

UNIVERSITE MOULOD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES GESTION ET DES SCIENCES
COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de Master

Option : Finance et Commerce international

Thème

*Essai d'analyse des mesures de prévention des
risques du commerce international dans les
banques algériennes
Cas : AGB Banque*

Réalisé par :

- HARB Thileli
- ADKHIS Kahina

Encadré par :

M^r : ABIDI Mohammed

Promotion 2019

Remerciements

*Nous remercions d'abord le bon dieu , le tout puissant de nous
avoir donné la santé , le courage et la patience , la force
nécessaire et la volonté pour bien mener ce travail.*

Nous voudrions tout d'abord adresser nos remerciements

A notre promoteur, MR ABIDI MOHAMMED , pour sa disponibilité,

Son aide et ces conseils .

Ensuite nous adressons nos remerciements les plus respectueux

Au membres de la banque AGB agence de tizi-ouzou ,et plus

Particulièrement , pour MR YAMAHI MOHAMMED de nos avoir

Accueillir dans l'entreprise, ainsi notre encadreur RAMI KENZA

Pour avoir su nos accueillir dans un environnement de travail

Stimulant.

Ce modeste travail est le résultat de la conjugaison de

nos efforts avec ceux de notre promoteur et ceux des

personnes qui nous ont apporté leur soutien d'une manière

directe ou indirecte.

Enfin nous tenons à remercier toutes personnes ayant

contribué matériellement ou moralement , de près

ou de loin à l'aboutissement de ce mémoire.

Dédicaces

Je dédie ce travail , comme preuve de respect , de gratitude, et de reconnaissances :

Mes très chères parents , Ma douce maman et Mon chère papa à toutes ma familles.

Avec tous mes sentiments de respects , d'amour , de gratitude et de reconnaissances

Pour tous les sacrifices déployés pour m'élever dignement et assurer mon éducation dans les meilleures conditions.

A mes sœurs AMEL , LYDIA, a mon frère RAYANE ET

A mon promoteur et mon encadreur pour leurs effort a fin de m'assurer une formation solide.

A mon binôme Kahina , avec qui je partage cette réussite qui m'a soutenu tout au long de ce travail merci beaucoup.

Dédicaces

Je dédie ce travail :

*A ma très chère mère ouiza et mon très chère père
smail.*

A ma très chère grande mère et mon grand père .

A ma sœur souhila et son mari djamel et ses frères

Nassim, mohend, et sa sœur bahia.

A ma chère tante ouardia.

A mes chères cousines tinhinane ,dihia, sabrina.

*A mes chères amies : thileli, kahina, karima,lydia ,
rebiha,ghania, meziane*

A mes profes de lycée M .mazouni , M.larian,

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre 01 : les fondements théoriques des risques bancaires	04
SECTION 01: LA CONCEPTION CLASSIQUE DES RISQUES BANCAIRES.....	04
SECTION 02 : RETOURS AUX SOURCES THEORIQUES DES RISQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL	20
Chapitre02:la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies	31
Introduction	31
Section1 : EMERGENCE ET DEVELOPPEMENT DU COMMERCE IN Section 2 : Les modes d'accès à l'international.....	39
INTERNATIONAL	32
section 03 : L'INTERCONNEXION DES ECHANGES ECONOMIQUES PAR LESTECHNOLOGIES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION.....	51
Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international.....	59
Section 1 : Les documents d'accompagnement à l'international.....	60
Section 02: Les techniques de financement des opérations de commerce extérieur	77
Section 3:les techniques bancaire de paiement.....	80
Chapitre 4 :Approche descriptive des mesures de prévention au sein de l'AGB.....	94
Introduction.....	94
Section 1 : présentation du groupe GULF BANK ALGERIA et son introduction en Algérie.....	95
Section 2 : présentation du groupe GULF BANK ALGERIA et son introduction en Algérie.....	103
Conclusion générale	135
Conclusion générale.....	135

Introduction général

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 un fait 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 humains des états.

Il est vrai que la période d'après 1973 connaît 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 pratique 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'orientation importante de la production nationale vers l'exportation a constitué pendant une longue période l'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 massifs de la colonisation.

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

Introduction général

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 du présent mémoire est justement d'identifiés 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 jugeons 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 :

- ✓ 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 l' hypothèses suivante:

Introduction général

- La stratégie de L'AGB en matière de prévention et de gestion des risques du commerce est efficace.

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 l'AGB en matière de prévention des risques .

D'expliquer le choix de l'AGB en matière des mesures préventives.

Dans ce cadre, la présentation de notre travail s'établit sur 04 chapitres :

- 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 l'AGB et un regard sur l'expérience Algérienne dans la matière.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

L'économie mondiale a connu d'importants changements et mutations au fil du temps le commerce s'est transformé d'un échange national en un commerce mondial. La théorie économique contemporaine et l'histoire des faits économiques ont indiqué que ce développement a été fondé 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 court de très sérieux risques en raison de l'instabilité bancaire ainsi que du fait de la distance. Les théoriciens ont mentionné dans leurs textes l'obligation de mettre en place une politique bancaire rigoureuse.

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

SECTION 01: LA CONCEPTION CLASSIQUE DES RISQUES BANCAIRES

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

1.1 La théorie bancaire d'Adam Smith :

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

Dans son ouvrage «*An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*», de 1776, Smith appréhende les banques comme des acteurs économiques dont 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 le 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.

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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

Ces instruments permettent d'économiser les coûts suscités par la manipulation de la monnaie métallique.

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

Ceci dit, Smith insiste sur le fait qu'à travers l'escompte d'effet et les découverts l'escompte, 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 au 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 financer des projets risqués 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'autre part,

l'incapacité d'honorer les demandes de reconversion en métal faites par les détenteurs du papier-monnaie émise par la banque.

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

³ BERNOU NACER, ibid. P15

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

C'est pour quoi, Smith recommande aux banques de discriminer leurs emprunteurs. Pour garantir 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 « fictif ».

Aussi, il conclut à la nécessité d'une réglementation 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

2.1 : Monnaie et crédit :

Il est généralement admet que l'école de la banque et Tooke en particulier ont une large des instruments monétaires, ils prennent en considération l'ensemble des formes conception 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 agents économiques. Il en résulte une critique de l'école de la circulation quant à sa volonté 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 (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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

contrôle de la seule émission des billets de banque comme moyen de stabiliser le niveau des prix interne.⁴

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 qualité de leurs garanties .Un régime de convertibilité de banques en espèces 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 hausse des prix vont encourager les demandes de crédit, et les facilités de crédit accordé par des banques imprudentes on qui s'assurent pas assez de la qualité de leurs emprunteur vont faire demander un cycle de crédit à

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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

la suite de cycle réel qu'il peut d'ailleurs accentuer. L'excès de crédit ne provoque pas la spéculation mais l'encourage quand elle apparaît 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.

c'est 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 lui l'excès de crédit est toujours lié à un état favorable de crédit, lui-même lié à un taux d'intérêt faible.

Si l'excès de crédit a prévalu seulement sur le marché des titres. Le taux d'intérêt (le prix des titres aussi) sera affecté, 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 services.

