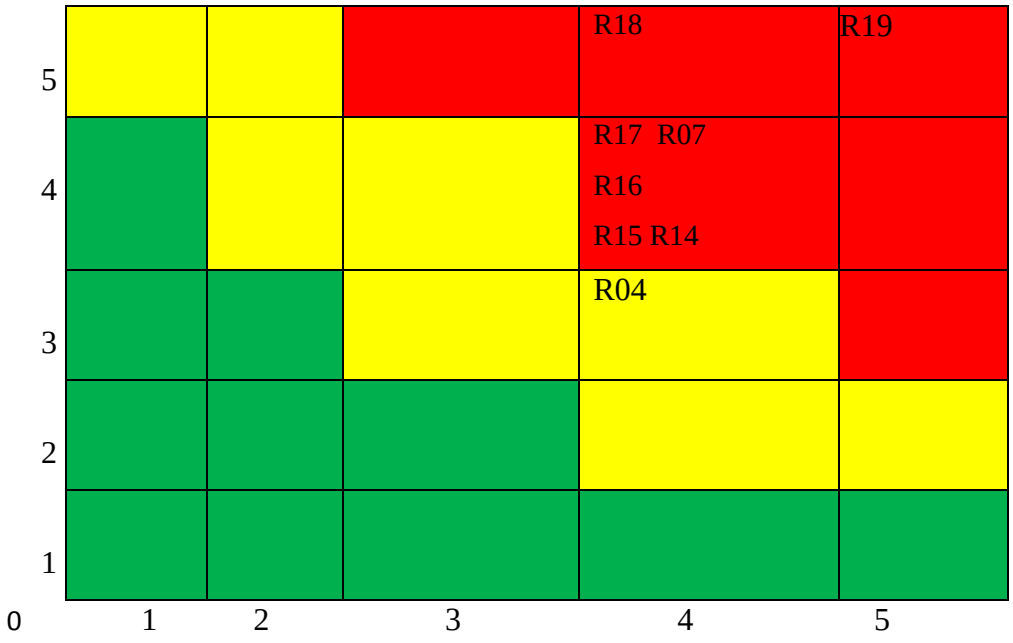
N° du risque	Risques	Probabilité (1)	Impact (2)	Criticité (1 x 2)	hiérarchisation
19	Variation (fluctuation) des taux de change	5	5	25	1
18	Risque de retard dans le recouvrement des créances	5	4	20	2
17	Risque de refus de payer (escroquerie), contrepartie	4	4	16	3
16	Risque d'insolvabilité, illiquidité	4	4	16	4
15	Risque liée aux dommages touchant la marchandise	4	4	16	5
14	Risque de transport	4	4	16	6
7	Risque de perte de change	4	4	16	7
4	Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)	3	4	12	8
21	Risque de dédouanement	3	3	9	9
20	Risque de non respect des engagements	3	3	9	10
12	Risque d'interruption du marché	3	3	9	11
11	Risque de corruption	3	3	9	12
9	Risque d'économie fragile	3	3	9	13
8	Risque de récession	3	3	9	14
6	Risque d'inflation	3	3	9	15
2	Risque de ne pas récupérer ses fonds	3	3	9	16
1	Risque de ne pas trouver de	3	3	9	17

	partenaire				
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)	2	4	8	18
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme	2	3	6	19
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières	2	3	6	20
3	Risque de non transfert	2	3	6	21
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce international	2	2	4	22
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements	2	2	4	23
24	Risque de recevoir une quantité inférieur à celle commandé	1	3	3	24

Source : réalisé par nous même

a- **Elaboration de la matrice de criticité des risques**

Probabilité



Impact

Risques faibles Risques moyens Risques majeurs

Source : élaborer par nous même

La présentation de la matrice Porte sur les risques dont la criticité est supérieure ou égale à Dix (10). A la lumière de la présentation de la matrice, il ressort que les risques majeurs c'est-à-dire ceux qui sont dans la zone rouge doivent faire l'objet d'une attention particulière à l'endroit des dirigeant de la banque BADR et surtout la direction de suivie de risque notamment le service du commerce extérieure. Elle doit chercher à traiter ces risques et de les couvrir en apportant des solutions prompte et efficace aux risques de ce premier groupe, Mais elle ne doit pas ignoré les autres risques.

Les principaux risques qui ressortent sont : **le risque de non paiement (commerciale), le risque de change, risque liée a la marchandise, risque pays (politique)** et ils sont répertoriés dans ce tableau :

Tableau N° 24 : récapitulatif des risques majeurs de la zone rouge

Types de risques principaux	**Facteurs de risque**
Risque de non paiement (commercial)	**R18 :** Risque de retard dans le recouvrement des créances **R17 :** Risque de refus de payer (escroquerie), illiquidité **R16 :** Risque d'insolvabilité, contrepartie
Risque de change	**R19 :** Risque de fluctuation des taux de change **R7 :** Risque de perte de change
Risque liée à la marchandise	**R14 :** Risque de transport **R15** : risque lié aux dommages des marchandises
Risque pays (politique)	**R4 :** Risque d'instabilité du pouvoir public (guerres, terrorisme, révolutions, coup d'état)

Source : réalisé par nous même

1.3 Phase de finalisation

1.3.1 Les mesures (gestion) préventive des risques du commerce international au sein de la banque BADR

1.3.1.1 Les mesures et les outils bancaires de gestion préventive du risque de non paiement et de non remboursement :

La gestion préventive de risque de non paiement (commercial) à pour but de limiter l'impact de ce risque, chaque établissement mets en place des outils de gestion préventive et à le choix de choisir ses propres mesures selon sa politique de gestion, pour ce qui est du cas de la BADR la prévention peut se résumer en quelques points qu'on va essayer d'expliquer :

- **La sélection des emprunteurs**

Cette mesure à pour but de classer les emprunteurs selon leurs profils c'est-à-dire sélectionner les bons emprunteurs des mauvais, pour la BADR un emprunteur de qualité aura une probabilité faible de ne pas rembourser sa dette par rapport a un emprunteur de mauvaise qualité. Cette sélection est basée sur l'information les responsables du service crédit et le renseignement sur les profils des clients, la banque prend en considération les revenus du client afin de vérifier l'adéquation entre les entrées d'argents de l'emprunteur et le remboursement de son emprunt pour vérifier si les échéances peuvent être respectées, la banque aussi peut se renseigner sur l'historique bancaire de ses clients. Donc la décision d'octroi de crédit repose sur l'identification des menaces à travers la situation personnelle, patrimoniale et professionnelle du client. On fait aussi recours à une série d'analyses qui porte le nom de **système d'experts**[3] qui sont :

- **L'analyse financière :**

Cette démarche à pour but d'aider le service du commerce extérieur au niveau de la BADR à faire ressortir certains ratios en analysant le compte et les bilans du clients pour voir le degré du respect de ces rations (solvabilité, liquidité, rentabilité), tout sa a pour objectif de savoir si l'entreprise est en équilibre et pour faire ressortir les facteurs de risques qui peuvent influencer la décision de la banque, cette étape est effectuer par le service crédit..

- **L'analyse juridique :**

Le service du commerce extérieur de la BADR essaye de s'assurer que tous les documents nécessaires on été réunies, pour les professionnels parmi les documents à vérifier on trouve :

- une copie légalisée des statuts pour les personnes morales
- la délibération des associés autorisant le gérant à contracter des emprunts bancaires
- une copie légalisée du registre de commerce ou toute autre autorisation à l'agrément

[3] Une série d'analyses afin de collecter le plus d'informations sur le demandeur de crédit

Rapport-Gratuit.com

d'exercer ;

- délibération du conseil d'administration autorisant l'investissement

Par contre pour les particuliers la vérification se fera à partir de ses informations déjà recueillis (son adresse, son numéro de tel, ses antécédents juridique).

- **L'analyse commerciale**

Cette analyse consiste a faire une étude du marché sur lequel le demandeur de crédit opère pour aider la BADR à faire ressortir les points forts, faibles et les menaces de financements sur le secteur d'activité du demandeur .

1.3.1.2 Définitions des clauses contractuelles selon les procédures internes suivies par la BADR

Afin d'éviter et de limiter le risque de non paiement la BADR porte une attention particulière a la rédaction du contrat du financement des opérations du commerce, les clauses comporte :

- l'identité des contractants
- les obligations des deux parties,
- les modes de paiements et la monnaie de facturation et de paiements
- les garanties à mettre en place
- les termes et les conditions de paiements….

1.3.1.3 Le système de notation interne :

Comme chaque banque la BADR dispose de son système de notation, les scores de notation sont établis en se basant sur des critères aussi bien qualitatifs que quantitatifs. La banque établit ses propres critères de notation, en vue de répondre aux exigences qu'elle s'est fixée en termes de prise de risque. Ce système à une action préventive qui a pour but de connaitre le niveau de risque auquel la banque BADR s'expose lors de ses opérations avec l'étranger.