2.3 Risque de solvabilité et cause des crises bancaires

Selon Tooke les crises bancaires ne sont pas dues 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 n'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.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 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.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 vise 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 faut pas provoquer de crise de liquidité qui s'ajoutent 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 rétablissement c'est pour quoi Tooke propose que la banque d'Angleterre veuille à maintenir son niveau de réserve uniquement sur le moyen terme et non de façon instantanée, sa lui permet d'être flexible et l'offre de liquidité ultime lui permet d'assurer son rôle de prêteur en dernier ressort, il faut pas provoquer de crise de liquidité qui s'ajoutent 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 rétablissement c'est pour quoi Tooke propose que la banque d'Angleterre veuille à maintenir son niveau de réserve uniquement sur le moyen terme et non de façon instantanée, sa lui permet d'être flexible et l'offre de liquidité ultime lui permet d'assurer son rôle de prêteur en dernier ressort, il faut l'offre de liquidité ultime lui permet d'assurer son rôle de prêteur 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 mauvais et qu'il faut maintenir la banque d'Angleterre »car elle joue un rôle de prêteur ultime du fait de sa solvabilité et de son énorme capitale.

Tooke de fait de l'instabilité du crédit, il critique la politique de laisser faire que les banques adoptent 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 circulatingmedium** » ce qui même les personnes et les banquiers à faire faillite sur le long terme.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 relever le taux d'intérêt afin de stimuler les rentrées d'or. Les taux d'intérêt élevés permettent de protéger les réserves métalliques et ont aussi comme conséquence de freiner l'excès de crédit interne, Thornton recommande aussi que la flexibilité des émissions de billets 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 billets. 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 prêteur 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 progressive 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 paiement 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 commercial (appelé aujourd'hui crédit interentreprises) qui sert de fondement au « **papier crédit** » qui est la traduction en écritures des engagements de paiements différés des agents tels que lettres de change, billets à ordre 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 acceptée dans les paiements.

⁵ DIAKTINE SYLVIE, op citée, P67-99

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

3.2 Les risques 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 à 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 assurée 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.

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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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« **circulatingmedium** ».

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 avoir 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 terme (les prêts ne se limite pas à courte terme). 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 deDiamond 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.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 recouvrer 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 nécessaire pour maintenir l'offre de monnaie de base en cas de perte de réserves. d'une banque ne peuvent exercer un même temps leurs droits à remboursement. La satisfaction des droits des uns dépend 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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

peuvent surveiller les banques du fait de l'asymétrie d'information dont ils sont 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 ruier 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 «**RUN**» 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 «**ruier**» aux guichets est fonction de ce qu'ils anticipent être les décisions d'autres. Si certains agent «**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, n'ayant pas subi de chocs de liquidité, anticipent que d'autre, plus nombreux, 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** » et le résultat de défauts de coordination entre déposants et ne nécessite pas que les déposants basent leurs 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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 prêteur 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 entraîner des réactions en chaîne 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 prêteur ultime, il s'agit d'un problème macro-économique 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 prêteur 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 prêteur 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 nécessité de remplir ses engagements (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^e 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,

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

celle-ci présente tous les indépendance du gouvernement. Elle ne doit pas suivre son intérêt privé. Elle n'est pas soumise à la nécessité de remplir ses engagements (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 compensation privées arrangements coopératifs entre 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 compensation 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 « prêteurs 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 nationale »**.

3.6 Prêteur ultime et politique monétaire

La fonction du prêteur ultime doit être articulée par la banque centrale à son autre fonction, celle de veiller sur la stabilité de la valeur de la monnaie. Thornton construit une fonction.

celle de veiller sur la stabilité de la valeur de la monnaie. 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 légal traduit une baisse de sa valeur en dessous de la norme de référence ou **« cible »**.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

Il est possible que la banque centrale émette 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 entraîner 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 autoentretenu, 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 : prêteur 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 est jugulée. La banque centralise les réserves 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.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 prêtant aux banques pour éviter de transformer le drainage de ses réserves pour des causes externes en en restreignant ses émissions ou tout simplement en ne les augmentant pas assez, ajoute un 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 dépréciés. 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 fonction de la stabilisation de la valeur de monnaie.

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

SECTION 02 : RETOURS AUX SOURCES THEORIQUES DES RISQUES DE 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 :

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIX 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

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

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

⁸http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminale-es/avantage-comparatif_sex104.html,consulté le 20/07/2019

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 en plus grande quantité, donc en fonction de sa dotation factorielle (capital, travail et terre). par exemple, si un pays détient davantage de capital que de travail alors il a intérêt à se 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 nécessitent beaucoup de travail et exporter des biens dont la production nécessite beaucoup de capital. Orce n'est pas le cas. C'est ce que l'on appelle le « **paradoxe de Léontief** ».

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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 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

¹⁰log.ac-versailles.fr/lecoindesses/public/Expliquez_le_paradoxe_de_Leontief.doc, consulté le 20/07/2019

¹¹<http://www.ac-orleans-tours.fr/centreco/ecointer/minifiche9.html>, consulté le 21/07/2019

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 Owneradvantage 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 d'accueil (niveau macroéconomique). De leur côté, Buckley et Casson, dans les années

¹² ALAIN DEPPE, op cite, P13

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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'oeuvre 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 ou une 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 :

¹³<http://www.foad-mooc.auf.org> consulté le 21/07/2019

¹⁴ [ttp://www.foad-mooc.auf.org](http://www.foad-mooc.auf.org) consulté le 21/07/2019

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

2.1.2 Le risque commerciale :

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

¹⁵GSOUS 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 21/07/2019

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

Tableau N 1 :les composants de risques 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

Source : www.ekladata.com/T4qrWICVG3VRmOBGEBQZhKBscag/Chapitre-

14.pptx,consulté le 21/07/2019

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 » 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.¹⁹

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.

¹⁷USSAMA BAH, « la gestion de risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques », université de Dakar Bourguiba, 2008, P14

¹⁸JENKAL (D) et FATOUS (T), « financement d'importation par CREDOC », université de Bejaia, licence enFCI, promotion 2010-2011, P85

¹⁹Jean-Albert Colomb, « Finance de marché », édition EKSA, Paris, 1998, P106

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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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 permette d'évoluer dans un contexte juridique unique.

2.6 Les risques liés à la marchandise

en raison de la souveraineté des états, et d'autre part il n'existe pas de juridictionsupranationale qui lui permette 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 Le risque d'avaries

en distingue trois 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

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

²² http://piimt.us/piimt/module/demande/fichr/attachement_1262.pdf, consulté le 23/07/2019

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

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

²³MAKRAM 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

Chapitre 1 : Les fondements théoriques des risques bancaires

commercial. Ils sécurisent les échanges commerciaux par contre, un incoterm non adapté sera générateur de risque pour une des parties.

➤ **Les risques liés aux évolutions et à la non - maîtrise de nouvelles** réglementations

L'accumulation des réglementations 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.

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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.

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Section1 :EMERGENCE ET DEVELOPPEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

1.avant la Révolution industrielle¹

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.

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 Chaussées 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].

¹AI.AIN DEPPE : COURS DE MARKETING INTERNATIONAL UNIV DE PICARDIE

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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 éducatif, 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.

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

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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

4.1 La 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 Tariffs 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.

- ✓ 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).

² ALLAIN BONNEVILLE , INTERNALISATION DES échanges , MONDIALISATION et évolution socioculturelle , cours terminal ES , France ,2008

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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 1^{er} janvier 1995, l'OMC à laquelle adhèrent 135 États 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 États.

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.

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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'oeuvre (NPI, ex-pays communistes) ;
- L'importance des échanges intra branches ;
- 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.

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

- 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) par 13. 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).