1.4 Les produits bancaires mis en place par la BADR pour la gestion de risque de non paiements

1.4.2.1 Les garanties bancaires de paiements

Afin de limiter l'impact de risque de non paiements la Badr a mis à la disposition de ses clients un nombre de garanties pouvant couvrir ce risque parmi les garanties on trouve :

- **Le crédit documentaire**

Au sein de la BADR le paiement par le crédit documentaire permet de se couvrir complètement contre le risque de non paiement (commercial) puisque c'est La BADR qui intervient dans le paiement. Le caractère irrévocable et confirmé du Credoc annule le risque de non paiement.

- **La caution bancaire :**

La BADR s'engage de payer le créancier en cas de défaillance du débiteur.

1.4.2 Partage de risque avec une agence d'assurance :

La Banque BADR oblige les entreprises domiciliées au sein de son établissement de souscrire une assurance crédit, elle offre une protection contre le non-paiement imprévu des comptes clients à court terme, la BADR opte pour la CAGEX qui offre une couverture de risque commercial et offre deux polices :[4]

- **La police globale**

La police globale couvre l'ensemble du chiffre d'affaires annuel à l'exportation réalisé par l'exportateur et dont la durée de paiement ne dépasse pas les 180 jours, contre le non paiement des créances résultant de l'insolvabilité ou la carence d'un acheteur, faits politiques, catastrophes naturelles ou de non transfert.

En contre partie de l'engagement de globalité l'assuré bénéficie d'une tarification avantageuse. La police globale est annuelle et renouvelable par tacite reconduction.

- **La police Individuelle**

Elle est destinée à couvrir individuellement les contrats de biens et services, des marchés de travaux ou d'études. La garantie peut couvrir, à la convenance de l'opérateur, les risques de crédit ainsi que les risques d'interruption de marché ou de fabrication.

1.4.3 Transfert de risque vers les sociétés de factorage et de forfaitage[5] :

L'affacturage (ou factoring) et le forfaitage (ou foraiting) sont les deux techniques financières qui permettent à la BADR de transférer le risque de non paiement sur un établissement spécialisé, le plus souvent affilié à une banque ou groupe bancaire.

[4] http://www.cagex.dz/produits.html consulté le 25/08/2017

[5] Revenir aux chapitres précédents pour plus de détails sur les techniques

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

1.4.4 La gestion curative de risque de non paiement (crédit) et au niveau de la banque BADR :

1.4.4.1 La gestion des créances en difficulté : le recouvrement des créances est une procédure qui est réglementé par la loi, au niveau de la BADR, la phase de recouvrements passe par trois étapes :

1- **Phase de recouvrement a l'amiable :** lorsque la BADR constate que son client à des retards sur les échéances, elle lui fait une série de rappels par des coups de fil passé par les gestionnaires de comptes pour lui tenir comptes de ses engagements.

2- **Phase précontentieuse :** après la période de 60 jours si le client concerné ne donne pas de signe, le service de précontentieux déclenche cette étape en lui envoyant des lettres à domicile avec sureté de réception.

3- **Phase contentieuse :** si le client concerné ne se présente pas au niveau de l'agence après les deux phases précédentes, le dossier de l'intéressé sera envoyé au service juridique qui va s'occuper de cette affaire par voie d'huissier et d'actions en justice.une fois traité par le Tribunal d'Instance compétent. Le juge, après avoir été saisi, peut émettre une injonction de payer et le dossier sera suivie par le service de recouvrement qui va assister a l'étape de recouvrement de créances**.** Le recours au recouvrement judiciaire comporte de longues démarches onéreuses et une perte de temps importante, c'est pour quoi la banque Badr préfère une relance a l'amiable.

1.5 Les mesures préventives contre le risque change :

La BADR comme toute banque se sent obliger de mettre en place une stratégie de gestion de risque de change, à travers la mise en place des mesures qui ont pour but de limiter ce risque, les mesures prises par la BADR sont :

1- **Limitation des activités de change :** au niveau de la BADR les activités de change sont dirigées et orienté par le besoin des clients, les positions de changes prises au niveau de la banque BADR sont destinées pour un usage de couverture seulement. Toute position conjoncturelle prises sur le marché doit faire face à une opération inverse. La spéculation et l'arbitrage sans l'approbation de la direction sont interdits et sa afin de minimiser le risque sur le marché de change.

2- **Le suivie de la position de change** : la position de change doit être suivie de façon continue et sa pour éviter une exposition imprévu au risque de change, c'est pour cela la banque BADR préconise la tenue d'un journal régulier qui tien compte de l'ensemble des opérations et qui doivent être consigné en temps réel, ce journal permet

de connaitre sa position dans n'importe quelle devise et sa dans le but de pouvoir gérer sa liquidité en toute sécurité et avec un maximum d'efficience.

3- **Analyse macroéconomique des marchés :** La BADR préconise de surveiller quotidiennement les marchés financiers internationaux dans le but de prévoir l'évolution des cours des devises sur la base des déterminants des taux de change susmentionnés.

1.5.1 Couverture de risque de change au niveau de la banque BADR

1.5.2.1 Les produits bancaires mis en place par la BADR pour la gestion de risque de change

- ✓ **Souscription d'un contrat de change à terme :** le change à terme de chez la banque BADR permet de figer aujourd'hui le cours de change qui vous sera appliqué à une échéance future, c'est à dire vous êtes protéger contre une évolution défavorable du cours des devises mais ne permet pas de profiter d'une évolution favorable.

- ✓ **Les options de change :** le principe de l'option de change repose dans le fait que le client peut bénéficier de l'évolution favorable de la devise tout en étant protéger, c'est-à-dire que la gestion des opérations en devises est garantie (garantir un cours plancher pour l'exportateur et un cours plafond pour l'importateur.

1.5.2.3 Le recours aux assurances :

La banque BADR obligent les entreprises domiciliées au sein de son entreprise a choisir des sociétés d'assurance nationale mais comme aucune compagnie d'assurance nationale ne couvre encore ce risque, donc la BADR est obliger obligés de chercher et d'orienter ses clients vers des couverture auprès des autres sociétés d'assurances comme la Coface, parmi les polices d'assurances mises en place par la Coface on trouve :[6]

- ➢ **L'assurance change négociation**

Elle vous couvre contre le risque de change dès la remise d'une offre de prix dans une devise étrangère.

Le produit est déclinable en deux versions :

[6] www.coface.fr/content/download/90047/1314749/file/2014_07_DM_710.pdf consulté le 29/08/2017

- L'Assurance change négociation : elle vous protège contre la baisse de la devise avec une couverture à hauteur de 100% de la perte de change.
- L'Assurance change « négociation avec intéressement » : elle vous permet de profiter également de la hausse de la devise à hauteur de 50% ou 70% pendant la période de négociation commerciale.

Vous choisissez le taux d'intéressement dès la souscription de la garantie.

- **L'assurance change contrat**

Elle vous permet de finaliser des projets plus matures en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro.

1.6 Les mesures préventives contre les risques liés à la marchandise

La Badr à mis en place un certain nombre de garanties qui ont pour but de couvrir les risques liées à tout risque touchant la marchandise on peut citer :

1.6.1 La mise en place des garanties internationales et des cautions

Comme nous l'avons déjà définie auparavant la garantie un engagement bancaire de payer une certaine sommes à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de L'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. Les plus courantes et les plus utilisés par la banque BADR sont :[7]

- **La garantie de soumission (BID BOND) :** La garantie de soumission (ou d'adjudication) de la BADR permet à l'acheteur étranger, dans le cadre de grands contrats pour lesquels on fait appel au principe de l'appel d'offre, de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Cette garantie assure qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et en plus fournira une caution de bonne fin de travaux.
- **garantie de restitution d'acompte (advanced payment bond) :** Garantit a l'acheteur étranger que les acomptes verses lui seront rembourses si les travaux ne sont pas exécutes.

[7] Fascicule de la BADR

- **La garantie d'exécution du contrat (performance Bond) :** Engagement de la Badr à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur a ses obligations contractuelles.
- **La garantie de retenue de garantie (retention money Bond) :** Prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période située entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

1.6.2 Le recours aux assurances (assurance transport terrestre cas Salama assurance)

La BADR exige ses clients de faire recours aux sociétés d'assurance pour couvrir les risques qui peuvent toucher la marchandise, L'assurance de transport terrestre de marchandises, couvre les marchandises transportées contre toutes les pertes matérielles totales ou partielles, les pertes de poids, les vols ou disparitions, dénaturations... etc., survenant durant le chargement, le transport et le déchargement des marchandises.

Une assurance globale des biens transportés par voie terrestre peut être contractée soit sur la base d'une valeur d'assurance forfaitaire globale, soit par avis d'aliment ou souscription par voyage. Toutes ces formules sont proposées suivants les convenances des clients et la spécificité des marchandises. Les principaux modes d'assurance sont : Accidents caractérisés ; Tous risques.

1.7 Les mesures de prévention de risque pays (politique)

La complexité de ce risque rend la mise en place des mesures très compliqué mais la BADR a su mettre quelques mesures qu'on peut résumer ici :[8]

1.7.1 Etude de marché :

Elle a pour objectif de collecter des informations sur le pays ou on veut s'investir, et aussi de faire une série d'analyses et d'évaluation du secteur concerné dans le but d'avoir une idée sur la faisabilité des projets et de financement des transactions commerciales de et vers ce pays.