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

- Le MERCOSUR (Mercado común de América del Sur). Marché commun de l'Amérique du sud ouvert le 1 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 southeast 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 ; ils'agit souvent de produits primaires.

Section 2 : Les modes d'accès à l'international

Avec l'évolution du commerce de nos jours, les entreprises cherchent à développer leurs activités sur d'autres marchés étrangers .La

Mise à disposition du consommateur étranger d'un produit nécessite d'utiliser un circuit de distribution, ce circuit est composé d'un ensemble d'intermédiaires qui contribuent à acheminer le produit du producteur au consommateur.

Pour s'internationaliser, une entreprise dispose de multiples de possibilités. Trois formules s'offrent à l'entreprise.

1.L'exportation contrôlée

L'entreprise qui exporte assure la maîtrise de la commercialisation de ses produits sur le marché , soit directement, soit par une implantation à l'étranger (filiale, représentant, agent ...) en assumant les risques.

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

1.1.Exportation directe

L'entreprise vend directement au niveau International aux demandes des clients étrangers, cela concerne :

1.1.1La vendeur salon

La vente sur salon est la participation à des foires ou des salons au niveau local ou à l'étranger. Ce mode d'accès aux marchés étrangers convient aux entreprises novices à l'export.

1.1.1.2Vente sur appels d'offres internationaux

C'est un contrat qui porte sur tout ou une partie de grands ensembles industriels, programme de travaux ou de marchés publics de fournitures. L'entreprise doit souvent détacher du personnel pour assurer le bon déroulement du contrat.

1.1.1.3Vente à distance

La vente à distance se fait par l'envoi de catalogues de propositions d'affaires par télécopieur, par la participation à des émissions de téléachat et par des sites internet.

1.1.1.4Vente par internet

C'est le commerce électronique, à partir de création d'un site marchand. Le site doit être adapté à chaque pays, concernant la langue et la simplicité de l'offre pour gagner des clients. La vente par internet nécessite des compétences, une organisation et des moyens tant matériels qu'humains qui rendent ce mode d'accès complexe aux marchés étrangers.

2.Le représentant à l'étranger

Le représentant à l'étranger, est un salarié de l'entreprise exportatrice, lié par un contrat de travail, basé à l'étranger ou dans le pays de l'exportateur.³

Le rôle du représentant est de prospecter et vendre pour le compte de son entreprise, il est d'ailleurs amené à participer à la promotion des produits et de l'entreprise qu'il représente en participant aux salons professionnels. C'est à l'entreprise de supporter les risques, la gestion des commandes, des livraisons, le recouvrement des créances.

Tableau N 2 :Avantages et inconvénients du représentant à l'étranger :

³-C.PASCO BERIO, marketing internal 4ème Edition , Dunod,2002,p17

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La maîtrise la commercialisation,• Une bonne information sur les marchés	<ul style="list-style-type: none">• nécessite une structure export qui concerne la gestion des opérations,• L'entreprise doit supporter Tous les risques commerciaux,• La sélection du représentant la difficulté du recrutement

source: C.PASCOBERHO, marketing international ,4^e édition, DUNOD, 2002, page 168

2.1Le bureau de représentation

Il s'agit d'une émanation de la société mère, sans personnalité juridique et sans possibilités d'accomplir des actes de commerce.⁴

La fonction principale de ce bureau est d'observer le marché et prendre de premiers contacts.

2.1.1La succursale⁵

La succursale est une structure légère, en général, constituée d'un responsable, d'un secrétariat, éventuellement, d'une salle d'exposition du matériel. Il est très important de choisir le représentant de la succursale. Il doit connaître bien la société mère et le pouvoir d'assurer la liaison entre l'entreprise et son marché.

Sa fonction est de prospecter. Elle a un rôle commercial et d'aide à la gestion des commandes pour la société mère. Elle l'informe sur l'état du Marché et assure le suivi des ventes et des règlements.

Avantages et inconvénients :

⁴ CEPASCO-BERHO.P168

⁵ IBIDEM.P169

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau N 3 :Avantages et inconvénients de la succursale :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Aide à la définition et A la mise en œuvre de la politique commerciale sur le marché. <ul style="list-style-type: none">• Organise le post acheminement.• Information sur l'état du marché• Assure la prospection	<ul style="list-style-type: none">• difficile de choisir le responsable,• C'est la société mère qui prend en charge les risques financiers,• Investissement lourd

source: C.PASCO BERHO, op cit, p.170

2.1.1.2Filiale de distribution

Une filiale est une société stable à l'étranger. Elle joue le rôle d'importateur qui appartient à son fournisseur. Elle achète les produits de la maison mère pour les revendre en assurant la prospection, la vente, les opérations logistiques à l'étranger, la facturation, et recouvrer les créances et le service après vente.

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau N 4 : Avantages et inconvénients de la filiales de distribution

Avantages	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">• naturalisation des produits,• meilleur service clientèle, information sur le marché,• diminution des coûts logistiques,• accès à de multiples sources de financement	<ul style="list-style-type: none">• Investissement lourd,• contrôle financier difficile,• risque élevé dans certains pays.

source: C.PASCO BERHO, op cit, p.170

21.1.3 L'agent

L'agent commercial est un intermédiaire, il met en relation l'acheteur et le vendeur. Il n'achète pas la marchandise, il prospecte la clientèle, négocie au nom et pour le compte de l'exportateur, et assure la promotion des produits.

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau N 5: avantages et inconvénients de l'agent

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• coût proportionnel aux ventes• maîtrise de la politique commerciale par l'exportateur• connaissance du marché par l'agent	<ul style="list-style-type: none">• implication commerciale forte de l'exportateur• difficultés de sélection risque commercial <ul style="list-style-type: none">• logistique et administration des ventes à assurer

source: C.PASCO BERHO, op cit, p.177

2.1.1.4L'exportation sous traitée

L'entreprise recourt à des intermédiaires qui prennent en charge tout ou une partie du processus de commercialisation des produits (exemple: prospection, négociation, prise de commande, gestion et suivi des livraisons et des règlements, suivi des produits), soit au niveau national ou à l'étranger.

2.1.2 L'importateur

L'importateur est un commerçant qui achète et vend sous son propre nom les marchandises produites par l'exportateur. Il est rémunéré par une marge, différence entre prix d'achat et prix de revente de la marchandise.⁶

C'est important de choisir l'importateur en ce qui concerne, sa compétence (connaissance du produit, l'assurance du service après-vente), sa connaissance de la clientèle (c'est-à dire, il entretient des relations solides avec).

⁶ C.PASCO.BERHO.OP.CIT ,P177

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau sice: avantages et inconvénients de l'importateur

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• prise en charge de la distribution• prise en charge de la prospection• Simplifie les opérations logistiques	<ul style="list-style-type: none">• risque de non-paiement de l'importateur,• l'importateur est un écran par rapport au marché, donc l'exportateur n'a pas de contrôle de sa politique commerciale, il ne connait pas la clientèle finale.

source: C.PASCO- BERHO, p178

2.1.3L'importateur exclusif

L'importateur exclusif ou le concessionnaire est comme tout importateur

; il achète, il vend les produits, mais là l'exportateur impose des obligations d'information nécessaire sur le produit, le marché, sur les clients, et des informations des services (quota de vente, action de communication avec le marché...)

C'est dans ces conditions que l'exportateur retrouve la maîtrise de la commercialisation et avec un contrat de concession qui le lie avec l'importateur exclusif.