1.7.2 La bonne connaissance de la culture et des systèmes politiques

elle a pour objectif de se familiariser avec la société du pays concerné et l'ensemble des normes et des valeurs qui orientent les attitudes politiques et commerciales, connaitre les

[8] Documents interne de la BADR

principales règles qui régissent les secteurs commerciaux concerné et aussi des principaux enjeux politiques.

1.7.3 Le recours à l'assurance

Comme mentionner précédemment la banque BADR fait recours a des sociétés d'assurance nationale telle que La CAGEX qui couvre, pour le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques et assimilés pouvant survenir dans le pays de résidence de l'acheteur et revêtant dans certains cas un caractère de force majeure.

Tableau N° 25 : récapitulation de tous les risques avec les moyens et les mesures de protections contre les risques du commerce

Type de risque	Les mesures de prévention et moyens de protection mis en place par la BADR
Risque prospection	- Assurance foire prospection de la CAGEX
Risque pays (politique)	- Evaluation des principaux enjeux économiques - Etude de marché - Bonne connaissance de la culture et des systèmes économiques - Assurance risque politique de la CAGEX
Risque économique	- Etude de marché - Evaluation des principaux indicateurs économiques
Risque juridique	- Contrat formel - Désignation des lois applicable au contrat
Risque de fabrication	- S'informer sur l'acheteur et du pays de l'acheteur auprès des sociétés d'information

Risque d'avaries	- Assurance Transport
Risque de non paiement (commercial)	- Sélection des emprunteurs - S'informer sur les emprunteurs - Clauses du contrat précises - Crédit documentaire et lettre de crédit standby- - Assurance crédit - Affacturage et forfaitage
Risque de change	- Suivie de position de change - Analyse macro économique des marchés - Change à terme, options de change - Assurance change
Risque d'appel abusif à la caution	- Respect des engagements
Risque liée à la distribution	- Assurance transport (Salama Assurance) - Caution bancaires et garanties internationales

Source : réalisé par nous même à partir des données précédentes

Après avoir mis l'accent sur la stratégie de la banque BADR en terme de mises en place de mesures de prévention contre les risques qui naissent du financement des opérations du commerce international , nous constatons que sa politique est rigoureuse en matière de prévention des risques et sa se voit dans la diversification de ses mesures et des moyens de protections qui ont pour but de se prémunir et de limiter l'intensité de ses risques donc on peut juger que sa stratégies et ses mesures de préventions sont efficaces.

SECTION 03 : ANALYSE DESCRIPTIVE DES MODES DE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEURE

Afin de vérifier notre 2ème hypothèses qui porte sur les moyens de financements les plus utilisé au niveau de la banque BADR (Credoc ou Remdoc), nous avons synthétisé les réponses du guide d'entretien qui porte sur l'activité de financement des importations par CREDOC ET REMDOC au niveau de l'agence BADR Bejaia Agence 357. Ces questions ont

pour objectif d'avoir une idée sur l'expérience de la BADR en matière de financement du commerce international et les techniques de financement qu'offre la BADR et qui contribue à financer les opérations du commerce. Nous on s'est 'intéresse a l'opération de financement des importations par Credoc/Remdoc, Les résultats obtenus des questions du guide d'entretien sont résumé dans ces tableaux :

Tableau N° 26 : Techniques de financement des importations utilisé par la BADR

Credoc	Remdoc	AUTRES
60 % des opérations sont financé par Credoc	30% des opérations sont financé par remdoc	10 % des opérations sont financé par crédit bail

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BADR

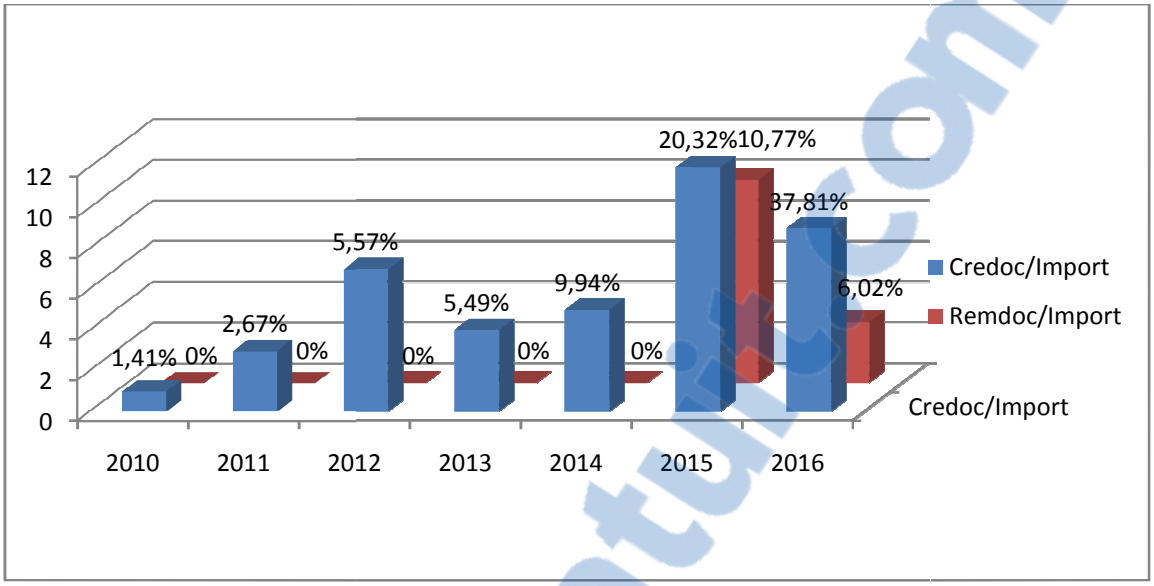
Commentaire : on constate que le financement des opérations du commerce international au niveau de la BADR se fait par le biais de deux principales techniques : le Credoc finance les opérations à 60% et le Remdoc à 30% contre 10% pour les autres techniques

Tableau N°27 : évolution des opérations de financement des importations par credoc /remdoc

Années	Credoc/import			Remdoc/import		
	nombre	valeur	pourcentage (%)	nombre	Valeur	Pourcentage (%)
2010	1	6.50	1.41	-	-	-
2011	3	12.30	2.67	-	-	-
2012	7	25,68	5.57	-	-	-
2013	4	25,32	5.49	-	-	-
2014	5	45,81	9.94	-	-	-
2015	12	93,68	20.32	10	49.68	10.77
2016	9	174.34	37.81	3	27.74	6.02
Totale	41	383.63	83.21	13	77.42	16.79

Source : établi par nous même à partir des statistiques de la BADR

Figure N° 13: L'évolution de financement des importations par Credoc/Remdoc



Source : établi par nous même à partir des statistiques de la BADR

Commentaire : d'après les données du tableau et la représentation graphique , on note que la totalité de la valeur des crédits Credoc et Remdoc à l'importation est de 461.05 million DZD, pour l'année 2010 nous remarquons que la BADR à financer les importations pour l'année 2010 uniquement par crédit documentaire avec une valeur de 6.50 million de DZD pour un nombre de 1 dossier donc 1.41 % , par contre aucun opérations par remise pour la même année , avant 2010 l'agence BADR avait l'habitude d'effectuer des opérations avec la remise documentaire mais plus après ,sa c'est du à la loi de finance de l'année 2009 qui avais pour objectif de limiter les opérations d'importation et d'utiliser le crédit documentaire seulement pour les opérations de financement des importations. Le Credoc a connu une forte augmentation entre l'année 2010 et 2014 il passe de 6.50 millions à 45.81 et avec un nombre de 1 dossier à 5 dossiers donc passant de de 2.67 % à 9.94 %, pour la remise toujours aucune opérations durant la période de 2010 à 2014.

Pour l'année 2015 la valeur totales des opérations par crédit documentaires passe de 45.81 millions DZD à 93.68 millions de DZD et avec un nombre de dossiers passant de 5 à 12 et de 9.94 % à 20.32 %, on remarque aussi une montée et retours de la remise documentaire en 2015 avec une valeur de 49.68 Soit 10.77 %, ce retours s'explique par la mise en place de la loi de finance de 2014 qui stipule que les opérations d'importations s'effectuerons par les deux moyens de financements crédit documentaire et remise documentaire .