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

2.1.4.Les autres intermédiaires⁷

Ces intermédiaires peuvent être regroupés en deux catégories, ceux qui n'achètent pas les produits de l'exportateur et sont rémunérés par une commission, et ceux qui deviennent propriétaires de cette marchandise et sont rémunérés par une marge.

2.2.3.1.Les intermédiaires propriétaires

✓ Le négociant exportateur

C'est un commerçant indépendant qui achète et vend en son nom propre et pour son propre compte. Il assume entièrement la commercialisation (en particulier l'aspect logistique de l'exportation et tous les risques).

✓ Lessociétés de commerce international :

Elles agissent comme les négociantsexportateurs achetant ferment les produits qui les intéressent pour les revendeurs sur les marchés étrangers, après y avoir ajouté leur marge.

Elles sont souvent spécialisées, soit par catégories de produits (produits alimentaires, fournitures pour la restauration, machineoutil...), soit par zone géographique.

Bénéficiant d'une bonne connaissance des marchés étrangers sur lesquels elles exercent, elles offrent aux exportateurs, leur savoir-faire, leur réseau. Elles facilitent l'accès à des marchés dont le cout d'approche est très élevé et permettent l'évaluation des chances de succès des produits sur les marchés étrangers.

2.1.5 :Les intermédiaires non propriétaires

✓ **Le commissionnaire** :est celui qui agit en son nom ou sous un nom social pour le compte d'un commettant, il traite des affaires pour une autre entreprise commercialemais en s'engageant lui même avec ses partenaires.

⁷ IBIDEM,P179 ,181

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Il existe plusieurs types de commissionnaires, selon leurs activités:

-Les commissionnaires de marchandises qui font profession de les vendre ou de les acheter pour le compte des commettants;

-Les commissionnaires de transport qui font effectuer des transports par diverses entreprises ;

-Les commissionnaires en douane souvent appelés transitaires qui se chargent d'effectuer en douane toutes les opérations intéressant les marchandises de leur commettant.

—Le courtier: est un commerçant dont l'activité a pour objet de mettre en rapport des personnes et a pour but de faciliter ou de faire aboutir la signature de toutes conventions, opérations ou transactions entre les personnes.

Il se borne à mettre en présence acheteur et vendeur sans acheter ni vendre, il fait passer la commande.

-Le consignataire: Il s'agit d'une forme particulière d'agent importateur qui n'achètera la marchandise de l'exportateur que lorsque celle-ci aura été livrée et payée par le client. Cette formule évite à l'importateur de financer son stock, d'assumer les frais et les risques de sa commande. Le consignataire n'est alors que dépositaire des marchandises.

2.1. 5 Les sociétés d'accompagnement à l'international

Elles sont des sociétés de services qui remplissent l'ensemble des fonctions du service export d'une entreprise. Parmi ses fonctions,

la préparation et réalisation de la prospection, la recherche de débouchés, négociation, animation, suivi et contrôle des réseaux,

un suivi administratif de l'opération d'exportation (rédaction des contrats, suivi et contrôle des commandes, expédition, facturation, recouvrement ...). L'avantage obtenu par ses sociétés est la mise à disposition d'un service export sans investissement.

2.2.1 Les bureaux d'achat étrangers : Il s'agit d'une cellule d'achat d'entreprise étrangère (groupes de distribution,

entreprise industrielle, grands magasins) Sa fonction est la recherche des fournisseurs à l'étranger de produits adaptés aux besoins et aux goûts des consommateurs du pays d'origine, en général

ils achètent les biens de consommation, durables ou non (agro-alimentaire, papeterie, prêt-à porter...)

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau7 :avantages et inconvénients du bureau d'achat étranger

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• évite au fournisseur une prospection souvent difficile,• permet un apprentissage des contraintes commerciales locales,• le référencement dans un bureau d'achat offre souvent une garantie du sérieux quand le fabricant cherche à exporter par une autre voix	<ul style="list-style-type: none">• nécessité de prix très compétitifs,• Le respect de la qualité et les délais

source: C.PASCO-BERHO, op cit, 182-183

2.2.2.Les transferts des technologies

Les transferts de technologie, c'est la cession de droits de propriété industrielle ou de savoir-faire. Ils peuvent prendre deux formes, la cession de brevet, la cession de licence.

- **La cession de brevet:**

c'est le transfert de manière irréversible, la propriété du brevet

au cessionnaire, l'inventeur ne pourra plus exercer de contrôle sur l'utilisation ou le développement de sa création.

- **La cession de licence:**

c'est une exploitation limitée temporellement et territorialement définie dans le contrat. Donc l'exportateur sous-traite non seulement la fonction commerciale (prospection, distribution, promotion), mais aussi la fonction de production.

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau N8:avantages et inconvénients des transferts des technologies

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Les transferts des technologies permettent de pénétrer des marchés fermés, • Peu d'investissement, • Pas de risques commerciaux • l'amélioration de la situation financière 	<ul style="list-style-type: none"> • C'est la difficulté de trouver le bon partenaire, • risque de contrefaçon • Perte de contact avec le marché

source: C.PASCO-BERHO, p184.

2.2.3L'exportation concertée

L'entreprise va exporter en coopération avec d'autres entreprises de son pays (groupement d'exportateurs, portage) ou travailler avec des sociétés locales à l'étranger (franchise joint-venture)

2.2.4.Les groupements d'exportateurs

C'est la mise en commun de tout ou partie des activités exportatrices par des différentes entreprises. Le bon fonctionnement du groupement nécessite le respect de certaines conditions: ⁸

- La non-concurrence ou complémentarité des produits,

- Nombre limité de participants, variable selon la taille et l'activité du groupement (environ une dizaine),homogénéité des participants, du point de vue de la taille, de la situation financière,

⁸ C.PASCO-BERIO ,OP ,CIT,p185

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

- règles de fonctionnement strictes (modalités de prise de décision, circulation de l'information, autonomie et responsabilité du dirigeant du groupement...)

2.2.5Le portage ou parrainage

Un grand groupe d'entreprises mettant à disposition de PME son réseau commercial à l'étranger, l'entreprise porteuse sa fonction est le conseil de l'entreprise portée, elle lui permet d'accéder àdes marchés difficiles et lointains, aussi la limitation des coûts.

Tableau 10:avantages et inconvénients du portage ou le parrainage

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• facilite l'accès des marchés difficiles,-• coût limité	<ul style="list-style-type: none">• faible motivation des filiales de grands groupes,• complémentarité produite nécessaire• suppose une capacité de production et de suivi commercial

source: C.PASC-BERHO, p186

2.2.5.La franchise

La franchise est un moyen d'accès aux marchés étrangers par une entreprise à une ou plusieurs autres entreprises, avec une concession du droit d'utiliser et se présenter sous sa raison sociale et sa marque pour vendre des produits ou services déterminés.

Il existe trois types de franchise:

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

- **franchise de distribution** :c'est-à-dire la vente des produits.
- **Franchise de service**: c'est le savoir –faire en matière de prestation de service (hôtellerie, restauration...)
- **La franchise industrielle**: c'est la fabrication des produits avec le droit d'utiliser son nom et le savoir-faire technique cédé par le franchiseur.

2.2.7.La joint-venture : Lajoint-venture, c'est la création en commun ou conjointe par des partenaires de nationalité différente d'une société industrielle ou commerciale. Cette implantation a des avantages: la naturalisation des produits de l'entreprise, gagner du temps et de l'expérience, partage de coûts. Elle est moins coûteuse qu'une création ou un rachat d'une entreprise locale. Elle a aussi des inconvénients: risque de conflit d'intérêts, montage juridique difficile.

Pour développer ses activités sur les marchés internationaux, l'entreprise va devoir choisir le mode de présence adopté sur ces marchés étrangers, ainsi que les possibilités de commercialisation.

En Algérie, la plupart des grandes entreprises exportatrices recourt à la sous-traitance par des intermédiaires qui prennent en charge tout ou une partie du processus de commercialisation des produits en prospection, négociation, prise de commande... soit au niveau étranger .

section03 : L'INTERCONNEXION DES ECHANGES ECONOMIQUES PAR LESECHANGES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION

Le rapprochement de l'informatique, de l'audiovisuel et des télécommunications, dans la dernière décennie du XXesiècle a bénéficié de la miniaturisation des composants, permettant de produire des appareils « multifonctions » à des prix accessibles, dès les années2000.⁹

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.

⁹<https://fr.wikipedia.org> .consulté 25/07/2019

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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 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 traîne. Au contraire, elles font de plus en plus recours aux TIC pour booster leurs affaires. TIC et commerce font donc bon ménage .

Définition des TICS¹⁰

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 del 'information.

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,...).

¹⁰<https://www.mollat.com/dossiers/les-tic-technologies-de-l-information-et-de-la-communication>,consulté le 25/07/2019

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

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.

2Le rôle des Tics dans le commerce et dans l'entreprise internationalisé¹²

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 douanier ou national ou à l'étranger.

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

Les activités de l'entreprise internationalisée selon les TIC

¹¹<http://expertsunivers.com> avantages et inconvénients des-ntic.html consulté le 25/07/2019.

¹²<https://fr.slishare.net/contactesmoonde/les-technologies-de-l-information-et-leur-application-en-commerce-international>

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Tableau N 10 :Les activités de l'entreprise internationalisée selon les TICActivités	Exemple d'utilisation
-familiariser avec le commerce international	- Donner des explications sur le Commerce international.
-Connaitre l'environnement du commerce international	-Effectue les recherches sur des 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 ces 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 enseignant 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 connaître en créant son propre site web, construire sa crédibilité en réagissant sur des forums en ligne

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Prévenir et gérer les aspects juridiques	Faire une recherche sur l'identité juridique d'un partenaire ou d'un concurrent à l'international
Négocier	concurrents 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 assure	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.

Source :[https://fr.slideshare.net/contactesmoonde/les technologies de l'information et leur application en commerce international](https://fr.slideshare.net/contactesmoonde/les-technologies-de-l-information-et-leur-application-en-commerce-international) consulté 25/07/2019

3.1 Les 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

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

- 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.C¹³

4.1 du 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.

4.2 Les avantages dans l'ouverture économique

- avantages concurrentiels ;
 - 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°11 :

Avantages et inconvénient pour l'entreprise

¹³<http://experts-univers.com/inconvinients-avantages-des-ntic.html> consulté 25/07/2019

Chapitre 2 : la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-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.	<ul style="list-style-type: none">-phénomène de suréquipement, et donc coût de sous-utilisations ;-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>

Chapitre 2 :la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies

CONCLUSION

Le développement des échanges internationaux s'est inscrit dans une perspective historique au sein de laquelle se succédaient des phases de libre-échange et des phases de protectionnisme. Ces dernières se sont intensifiées avec le phénomène de mondialisation et l'arrivée 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 attendus. 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 extérieure en particulier.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

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.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Section 1 : Les documents d'accompagnement à l'international

Il est fréquent que les entreprises activent ou non sur le niveau l'international n'aient pas les moyens de réaliser elles –mêmes ses opérations et le recours à des prestataires est indispensable : transitaires, commissionnaire .Ceux –ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposant des services à valeurs ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et donc il faut assurer le suivit .

Dans cet état fait , la mise en place d'une base documentaire permet de gérer et d'organiser le plus efficacement la logistique international et d'en faire outil de performance et de management.

1.Le contrat commercial

Le fondement juridique du commerce international demeure le contrat ,ayant trait à la vente et à l'achat des marchandises .Il est le pivot de tout en dispositif de réseaux divers mais de façon essentiellement liés en viennent s'inscrire en même lieu de convergence le choix de modes de transports et les modes retenus , l'assurance couvrant les marchandises , les formalités douanières et des divers modes de règlement.

Définition du contrat de commerce

La notion du contrat commercial s'entend dans un sens large .Il s'agit de tout document qui justifie un achat ou une vente fermée de marchandises ou de services à l'étranger , mettant en jeu des ordres juridiques différents .

La connaissance d'un contrat de vente ou d'achat à l'international reste datée du moment ou l'offre proposée par l'importateur /exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée.

A partir de ce moment là , l'accord peut être formellement conclu.¹

1.1.L'effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter , pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur .Dans ce cas il existe 2 parties d'obligation du contrat :

➤ Obligation du vendeur

-La marchandise livré doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat ;

¹ KLUIN J et MARIO B « gestion et stratégies financières international » , Edition Dunod ,1985 ,P28

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

- Le vendeur est tenu à remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents « assurance , facture » ;

-Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers ;

La marchandise doit être livrée dans un délai fixé , au lieu donné .

➤ **Obligation de l'acheteur-**

-L'acheteur doit satisfaire les conditions de paiement des marchandises suivant les conditions requises ;

-Réception de la marchandise ou on prend la livraison , « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsque elle est en quantité ou en qualité insuffisante » ;²

1.2.Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial , citons ;³

-Le contrat commercial en bonne et due forme « convention signée par les deux protagonistes » ;

-L'échange correspondance détaillant toutes les clauses et significations qu'il a conclusion et ratification du contrat ;

-Lettre ou bon de commande ferme précisant les indicateurs importants « prix unitaire , quantités , date de livraison convenue..... » confirmant définitivement la vente ou l'achat ;

-Facture pro-format ou devis détail.

1.4Les principales clauses du contrat commercial

Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes.

1.4.1.Les principales clauses du contrat commercial

Désignation des contractants : désignations des signataires du contrat « vérification de leur pouvoir et leur qualité » ;

Objet du contrat : nature de la chose à vendre, description des caractéristiques commerciales et techniques... ;

Entrée en vigueur : la date d'entrée en vigueur est liée à un versement d'un compte , soit à une autorisation de l'autorité étrangère ou encore à une confirmation d'une commande ;⁴

Clause de sauvegarde : permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'événement important modifiant l'équilibre du contrat ;

² BOUCHETA .S « Le commerce international » école supérieure des banques , Alger , 2003, p8

³ KLUIN J et MARIO B « gestion et stratégies financières internationales » , Edition Dunod ,1985 , p28

⁴ LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international » , sixième édition Dunod, paris , 2003, p.344-345

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Clause d'exonération : permet au contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution total ou partiel du contrat ;

Clause pénale : prévoit des indemnités en cas d'inexécution des obligations contractuelles « exemples : défaut de conformité , retard de livraison , paiement.... » ;

Clause de résolutoire : possibilité de mettre fin au contrat s'il y a défaut d'exécution constaté ;

Désignation de la loi applicable : liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat et choix du tribunal compétent en cas de litige porté devant les tribunaux ;

Clause compromissoire : prévoit le recours à l'arbitrage international.