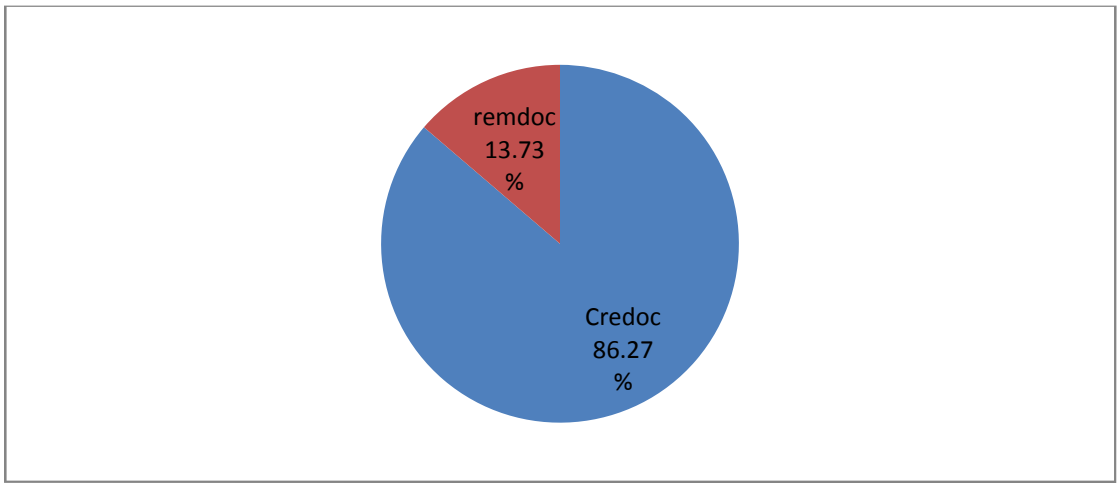
Pour l'année 2016 on remarque une forte augmentation de la valeur des opérations effectué par crédit documentaires qui passe de 93.68 (20.32 %) millions de DZD à 173.34 (37.81%), avec un nombre de 9 dossier, par contre pour la remise documentaire on constate que la valeur et le nombre des dossiers baisse ils passent de 49.68 millions de DZD donc 10.77 % à 27.74 (6.02 %) donc une baisse de 4.75% et avec un nombre de dossiers chutant de 10 à 9. Pour l'année 2016 on va essayer de répartir le nombre des dossiers par pourcentage et de les présenter avec un diagramme pour voir la différence graphiquement et de constater la différence statistique.

Tableau N° 28: contribution des crédits credoc/remdoc pour l'année 2016

Moyens de financemnt	valeur	Pourcentage
CREDOC	**174.34**	**86.27**
REMDOC	**27.74**	**13.73**
Total	**202.08**	**100**

Source : réalisé par nous même a partir des données du tableau N° 29

Figure N°14 : répartition des crédits imports CREDOC/REMDOC pour l'année 2016



Source : réalisé par nous même a partir du tableau N°30

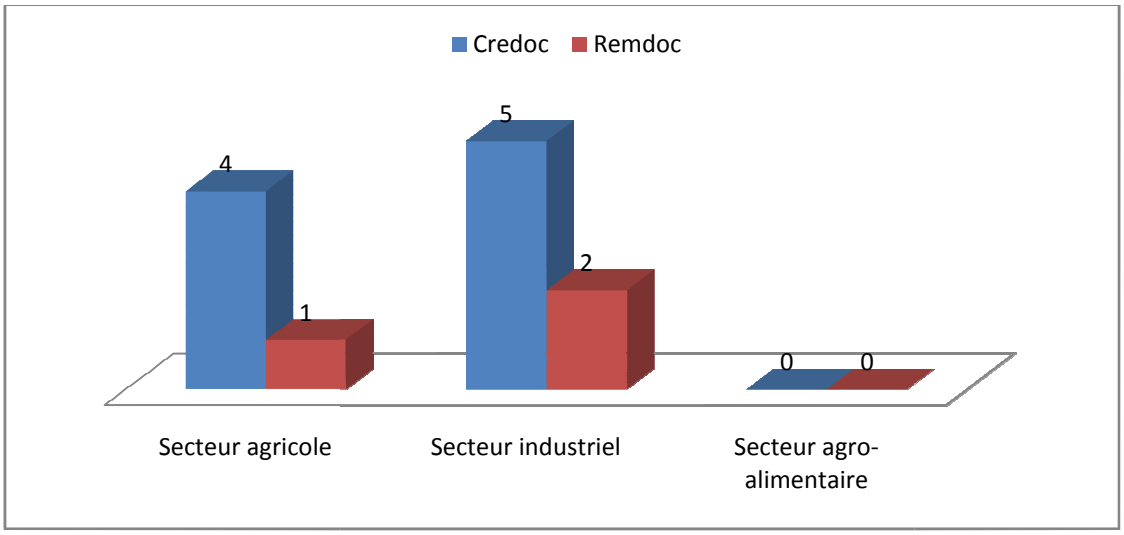
Commentaire : après l'analyse des résultats du tableau et après la répartition graphique par pourcentage des deux moyens de financement, on constate que c'est le crédit documentaire qui occupe une très grande place dans le financement des opérations d'importations au niveau de la BADR, l'orientation vers ce moyen de financement s'explique par la sécurité qu'il procure aux opérateurs de commerce par contre le recours à la remise documentaire reste limité.

Tableau N°29 : les secteurs d'activités les plus financé pour l'année 2016 par les deux techniques CREDOC/REMDOC

Secteurs d'activité	Nombre CREDOC	Nombre REMDOC
Secteur agricole	4 opérations	1 opération
Secteur industriel	5 opérations	2 opérations
Secteur agro- alimentaire	0 opération	0 opération

Source : établie par nous même à partir des données statistiques de la BADR

Figure N° 15 : Les secteurs d'activité financée par Credoc/Remdoc à l'import pour l'année 2016



Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau N°31

Commentaire : Le tableau et le graphe ci-dessus nous montre le nombre des opérations de financement Credoc/Remdoc import par secteurs d'activité, on remarque que le secteur industriel est le plus financé par les deux techniques (Credoc et Remdoc mais beaucoup plus par le Credoc) avec un total de 7 opérations : 5 par Credoc et 1 par remdoc, le secteur agricole arrive en 2eme place avec un total de 5 opérations, 4 opérations par Credoc et 2 opérations par Remdoc. Pour le secteur agroalimentaire il arrive en dernier avec aucune opération

Tableau N°30 : fréquences des importations par Credoc et le remdoc

Fréquence	Fréquente	Occasionnels
Credoc	80%	20 %
Remdoc	60%	40%

Source : réalisé par nous même à partir des données statistiques de la BADR

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

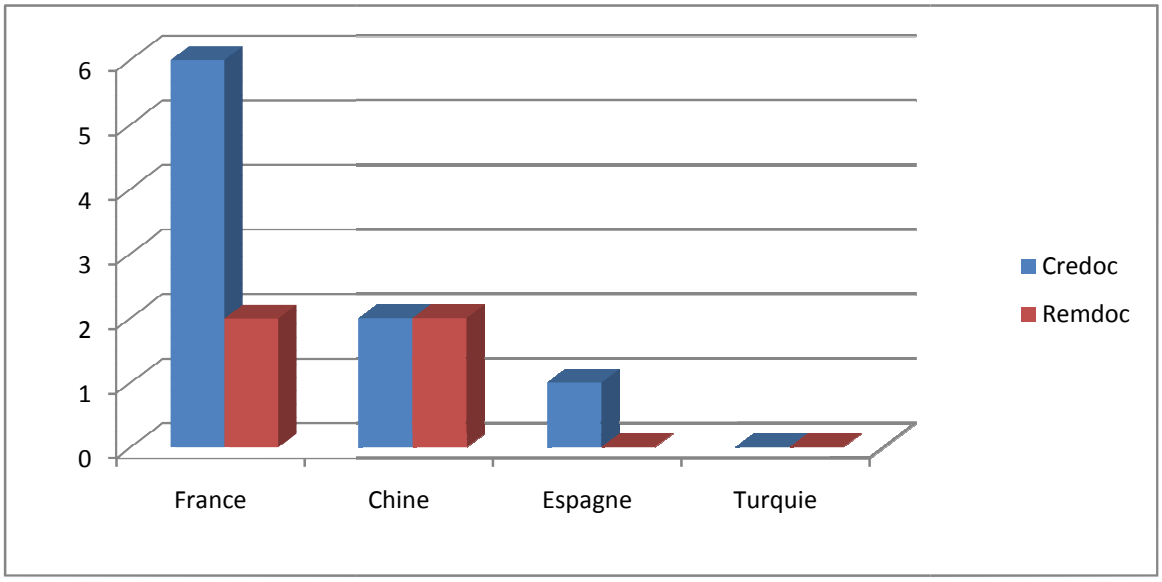
Commentaire : On constate que la fréquence des importations par Credoc sont à 80 % fréquentes contre 10% occasionnels sa s'explique par le degré de sécurité que procure le Credoc ce qui pousse les clients a effectuer leurs opérations d'import sans avoir peur d'éventuelles complications , par contre pour la remise documentaire 60% sont fréquentes et 40% sont occasionnels et sa a cause du manque de sécurité que procure ce moyen.

Tableau N° 31 : pays de provenance des importations financé par credoc et remdoc

Pays	France	Chine	Espagne	Turquie
opération par Credoc	6	2	1	0
Opérations par remdoc	2	2		0

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BADR

Figure N° 16 : pays de provenance des importations financé par credoc/remdoc



Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau N°33

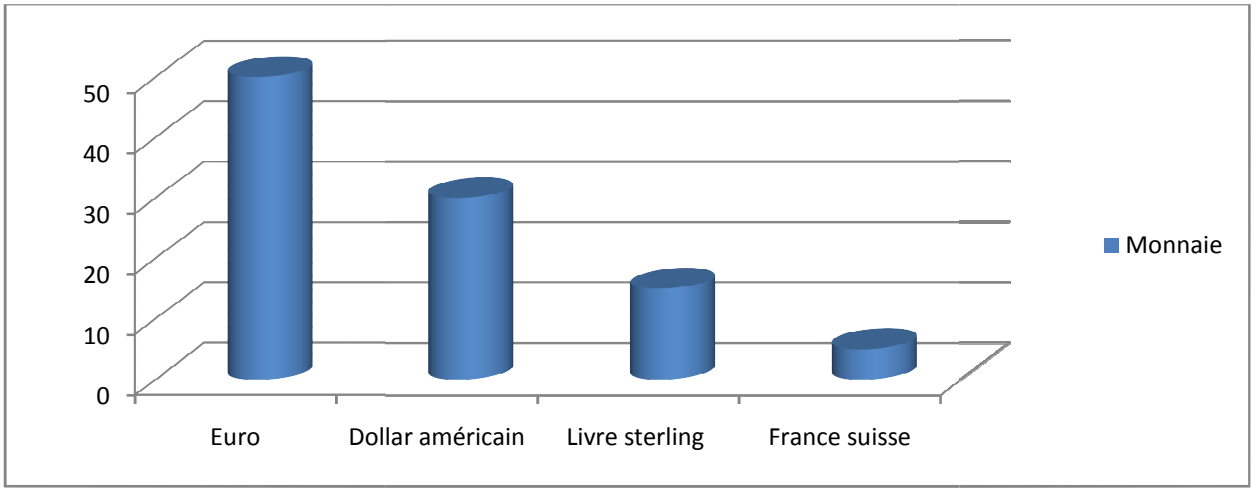
Commentaire : on remarque que le financement des importations par crédit documentaires sont de provenance de la chine et de la France, sa s'explique par la facilité d'effectuer des opérations de commerce avec ces pays qui ont moins de restrictions surtout avec la mise en place de certains accords entre pays ce qui facilite les procédures. L'Espagne et la Turquie arrivent en 2eme place avec 2 opérations avec l'Espagne par Credoc et 1 pour la Turquie. Pour la remise documentaire les opérations de financement des importations sont de provenance d'un seul pays qui est la Chine avec seulement deux opérations

Tableau N° 32 : principales monnaies utilisées dans les opérations de financement des importations

Monnaie	Euro	Dollar américain	Livre sterling	Franc suisse
Nombre de dossiers (%)	50	30	15	5

Source : données statistiques de la BADR

Figure N° 17: principales monnaies utilisées dans les opérations



Source : Réalisé nous même à partir du tableau N° 34

Commentaire : On remarque que l'euro est utilisé dans 50% des opérations et sa cause de la provenance des importations des pays européens comme la France , le dollars arrive en 2eme place avec 30% et sa pour les opérations avec les pays asiatique comme la Chine , la livre sterling 15% et le France Suisse 5% en 4eme et 5eme place car elles ne sont pas beaucoup utilisées.

1.8 Synthétisation et test d'hypothèses

A travers l'analyse des résultats de la 2eme section il ressort que la banque BADR apporte une intention particulière à la gestion des risques du commerce, cela se voit dans le fait que la Badr banque respecte les étapes essentielles d'une stratégie de management de risques, on a constater que l'étape de priorisation avait pour but de préparer la mise en place des mesures préventives visant a limiter la gravité de ces risques et de les rendre acceptable, et après avoir observer et décrit la panoplies de mesures dédiées a chaque risque selon son classement, on pourra dire que la BADR essaye toujours de diversifié le nombre de mesures

mises en place et sa afin de maitriser le maximum de risques inhérents et de rendre efficace sa politique de prévention et de gestion en générale donc sa stratégie est efficace.

A propos de la 3eme section, l'analyse des données statistiques que nous avons eu de la part de la BADR et qui porte sur les modes de financement des importations nous a permis de constater que le Crédit documentaire domine l'activité de financement au sein de la BADR par rapport à la remise qui reste moins utilisé , cette préférence s'explique par le degré de sécurité que procure cette technique de paiement pour les clients donc c'est un moyen de financement et de protection (prévention) ce qui rentre parfaitement dans la stratégie de prévention en particulier et de gestion en générale de la BADR.

Tout au long de notre travail nous avons tenté de mettre l'accent et d'exposer une grande partie du domaine du commerce international.

Les opérations de commerce se sont multiplier par le fait de la mondialisation et l'intensification des échanges entre les économies des pays, les exportateurs et les importateurs cherchent toujours à élargir leurs activités commerciale avec l'étranger, c'est pour cela ils font appel aux services de financement de la banque. Mais ces opérations comportent des risques.

En effet les opérations du commerce ne doivent pas être appréhendé uniquement à travers les entreprises, les banques ont un rôle primordiale dans le financement des opérations du commerce, dans la mise en place des moyens de paiements mais aussi de sécuriser les transactions , c'est pour cela les banques mettent en place des stratégies visant à gérer les risques liée à l'accompagnement des opérateurs, la banque ne s'engage pas seulement a financer mais aussi a gérer les risques liées au financement du commerce extérieur par l'élaborations des mesures et des plans d'actions qui ont pour de sécurisé les opérateurs et de protéger ses intérêts elle-même.

Pour notre travail nous avons traité premièrement l'aspect théorique des risques bancaires et des risques du commerce international et les facteurs amplificateurs de ces risques qui est la mondialisation. Nous avons aussi discuté de l'essentiel évoqué le rôle de la banque dans le financement des opérations du commerce et les moyens de paiements que les banques mettent aux dispositions de ses clients afin de sécuriser leurs transactions

Pour notre partie pratique , nous avons effectuer tout d'abord un stage au sein de la BADR de Bejaia, ou nous avons pu mener un guide d'entretien qui nous a aider à décrypter, décrire et expliquer la démarche de gestion des risques et aussi sur les modes de financement les plus utilisées au sein de cette organisation , nous avons pu ainsi, comprendre, en profondeur toutes les étapes liées à la gestion préventive des risques de financement du commerce international, grâce a ce stage nous avons pu avoir idée sur la stratégie adopté par la BADR et l'expérience algérienne dans la gestion préventive des risques via des actions et des produits bancaire qui ont pour fonction de couverture des risques .

Nous avons ensuite procédé à l'application de cette approche de gestion des risques dont l'objectif et d'identifier, évaluer, hiérarchiser et priorisé les risques inhérents a une opération

de commerce puis décrire les mesures de gestion préventive spécialement dédier aux risques préconiser par la BADR.

Les principaux résultats sont les suivants :

- La banque Badr respecte les étapes clefs d'une bonne gestion des risques
- Malgré qu'on est jamais sure dans le métier de gestion des risques de pouvoir couvrir les risques a travers les mesures mises en place la Badr a mis en place une panoplie de mesures préventives très diversifié pour chaque risque identifié et évaluer, et hiérarchiser dans la matrice des risques. C'est une preuve de l'efficacité du dispositif
- Les mesures arrivent à couvrir les risques.

Ainsi nous pouvons désormais **confirmer** la première hypothèse et dire que la stratégie de gestion préventive de la BADR est efficace.

Concernant la 2eme étape de notre travail, l'analyse des réponses de certaines questions (6 questions) du guide d'entretien nous a permis de constater les résultats suivant :

- Les techniques de financement les plus utilisés au niveau de la BADR sont le crédit documentaire et la remise
- Le crédit documentaire domine la fonction de financement des importations par rapport à la remise
- La préférence du crédit documentaire s'explique par le degré de sécurité qu'il procure au client et à la banque

Ainsi nous pouvons aussi **confirmer** la 2eme hypothèse et dire que le crédit documentaire et la technique de financement la plus utilisé au niveau de l'agence BADR.

A la lumière de ces résultats nous constatons que la stratégie de la badr en terme de prévention se résume aussi dans sa politique de financement par les techniques documentaire qui constituent à la fois un moyen de paiement et un moyen de prévention et de protection.

Il est nul doute que notre travail souffre d'un manque de documentation concernant le cas pratique et sa a cause de la difficulté de réalisation de ce thème dans une agence commerciale.vu que c'est la direction au niveau d'alger qui traite les risques .

Cependant. Malgré ces insuffisances, il est certain que nous avons fournie un effort considérable afin d'adapté notre démarche de recherche et réalisé ce thème.

Les questions que nous posés ont trouvé de réponses mais qui ne sont pas définitives et pas détailler donc nous proposons d'agrandir l'étude au sein des directions sur ALGER.

Liste des annexes

1- Avis de crédit
2- Attestation de risque de change
3- Crédit documentaire transmis
4- Cession de devise
5- Domiciliation d’une importation de marchandise
6- Engagement
7- Fiche de contrôle
8- Formulaire demande d’ouverture de crédit documentaire
9- Ordre de virement
10- Prélèvement de devise
11- Questionnaire de l’enquête.