1.4.2 Les clauses à caractère économique

✓ **La livraison** : Définition d'un délai de livraison et de son point de départ , plafonnement des indemnités dues en cas de retard de livraison , rappel des conditions de vente « incoterms » ;

✓ **La validité des prix** : Indication de prix et durée de validation , modalités de variations possibles ;

✓ **Le transfert de propriété et de risque** : moment de transfert de risque déterminé par les incoterms ;

✓ **La garantie des produits** : Détermination de la garantie de conformité qui doit limiter la durée et les obligations du vendeur « condition de répartition ou de garantie ».

2. Les documents utilisés en matière du commerce extérieur :

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres , donc il faut établir un nombre de documents prouvant que de part et d'autre la transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Il y a plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

2.1. Les documents de prix :

2.1.1 La facture pro -forma

C'est un devis sous – forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant de la réalisation de l'opération commerciale. Ce document est adressé par le vendeur au potentiel acheteur sert aussi de bon de commande retourné revêtu d'une mention signée par ce même acheteur .Elle permet , généralement à l'acheteur « importateur » d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation « domiciliation ,

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

ouverture d'un CREDOC ,REMDOC ». Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise :la qualité , le prix ainsi que les modalités de paiement .

2.1.1La facture définitive « commerciale »

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties , la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat ,les quantités , le prix unitaire et globale ainsi que les frais d'accessoires , date d'émission , le délais de livraison ,les modalités d'expédition.⁵

2.1.2La facture consulaire

C e document doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue national du destinataire et suivant le tarif douaniers de ce pays .Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net , et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le consul du pays importateur.⁶

2.1.3.La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie sur des formulaires spéciaux .Elle est établie et signé par l'exportateur suivant les normes exigés par les services des douanes du pays importateur.

2.1.4.La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas tout les documents lui permettras d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne la marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et doc nécessite un ajustement de prix :elle reste obligatoire suivi d'une facture définitive.

2.1.5.La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat .Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels .

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste son conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

⁵ LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième éditionDounod, paris , 2003, p

⁶ BERNET ROULAND .L , « principe des techniques bancaire »25 ème Edition ,Dounod , paris , 2008, p355

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

2.2 Les documents de transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou les transitaires au les transporteurs eux-mêmes .Ces documents permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération , dates , état de la marchandises du départ à l'arrivée ,prestataires, expédition et destinataires. Ils sont importants pour prouver les différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport , et mettre en œuvre les assurances de transport.⁷

2.2.1 En matière de transport maritime

Le transport maritime reste , en volume , le premier moyen de transport de marchandises .Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en « conférence »,groupes ou consortiums a fin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer les services , notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations. Le principal document en transport maritime est le connaissement .⁸

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur , il est négociable ;un original de ce titre doit être signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer la marchandises embarquées ».⁹

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur et du destinataire ,le nom du navire, ports de chargement et déchargement la description de la marchandises et le montant du fret.

Il revêt un triple aspect :

- Le précise d'expédition remet au chargeur « fournisseur » ;
- Le contrat du transport faisant intégrés les conditions intégrales ;
- Un document indispensable en échange duquel il y a retrait de marchandise.

⁷ BOUDINOT .A et FRABOT .J.C , « techniques et pratique bancaire », 4^{ème} édition, edDouanod, 1985,p45

⁸Idem , p38

⁹ MOND DIDIER –PIERRE , « moyens et techniques de paiement international »ED eska , paris , 2002,p22

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Tableau N12 :

Obligation du chargeur	Obligation du vendeur
<p>-Déclaration écrite « sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition de marchandises transportées ,marques , quantités, nature.... » ;</p> <p>-Marquage des colis avec indication des poids « de façon très lisible », numéro de colis , port de destination et identification de destinataire ;</p> <p>-Emballage suffisant pour protéger la marchandises durant le transport et les manutentions portuaires ;</p> <p>-Calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs.</p>	<p>-Emission du connaissance.</p> <p>-Mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transportées ;</p> <p>-Prise de charge de la marchandises ;</p> <p>-Chargement et opération de calage et arrimage à bord ,puis transporté de façon appropriés ;</p> <p>-Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ;</p> <p>-Avis d'arriver au destinataire de la marchandise ,déchargement et livraison ;</p>

Source : LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième édition Dounod, paris , 2003, p45

2.2.2. En matière de transport aérien

En matière de transport aérien la lettre de transport aérien représente le seul document justificatif de réception ou de livraison de marchandise.

➤ L a lettre de transport aérien

La lettre de transport aérien est document établie par la compagnie aérienne ou agent agréé , sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité .Il doit préciser notamment : les mentions relatives au poids , dimensions de la marchandise. Il consiste un simple reçu d'expédition , normatif et non négociable « il ne représente pas un titre de propriété ».Pour retirer la marchandise de l'aéroport , le propriétaire doit présenté un titre appelé « avis d'arrivé » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. Dans le cas ou cet avis serais établi au nom de la banque ,celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Les obligations des parties sont les suivantes :

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Tableau n 13 :

Obligation de chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">-Marquage des colis ;-Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ;-Emettre la LTA responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ;-Prévoir le dédouanement de la marchandise.	<ul style="list-style-type: none">-Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état , ou à défaut , dans un délai raisonnable ;-Avis d'arrivée à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.

Source : : LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième édition Dounod, paris , 2003, p45

2.2.3. En matière de transport routier :

Le transport routier permet de réaliser les expédition en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable aux autres moyens de transport.

➤ La lettre de transport routier « LTR »

La LTR est un document de transport routier , émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Il atteste la prise en charge de la marchandise et son bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.¹⁰

¹⁰ LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième édition Dounod, paris , 2003, p38

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Tableau n14 :Les obligations des parties expéditeur –transporteur

Obligation de l'expéditeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">-Emballer et étiqueter la marchandise ;-Remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur ses particularités ;-Procéder au chargement pour les envois plus de 3 tonnes ;-Veiller à la rédaction du document de transport international ;-Acquitter le prix de transport en « port payé ».	<ul style="list-style-type: none">-Livrer la marchandises au destinataire au lieu prévu après la vérification du nombre de colis et de leur état apparent ;-Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ;-Emettre les documents de transport, pour le compte de l'exportateur,-Régulariser les opérations de transit.

Source : LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième EditionDunod, paris, 2003, p52

2.2.4.En matière de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande.

➤ **Le duplicata de la lettre de voiture international « DLVI »**

La DLVI est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un document négociable et non réclamé à l'arrivée, établie sur un formulaire remplie par l'expéditeur et par le chemin de fer .L'original est remet au destinataire de l'envoi.

Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer accepté la marchandise et apposa le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

La conclusion du contrat ne crée pas d'obligation particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le chargement des marchandises pour les envois plus de 3tonnes.

Par contre les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de délais et pour les envois complets .Présenté dans le tableau ci -dessous :

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Tableau N 14 :

Envois complet	Envois de détail
L'obligation de transporteur, mais avec la possibilité pour le chemin de fer , de concentrer le tarif international sur les réseaux les plus demandés. En conséquence l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire .	L'obligation de transporter n'existe plus, les envois peuvent faire l'objet de groupage.

Source : : **LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième édition Dounod, paris , 2003, p5**

2.2.5.En matière de transport fluvial

Le transport par voie fluviale donne lieu à l'émission d'une lettre de voiture fluviale, ce document est très peu utilisé sauf sur les Rhin.

2.2.Le récépissé de colis postaux

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée.il concerne l'expédition de marchandise n'excédant pas 20 KG.