Liste des figures et des schémas

Figure N°01 : Représentatif de l'opération des avances en devises……68

Figure N°02 : Déroulement de l'opération d'affacturage……...70

Figure N°03 : Représentation de l'opération de forfaitage……..71

Figure N°04 : Représentatif du crédit fournisseur……...74

Schéma N°05 : Représentatif d'un crédit acheteur……..76

Figure N°06 : Représentatif d'un crédit-bail (leasing)…….....79

Figure N°07 : Représentatif d'une opération de contre remboursement…….82

Figure N°08 : Représentatif d'une remise documentaire ……85

Figure N°09 : Représentatif d'un crédit documentaire……..87

Figure N°10 : Représentatif d'une lettre de crédit stand-by……...91

Figure N°11 : Modèle d'analyse…….99

Figure N°12 : La matrice de criticité ……104

Figure N°13 : Evolution de financement des importations par Credoc et Remdoc ……..128

Figure N°14 : Répartition des crédits import (Credoc/Remdoc) pour 2016……..129

Figure N°15 : Le secteur d'activité fiancé par CREDOC/REMDOC à l'import……...130

Figure N°16 : Pays de provenance des importations financés par CREDOC/REMDOC.131

Figure N°17 : Les principales monnaies utilisées dans les opérations d'importations…..132

Rapport-Gratuit.com

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Les composantes du risque pays……...24

Tableau N°02 : Modalités de la vente directe à l'étranger…….41

Tableau N°03 : L'utilisation des TIC selon les activités de l'entreprise Internationalisé……....49

Tableau N°04 : Avantages et inconvenants pour l'entreprise des TIC……...52

Tableau N°05 : Documents annexes……...58

Tableau N°06 : Les groupes d'incoterms……...61

Tableau N°07 : Avantages et inconvenants du forfaitage……..71

Tableau N°08 : Avantages et inconvenants du crédit acheteur……..76

Tableau N°09 : Avantages et inconvenants de l'encaissement simple……...81

Tableau N°10 : Avantages et inconvenants de contre remboursement……..82

Tableau N°11 : Les deux formes de remise……83

Tableau N°12 : Avantages et inconvenants de la remise documentaire……....84

Tableau N°13 : Avantages et inconvenants du crédit documentaire……..88

Tableau N°14 : Avantages et inconvenants de la lettre de crédit stand-by……90

Tableau N°15 : Echelle de cotation de la probabilité de survenance……101

Tableau N°16 : Echelle de cotation de l'impact du risque ……...102

Tableau N°17 : Identification des risques du commerce international…….105

Tableau N°18 : Listing des principaux risques recensés liés aux opérations du commerce international……..106

Tableau N°19 : Evolution de la probabilité de survenance des risques……109

Tableau N°20 : Hiérarchisation des risques selon leur probabilité de survenance…….109

Tableau N°21 : Présentation de l'impact des risques ……..111

Tableau N°22 : Hiérarchisation des risques selon leur impact…….112

Tableau N°23 : Hiérarchisation de la criticité des risques obtenus……..114

Tableau N°24 : Récapitulatif des risques majeurs de la zone euro……..116

Tableau N°25 : Récapitulation de tours les risques avec les majeurs

Et les mesures de protection contre les risques de commerce …….124

Tableau N°26 : Techniques de financement des importations utilisées

par la BADR……..127

TableauN°27 : Evolution des opérations de financement

des importations par Credoc/Remdoc……...127

Tableau N°28 : Contribution des crédits Credoc/Remdoc pour l'année 2016….129

Tableau N°29 : Les secteurs d'activités les plus financés pour l'année

2016 par les deux techniques Credoc/Remdoc…….130

Tableau N°30 : Fréquences de survenances des importations

par Credoc/Remdoc……...130

Tableau N°31 : Les pays de provenance des importations par Credoc/Remdoc.130

Tableau N°32 : Les principales monnaies utilisées dans les opérations de financement des importations ……..131

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Bibliographie

Ouvrage

BERNET ROLLANDE, « principe de techniques bancaires », 25eme, édition, Dunod, 2008

CORINE PASCO, « Commerce international », 6eme, édition. Dunod, Paris, 2006

DESIRE LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international » Edition publi book, 2009.

DIAKTINE SYLVIE, « Les fondements de la théorie bancaire », édition DUNOD, PARIS. 2008

GHISLAIN DELEPLACE et CHRISTOPHE LAVIALLE « Histoire de la pensé économique », édition, Dunod, Paris, 2008

JEAN-ALBERT COLOMB, « Finance de marché », édition EKSA, PARIS, 1998.

KARL MIVILLE-DE CHENE « Guide commerce international (surpassez aux frontières)», CFCI, Canada, 2006

KERBEL PASCAL, « Management des risques », édition Eyrolles, Paris 2009

LEGRAND GHISLAINE et MARTINI HUBERT, «commerce international»,2eme édition, DUNOD, Paris, 2008

LEGRAND GHISLAINE et MARTINI HUBERT, « Gestion des opérations import-export »,6eme édition, DUNOD, PARIS, 2008

MONNIER PHILIPPE et MAHIER SANDRINE, « Les techniques bancaires », édition Dunod, PARIS, 2008

RAINELLI MICHEL, « Le commerce international », édition, La DECOUVERTE, Paris, 2003.

PAVEAU (G) DUPHIL (F), « Exporter, pratique du commerce international », Edition Foucher, Paris, 2013.

Mémoire

AGSOUS DJIDA et LAOUBI (ROSA), « Les risques et les garantie de financement du commerce international », Master, université de Bejaïa, promotion 2013-2014

AHMED BITAH, « Les institutions bancaires et le rôle dans le financement du commerce, IECI, ALGER, 2016.

AHIZOUNE (N), ZARRAD (K), NASSIRI (H), OBBAD (F), « Les techniques du financement du commerce international à long terme », Master, université de CASABLANCA, promotion 2010-2011

BERNOU NACER, « Elément d'économie bancaire », thèse doctorat université Lyon, 2005,

BOUCHATAL SABIHA, « Le commerce international : paiement, financement et risque y affèrent », mémoire, DESB, Ecole supérieur des banques, ALGER, 2003

DJENKAL(D) et FATOUS (T), « Financement d'importation par CREDOC », université de Bejaia, Licence en FCI, promotion 2010-2011

DOUKH AMEL et IMMOUNE NASSIM, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », CIEFAC, ALGER, 2008

HANNACHI MEHDI et HELLAL KARIM, « Le financement et le risque du commerce extérieur », université de Bejaïa, promotion 2013

MAMAH (A), « Evaluation des risques opérationnel» Mémoire Master, CESAG, Sénégal.

MAKRAM ZOUARI, « L'appréciation des risques et spécificités liées à une opération d'importation et le rôle de l'expert- comptable », université de Sfax, 2008

OUSSAMA BAH, « La gestion de risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques », université Dakar Bourguiba, 2008

ZOURRDANI SAFIA, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », université de TIZI OUZOU, promotion 2012

Site internet

Https : // Berand-4-cergy-Fr lindex_Fichiers/ csept-pdf

Https : // Fr.Wikipidia.org /

Https : // Www.Lemonde.Fr / révision-du-bac / sciences-économiques-terminale-es/ avantage-comparatil_se 104.Html

Blog.ac-versailles.fr / le coindesses / public / Explique_le_paradoxe_de_leontief.do

Https ; // Www.ac-orleans-tours.Fr/ centreco/ecointer/minifiche9.htm

Https ; // Www.food-moocanf.org

Https : Www.glossaire-international.com

Https ; // piint.us/piint/module/demande/Fisher/atachement-1262.pdf

Https ; Www.image.hachette-livre.Fr

Https : // Www.decitre.Fr / media/ PDF/feuilltage 9/7/8/2/2/1/6/1/9782216116508.pdf

Https : // Www.mollat.com / dossiers / les-lic-technologies-de-L-information-et-de-la-communication

Https : // Www.inesee.Fr/Fr/ metadonnees/ définition /c 1385

Https : // expert- univers.com/ incovenients-avantages-desntic.html

Https : // Fr.Slideshare.net / contacts moonde/les-technologies.de-l'information-et-leurs-applications-en-commerce-international

D1n7iqsz60b2ab.Cloud Front.net /document/PDF/533cob7206069.pdf

Http : // M-elhadi.over-blog.com/article-les-document-du-commerce international

Https : // entreprises.banque-France.Fr/site/default/files/pdf-reffin-chap4-428 PDF

Http : // Corporate.euro pages.Fr/pdf-export/21-financement-a-court-terme.pdf ?e987a4

Https : // Www.petite-entreprise.net/p-1756-88-G1-avantages-et-inconvenients-des-avances-en-devises.html

Https : // Www.dictionnaire-juridique.com/définition/billet-a-ordre.php

Www.Static.societegenerale.Fr

Www.bante-savoir-cci.Fr.

Https://www.acstrabourg.fr/fileadmin/pedagogie/stss/DEPOT_Documents/BAUMEIER_Elisa-berth/16-Ebentretien.pdf

Apden.org/wikindrions/index.php ?title=Analyse Documentaire

http://www.esen.education.fr/consiel/recuiel-de-donnes/opérations/construction-des-outils-de-receuil/questionnaire/

www.ecophile.net/IMG/doc/TES-internationalisation des échanges.doc

www.cagex.dz

www.coface.fr

www.Salama-assuraces.dz.

Documents

Document interne de la BADR

Document interne de la BDL

Support PIGIER : Modalités de paiement à l'international.

ACHI (S), cours de commerce international : techniques de couverture de risque, BTS, 2015-2016.

PROFESEUR BENCHEKROUR : Cours de marketing international : politique de présence à l'étranger, université de Fès

ALAIN DEPPE, « cours de marketing international » : La commercialisation de l'offre à l'international, université de Picardie

ALAIN DEPPE, « La commercialisation de l'offre à l'international», Les fondements du commerce international, université de Picardie.

ALLAIN BONNEVILLE « Internationalisation des échanges mondialisation et évolutions socioculturelles», cours terminale ES, France, 2008

Remerciements
Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale……1

Chapitre 1

INTRODUCTION ..... **Erreur ! Signet non défini.**
SECTION 01 : LA CONCEPTION CLASSIQUE DES RISQUES BANCAIRES ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1. Les apports d'Adam Smith : Lien entre risque de crédit, monnaie en capital ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1 .1 La théorie bancaire d'Adam Smith : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2. Les apports de thomas Tooke : Cycles économiques cycles de crédit et instabilité bancaires **Erreur ! Signet non défini.**
2.1 : Monnaie et crédit ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2 Cycles économiques et cycles de crédit ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3 Risque de solvabilité et cause des crises bancaires ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.4 La politique de régulation de crédit ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3. Les apports de Henry Thornton : Les notions du risque de liquidité et de préteur ultime..... **Erreur ! Signet non défini.**
3-1 De la circulation des instruments de crédit à la circulation monétaire .... **Erreur ! Signet non défini.**
3.2Lesrisque des instruments de crédit ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.3Risque de liquidité et monnaie ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.4 La crise de liquidité et les crises bancaires..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.5 Statut de la banque centrale et préteur ultime ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.6 Préteur ultime et politique monétaire ..... **Erreur ! Signet non défini.**
SECTION 02 : RETOURS AUX SOURCES THEORIQUES DES RISQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL
..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.Théories du commerce international..... **Erreur ! Signet non défini.**
1 .1.Théorie des avantages absolus d'Adam Smith..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Theorie des avantages comparatives de David Ricardo..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3 Théorie d' HOS(Hecksher, Ohlin et Samuelson)..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4 Le paradoxe de Léontief ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5 Les théories macro-économie ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.1Théorie de la demande ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.2Théorie du cycle de vie international des produits..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6Théories de la firme..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6.1 La concurrence imparfaite ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6.2 Théorie de la firme multinationale..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6.3L'avantage compétitif des nations ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2. Les risques liés à une opération du commerce internationale : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1 Les différents risques liés aux paiements..... **Erreur ! Signet non défini.**

2.1.1Le risque de crédit (non- paiement)..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1.2 Le risque commercial ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2 Le risque non commercial ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2.1 Le risque pays ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2.2 Le risque opérationnel ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2.3 Le risque bancaire ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3 Le risque de change..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3.1 Le risque de transaction ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3.2 Le risque de perte de compétitivité ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.4 Le risque technologique ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.5 Risque juridique..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.6 Les risques liés à la marchandise..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.6.1 Les risques d'avaries..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.6.2 Les risques liés aux procédures logistiques..... **Erreur ! Signet non défini.**
Conclusion……..29
Chapitre 2

Introduction..... **Erreur ! Signet non défini.**
SECTION 1 : EMERGENCE ET DEVELOPPEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL. **Erreur ! Signet non défini.**
1. Avant la Révolution industrielle ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle..... **Erreur ! Signet non défini.**
2. Après la Révolution industrielle ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1 Le protectionnisme du début du XIXe siècle ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle..... **Erreur ! Signet non défini.**
3. Développement du commerce international..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1 Le repli protectionniste de la période 1880-1945..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1.1 Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1.2 Généralisation du protectionnisme après la crise de 29..... **Erreur ! Signet non défini.**
4. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.1 La libéralisation des échanges : du GATT à l'OMC : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.2 Les grandes transformations du commerce international depuis 1945 ... **Erreur ! Signet non défini.**
SECTION 2 : MODES DE PRESENCE DES ENTREPRISES A L'ETRANGER ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1. Les critères de choix ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1. La politique commerciale de l'entreprise..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2. Les ressources humaines de l'entreprise ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3. Le degré d'attractivité du marché ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4. Les aspects financiers et juridiques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5. Les objectifs de l'entreprise ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.1Objectif d'expansion..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.2 Objectif de rentabilité ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.3 Objectif d'opportunités ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.4 Objectif de contrôle..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.Les modes de présence à l'étranger..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1.Exportation contrôlée (avec maîtrise de la vente)..... **Erreur ! Signet non défini.**

2.1.1. La vente directe à l'export.....Erreur ! Signet non défini.
2.1.2. Modalités de la vente directe à l'export .....Erreur ! Signet non défini.
2.1.3. L'agent commissionné.....Erreur ! Signet non défini.
2.1.4. La succursale ou le bureau de vente à l'étranger.....Erreur ! Signet non défini.
2.1.5. La filiale à l'étranger .....Erreur ! Signet non défini.
2.2. Exportation concertée (La vente en coopération) .....Erreur ! Signet non défini.
2.2.1. La filiale commune (jointe venture) .....Erreur ! Signet non défini.
2.2.2. Le portage (Piggy Back) .....Erreur ! Signet non défini.
2.2.3. Groupement d'exportateurs .....Erreur ! Signet non défini.
2.2.4. Licence d'importation.....Erreur ! Signet non défini.
2.2.5. La Franchise .....Erreur ! Signet non défini.
2.3. Exportation sous-traitée (vente par intermédiaire).....Erreur ! Signet non défini.
2.3.1. Intermédiaires se situant sur le territoire national .....Erreur ! Signet non défini.
2.3.1.1 Société de gestion à l'export .....Erreur ! Signet non défini.
2.3.1.2 Société commerce international .....Erreur ! Signet non défini.
2.3.2. Le Commissionnaire .....Erreur ! Signet non défini.
2.3.3. Le Courtier .....Erreur ! Signet non défini.
2.3.4. Le Bureau ou centrale d'achat.....Erreur ! Signet non défini.
2.3.5 Importateur non exclusif .....Erreur ! Signet non défini.
2.3.6 Centrales d'achat.....Erreur ! Signet non défini.
2.3.7 Transferts de technologie.....Erreur ! Signet non défini.
Section 03 : l'interconnexion des échanges économiques par les technologies d'information et de communication.....Erreur ! Signet non défini.
1.Définition des TICS .....Erreur ! Signet non défini.
2.Le rôle des Tics dans le commerce et dans l'entreprise internationalisé : ..Erreur ! Signet non défini.
2.1 Planifier.....Erreur ! Signet non défini.
2.2 Organiser .....Erreur ! Signet non défini.
2.3 Diriger .....Erreur ! Signet non défini.
2.4 Contrôler .....Erreur ! Signet non défini.
3.L'utilisation des TIC selon les activités de l'entreprise internationalisée ....Erreur ! Signet non défini.
3.1 Les TIC comme outil de recherche .....Erreur ! Signet non défini.
3.2 Les TIC comme outil de communication et de promotion.....Erreur ! Signet non défini.
4. Les avantages inconvénients des T.I.C .....Erreur ! Signet non défini.
4.1 Du point de vue économique .....Erreur ! Signet non défini.
4.2 Les avantages dans l'ouverture économique.....Erreur ! Signet non défini.
5. Avantages et inconvénients pour l'entreprise .....Erreur ! Signet non défini.
CONCLUSION.....Erreur ! Signet non défini.

chapitre 3

Introduction.....Erreur ! Signet non défini.
SECTION 01 : LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL .....Erreur ! Signet non défini.
1.Les documents de transport.....Erreur ! Signet non défini.
1.1 Connaissement maritime (Bill of lading B/L).....Erreur ! Signet non défini.
1.2 Le transport aérien (la lettre de transport aérien) LT .....Erreur ! Signet non défini.