2.2.7.Les documents de transport combiné FIATA « multimodal »

Ce document est utilisée lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise . Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en bon état de la marchandise durant l'acheminement.

2.3.Les documents d'assurances

Les marchandises en cours des risques ordinaire liés à la manutention , au stockage ,aux ruptures de charges et au transport lui-même .Des risques particuliers peuvent se rajouter tels que :émeutes, grève , sabotage....les marchandises voyagent donc en risques et périls et elles doivent être garanti.¹¹

Il existe plusieurs types d'assurances et leur expressions souvent synonymes mais de significations différentes.

¹¹ CAKIROGLU .I.S ,OP.CIT .p2

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

2.3.1. La police d'assurance

C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions par lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et déterminant précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe plusieurs types de police d'assurance : la police de voyage, la police d'abonnement, la police à alimenter, la police tiers chargeur.

2.3.2. Les certificats d'assurance

Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour la marchandise. Le certificat de l'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.

2.3.3. L'avenant

Document complémentaire annexe à la police d'assurance, il modifie ou complète les clauses primitives d'un contrat ou désigne un nouveau bénéficiaire, il est alors appelé avenant de délégation.

2.4 Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans des formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a :¹²

2.4.1 Le certificat de circulation de marchandise

Rempli par l'expéditeur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douanes réduits ou nuls dans le pays qui ont conclu avec l'Union européenne des accords préférentiels sur la base de réciprocité. À ce titre il peut être considéré comme un certificat d'origine.

2.4.2 Déclaration de détail

Faite par l'administrateur des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'expéditeur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification de la marchandise.

2.5 Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il existe pas pour eux des règles particulières. Il est difficile d'établir une liste exhaustive et limitative du fait de leur diversité citons cependant :¹³

¹² KLUIN JEAN et MARIO BERNARD « gestion et stratégies financières internationales », ED d'unod, 1985, p78

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

2.5.1. Le certificat d'origine :

C'est un document établie par l'administration des douanes , par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises , c'est à dire le pays ou elles ont été produites.

2.5.2. Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays ou ont été expédiées les marchandises importées .On parle de provenance lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

2.5.3. La note de colisage

Fournis des indications relatives au poids ,conditionnellement , contenu de chaque colis complémentaire à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques de la marchandises ainsi que les référence de la facture correspondante.

2.5.4. Le certificat de pesage « certificat de poids »

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétant , il reprend la référence de la facture commerciale à la quelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

2.5.5. Le certificat de qualité d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiqué éventuellement dans l'ouverture du crédit et doit être établie par un laboratoire ou expert ayant procédé de vérification de la marchandise.

2.5. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animal. Il est établie par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2.5.7. Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes ,fruits ou semences ;il est établie par un organisme médicale spéciale pour attester que les produits en question sont sains à la consommation.

2.5.8. 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.

¹³ Crédit populaire d'algerie, manuel des procédures de domiciliation ,Alger , P98

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Les incoterms

Les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

- Les incoterms précisent les responsabilités respectives mais ne définissent pas le moment où est transférée la propriété.
- Les incoterms fixent le partage des coûts et fixent la division des risques.

Avant d'engager une transaction internationale, sur des marchandises, il est indispensable de régler la question suivante: à quel moment l'acheteur devient-il responsable des marchandises ou bien à quel moment le vendeur transfère-t-il sa responsabilité à l'acheteur? Cette responsabilité étant liée aux risques et aux frais de transport des marchandises entre le moment où elles quittent le lieu de leur production et celui où elles arrivent à destination. Il ne s'agit

pas, là du transfert de propriété qui est réglé par les clauses du contrat.

Les Incoterms ont fait l'objet d'une nouvelle révision, entrée en vigueur le 1er Janvier 2011, et dénommée « *incoterms 2010* »

Cette dernière révision a seulement, introduit quelques modifications portant principalement sur la suppression de quatre Incoterms **-DEQ, DES,DAF** et **DDU** et l'introduction de deux nouveaux incoterms «**D**», **DAT** (Rendu au Terminal) et **DAP** (Rendu au lieu de destination). En outre ,la notion de «*passage du bastingage du bateau*» comme étape qui détermine la mise à bord du bateau a été supprimée.

Les nouveaux incoterms introduits

la version des incoterms introduits 2010 ont supprimé les 2 incoterms DEQ et DAF , ils les ont remplacer par DAT , même chose pour DES et DDU sont remplacer par DAP

-1 classement par degré :

on peut classer ces Incoterms par degré croissant d'obligations pour le vendeur et par conséquent, de cout de plus en plus élevé des marchandises pour l'acheteur comme suite :

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Tableau N:15

Libellé Anglais	Libellé Français
EXW EX Works named place	Usine (EN), usine (à l')
FCA Free Carer... named place	Franco Transporteur... lieu convenu
FAS Free Alongside ship... named port of shipment	Franco le Long du navire port d'embarquement convenu
FOB Free On Board... named port of shipment	Chargé A Bord... port d'embarquement convenu
CFR Cost and Freight ... named port of destination	Coût et Fret... port de destination convenu
CPT Carnage Paid To... named port of destination	Port Payé jusqu'à ... port de destination convenu
CIF Cost, Insurance, Freight... named port of destination	Coût, Assurance et Fret... port de destination convenu
CIP Carnage and Insurance Paid to.. named place of destination	Port et Assurance Payés, port de destination convenu
DAT Delivered At Terminal... Named port of destination	Rendu au Terminal... port de destination convenu
DAP Delivered at Place.... named port of destination	Rendu au... lieu de destination convenu
DDP Delivered Duty Paid... named place of destination	Rendu Droits Acquittés... lieu de destination convenu

Source : www.eur-export.com

3-2 Choisir la règle Incoterms appropriée :

Le choix de l'Incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau des services qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence, L'Incoterm

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser.

Classement ventilés par mode de transport :

Tout mode de transport (maritime inclus): EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

Transport fluvial et maritime: FAS, FOB, CFR, CIF .

- DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.

Vente au départ , vente à l'arrivé : une distinction fondamentale :

Vente au départ: Signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

- Soit à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW).
- Soit à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CER., CIF, CPT et CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

Vente à l'arrivée : signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus à cet effet :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP).
 - jusqu'au point de destination (DAT, DDP).
 - **Tableau N :16**
- Représente la Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat :

Libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterm/Coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : www.eur-export.com.

3-4 Les autres précautions à prendre :

L'utilisation des Incoterms nécessite certaines précautions à prendre telles que :

- La bonne connaissance de la signification de chaque Incoterm et son sigle .
- L'emploi des variantes des Incoterms avec précision afin d'éviter les confusions de leur mauvaise interprétation .

Enfin , l'incoterm le plus utilisé en ALGERIE c'est le FOB .

La domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire import/export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations ce qui permet à la banque d'algérie un état de flux d'entrer et de sortie de marchandises et des fonds financiers.¹⁴

On a 2 type de domiciliation qui sont :

¹⁴ Crédit populaire d'Algérie , manuel des procédures de domiciliation à l'import , Alger , p3

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

La domiciliation à l'importation

✓ 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 réglementation 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.