1.3 Le transport routier (La lettre de voiture CMR). ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2. Les documents d'assurance..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1 Assurance flottante ou police d'abonnement..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2 La police au voyage ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.Les documents annexes ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.Les documents de prix :..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.1 La facture pro-forma ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.2 La facture Commerciale..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.3 La facture consulaire ..... **Erreur ! Signet non défini.**
5.Les Incoterms ..... **Erreur ! Signet non défini.**
5.2 Répartition des frais et risques selon incoterm ..... **Erreur ! Signet non défini.**
6.LA domiciliation bancaire ..... **Erreur ! Signet non défini.**
6.1 La domiciliation des importations ..... **Erreur ! Signet non défini.**
6.2 La domiciliation des exportations ..... **Erreur ! Signet non défini.**
SECTION 02: FINANCEMENT DES ECHANGES COMMERCIAUX ..... **Erreur ! Signet non défini.**
A.LE FINANCEMENT A COURT TERME : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.Le crédit de préfinancement ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Avantages et inconvénients ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.Crédit de mobilisation de créances nées à l'étranger:..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1Principe de l'opération de MCNE ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2 Fonctionnement de cette opération ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3 Avantages et inconvénients des MCNE ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.l'avance en devises..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1 Avantages et inconvénients des avances en devises ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1.1 Avantages ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1.2 Inconvénients ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.l'Affacturage ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.1 Déroulement de l'opération d'affacturage et schéma explicatif ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.2 Avantages et inconvénients ..... **Erreur ! Signet non défini.**
B.LE FINANCEMENT A MOYEN/LONG TERME: ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.Forfaitage ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1 Déroulement de l'opération de forfaitage et schéma représentatif ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Avantages et inconvénients ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2. Le crédit fournisseur:..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.1 Caractéristiques du crédit fournisseur ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.2 Mécanisme de réalisation du crédit fournisseur..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3 Les avantages et les inconvénients ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3.1 Avantage :..... **Erreur ! Signet non défini.**
2.3.2 Inconvénients : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3. Le crédit acheteur:..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.1 Caractéristiques:..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.2 Le mécanisme de réalisation du crédit acheteur ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3.3 Les avantages et les inconvénients ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4. Le crédit-bail (leasing): ..... **Erreur ! Signet non défini.**
4.1 Caractéristiques..... **Erreur ! Signet non défini.**

4.2 Déroulement de l'opération.....**Erreur ! Signet non défini.**
4.3.2 Les inconvénients .....**Erreur ! Signet non défini.**
SECTION 03: LES TECHNIQUES BANCAIRES DE PAIEMENTS.....**Erreur ! Signet non défini.**
1.LES INSTRUMENTS DE PAIEMENTS .....**Erreur ! Signet non défini.**
1.1 Le chèque .....**Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Le virement international (SWIFT) .....**Erreur ! Signet non défini.**
1.3 La lettre de change:.....**Erreur ! Signet non défini.**
1.4 Le billet à ordre:.....**Erreur ! Signet non défini.**
2. LES TECHNIQUES DE PAIEMENTS: .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.1 L'encaissement simple:.....**Erreur ! Signet non défini.**
2.1.1 Les avantages et les inconvénients .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.2 Le paiement par avance: .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.3 Le contre remboursement: .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.3.1 Les avantages et les inconvénients .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.4 La remise documentaire:.....**Erreur ! Signet non défini.**
2.4.1 Les intervenants : .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.4.2 Le mécanisme : .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.4.3 Les avantages et les inconvénients .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5 Le crédit documentaire: .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5.1 Les intervenants: .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5.2 Fonctionnement du crédit documentaire .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5.3 Les types de crédits documentaires .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5.4 Les différentes formes de réalisation du crédit documentaire.....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5.5 Les crédits documentaires spécifiques.....**Erreur ! Signet non défini.**
2.5.6 Avantages et inconvénients .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.6 La lettre de crédit stand-by (LCSB) .....**Erreur ! Signet non défini.**
2.6.2 Déroulement de l'opération.....**Erreur ! Signet non défini.**
2.6.3 Avantages et inconvénients .....**Erreur ! Signet non défini.**
Conclusion.....**Er**
reur ! Signet non défini.
Chapitre 04
Introduction.....**Erreur ! Signet non défini.**
Section 01 : Brève présentation de l'organisme d'accueil .....**Erreur ! Signet non défini.**
1.Présentation de la BADR .....**Erreur ! Signet non défini.**
1.1 Présentation de l'agence 357 :.....**Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Présentation de groupe régionale :.....**Erreur ! Signet non défini.**
1.3Organisation de l'agence BADR 357 :.....**Erreur ! Signet non défini.**
1.4. Présentation du service de commerce extérieur au sein de la BADR : ...**Erreur ! Signet non défini.**
1.5 Organigramme de la BADR Agence 357 Béjaia .....**Erreur ! Signet non défini.**
Section 02 : conception et application d'un modèle d'identification et d'évaluation de risques **Erreur ! Signet non défini.**
1. Le modèle d'analyse de l'étude (Approche et démarches adoptée par la Badr)... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1 Phase de préparation et de conception .....**Erreur ! Signet non défini.**
1.1.1 Prise de connaissance générale de la banque BADR.....**Erreur ! Signet non défini.**
Rapport-Gratuit.com

1.1.2 Présentation de la démarche méthodologique et l'approche de gestion de risques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1.2.1 Identification et analyse des risques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1.2.2 Evaluation des risques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.1.2.3 Hiérarchisation des risques ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2 Phase d'application et de réalisation ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2.1 Identification des risques ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2.2 Evaluation des risques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2.2.1 Evaluation de la probabilité de survenance des risques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2.2.2 Evaluation de l'impact des risques du commerce international..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.2.3 Hiérarchisation par ordre de criticité..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3 Phase de finalisation..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3.1 Les mesures (gestion) préventive des risques du commerce international au sein de la banque BADR..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3.1.1 Les mesures et les outils bancaires de gestion préventive du risque de non paiement et de non remboursement : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3.1.2 Définitions des clauses contractuelles selon les procédures internes suivies par la BADR ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.3.1.3 Le système de notation interne : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4 Les produits bancaires mis en place par la BADR pour la gestion de risque de non paiements ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4.1 Les garanties bancaires de paiements ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4.2 Partage de risque avec une agence d'assurance :..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4.3 Transfert de risque vers les sociétés de factorage et de forfaitage :..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4.4 La gestion curative de risque de non paiement (crédit) et au niveau de la banque BADR : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.4.4.1 La gestion des créances en difficulté :..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5 Les mesures préventives contre le risque change :..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.1 Couverture de risque de change au niveau de la banque BADR..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.2.1 Les produits bancaires mis en place par la BADR pour la gestion de risque de change ... **Erreur ! Signet non défini.**
1.5.2.2 Le recours aux assurances :..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6 Les mesures préventives contre les risques liés à la marchandise ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6.1 La mise en place des garanties internationales et des cautions..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.6.2 Le recours aux assurances (assurance transport terrestre cas Salama assurance) . **Erreur ! Signet non défini.**
1.7 Les mesures de prévention de risque pays (politique)..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.7.1 Etude de marché : ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.7.2 La bonne connaissance de la culture et des systèmes politiques..... **Erreur ! Signet non défini.**
1.7.3 Le recours à l'assurance ..... **Erreur ! Signet non défini.**
Section 03 : analyse descriptive des modes de financement du commerce extérieure ... **Erreur ! Signet non défini.**
1. Description des résultats.....129
2.Synthétisation et test d'hypothèses **Erreur ! Signet non défini.**

3.Recommandations..... **Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion générale……137

Liste des annexes

Liste des tableaux

Liste des figures

Bibliographie

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

RESUME

Les opérations du commerce international ne doivent pas être appréhendées uniquement à travers les entreprises ou binôme acheteur vendeur. En effet l'institution bancaire est le maillon principale de toute opération commerciale, que ce soit financement, paiement ou sécurisation des transactions, la banque joue un rôle très important en matière d'accompagnement des opérateurs commerciaux, elle ne s'engage pas seulement à financer les opérations du commerce international ou mettre à la disposition des contractants des moyens de paiements adéquats mais à les sécurisées aussi par la mise en place d'une stratégie de management des risques , la banque n'a jamais cesser de concevoir des mesures de prévention et de protection visant à limité l'impact des risques sur le binôme acheteur vendeur mais aussi de se protéger elle-même contre les conséquences de cette accompagnement.

En Algérie comme tout pays les opérations du commerce à l'étranger ne cesse de s'accroitre,, c'est pour cela les banques Algériennes doivent s'adapter aux changements et les risques y s'attachant. C'est pour cela elles mettent une stratégie préventive basé sur l'application de toute une panoplie de mesures pour anticiper les risques et les limiter au max et donc de les et les contrôler et de les gérer efficacement.

MOTS CLES

Commerce international, Banque, Financement, Crédit, Paiement, Risques, Stratégie, Gestion, Prévention, Mesures, Garantie, Protection.

Guide d’entretien pour la BADR Bejaia :

1	Comment le service est il organisé ?
2	En quoi consiste votre taches dans les opérations du financement du commerce international
3	Quel est le moyen de financement le plus utilisée par les clients dans leurs opérations à l’étranger
4	Pour quoi cette préférence ?
5	Quels sont les risques du commerce que vous confrontez souvent dans vos opérations de financement du commerce international ?
6	Quelle est la démarche ou l’approche que vous adoptez dans l’identification et l’évaluation de ces risques ?
7	Quels sont les outils mis en place pour l’identification, l’évaluation et la gestion des risques ?
8	Quelles sont les mesures préventives et les stratégies mise en œuvre dans la gestion de ces risques ?
9	En cas de créance en difficulté, quelle est la démarche et les mesures que vous prenez pour vous faire rembourser ?
10	La stratégie mise en place par la BADR dans la gestion préventive des risques , est elle efficace ?
11	Cette stratégie peut elle être améliorée ?
12	Si c’est oui, quelles sont les suggestions de mesures à prendre pour consolider et de rendre plus efficace la stratégie déjà mise en place ?