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

La domiciliation des exportations

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

✓ Un exportateur: consiste à choisir une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à accomplir toutes les formalités bancaires relatives à la réalisation de la transaction, conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

- ✓ 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 réglementation 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 domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir en cas de nécessité, 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.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Section 02: Les techniques de financement des opérations de commerce extérieur :

l'exportation, le financement des opérations a une importance considérable en raison de la concurrence accrue entre les vendeurs et les producteurs en effet, celui qui vend doit souvent accompagner son offre par des facilités de paiement constituant un financement en aval le financement devient donc un facteur de compétitivité

En matière de financement trois types de besoin de financement peuvent être distingués : des techniques de financement à court terme soit moins d'une année, des techniques de financement à moyen terme (à plus d'un an) et enfin des formes de financement particulières.

1-Les techniques de financement à court terme :Généralement, une entreprise peut ressentir deux types de besoins en matière de financement :

- Financer des déséquilibres de trésorerie en amont
- Financer une opération d'exportation en accordant des crédits à ses clients en aval.

1-1 Financement de l'exportation en amont :

Le problème de trésorerie peut se poser pour trois raisons :

- **Au moment de la prospection:**

Pour réaliser des ventes à l'exportation, il faut prospecter les marchés et chercher des clients. Cette prospection peut se faire par la participation à des foires saisons et expositions, et c'est la forme la plus courante, soit directement par prise de contact avec les clients en envoyant des échantillons ou des délégations commerciales pour négociation. A cette étape l'entreprise engage des dépenses financières sans la certitude de l'aboutissement de son offre ce qui peut déséquilibrer sa trésorerie. La meilleure façon c'est de recourir à un financement mais compte tenu de la spécificité de la prospection, les entreprises sollicitent souvent une assurance crédit qui consiste à indemniser à hauteur d'un pourcentage donné (généralement 50% ou 60%) des dépenses effectuées lors de manifestations commerciales à l'étranger.

- **Au moment de la fabrication :**

A ce niveau, les dépenses sont énormes, en plus des frais d'usinage l'entreprise exportatrice doit adapter son produit au marché de destination notamment en matière d'emballage marquage, transit, pour cela elle peut recourir à un crédit de préfinancement bancaire destiné à couvrir des dépenses accordé généralement à des taux bonifiés dans les pays qui encouragent les exportations.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

- **Pour constitution des stocks à l'étranger :**

Généralement, en produits finis destinés au marché extérieur qui ont besoins de financement pour assurer la garde et l'entretien de la marchandise en attendant la distribution. Ces frais peuvent être pris en charge en cas de problème de trésorerie.

1-2 Financement de l'exportation en aval :

Deux techniques sont utilisées :

1-2-1 L'avance en devise :

Il existe l'avance en devise à l'importation et l'avance en devise à l'exportation.

Avance en devise à l'importation : un importateur peut obtenir de sa banque une avance en devises qui se substitue à un crédit en monnaie nationale. Les devises avancées sont effectuées immédiatement éventuellement après arbitrage (c'est-à-dire par vente d'une devise contre une autre), au règlement du fournisseur étranger et le montant est égal au montant du contrat ou à terme ou par l'utilisation des devises reçues par le client.

Avance en devises à l'exportation :

L'avance en devise à l'exportation se substitue le plus souvent à une ligne de mobilisation de créances nées sur l'étranger, mais peut aussi se substituer à tout autre crédit en euros. Le remboursement peut s'effectuer soit par affectation directe des devises, soit par achat de devises au comptant (impayés, annulation de contrat commercial, ...).

1-2-2 La mobilisation de créances nées sur l'étranger :

Cette technique consiste à matérialiser la créance par un effet de commerce lorsque l'entreprise vend à crédit, cet effet accepté par le client peut être présenté par l'exportateur à sa banque escompte.

1-Les techniques de financement à moyen et long terme

2-1 Le crédit fournisseur :

Définition : un exportateur qui conclue un contrat commercial avec un client étranger peut lui accorder un crédit matérialisé par des effets de commerce qu'il présente à sa banque pour escompte et qui seront remboursés par le client aux échéances convenues.

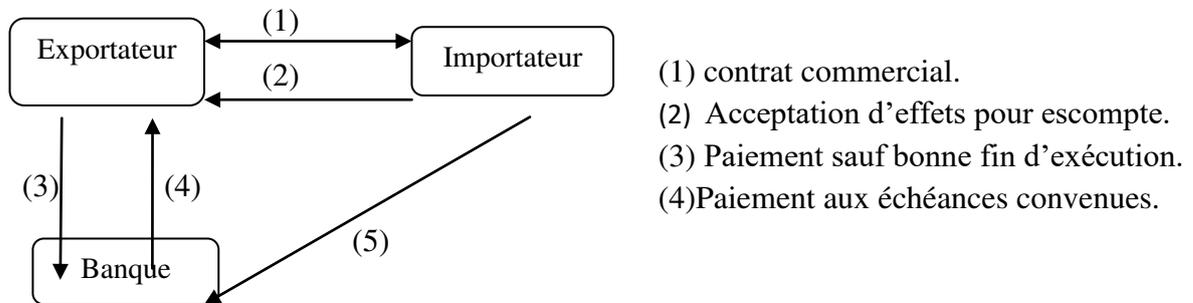
Procédure de mise en place :

L'exportateur exprime à sa banque l'intention d'accorder le crédit à son client étranger, et s'informe sur les délais, taux et part de financement. L'exportateur ou sa banque sollicite des

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

garanties de l'organisme spécialisé (SOFACE, CAGEX), cette garantie couvre le risque politique, le risque commercial étant couvert par ailleurs.

Figure N°1 : Le crédit fournisseur



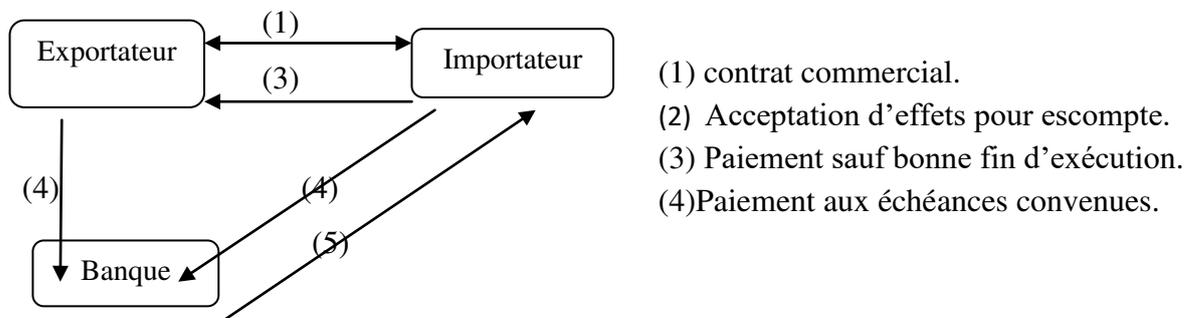
Source : Site internet

2-2 Le crédit acheteur :

Définition : Il est différent du crédit fournisseur du fait qu'il comporte deux contrats autonomes un contrat commercial et un contrat crédit.

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur et l'importateur et définit les conditions de vente ainsi que les obligations des deux parties (prix, quantité, monnaie de facturation).

Figure N°2 : Le crédit acheteur



Souscription d'une assurance crédit acheteur

2-3 Le leasing :

C'est une opération de financement des investissements concrétisée par un contrat de location de matériels assorti généralement d'une clause de cession des équipements à leur valeur résiduelle à la fin du contrat. Pendant toute la durée du contrat l'établissement qui assure le financement reste alors propriétaire du matériel et perçoit mensuellement les recettes de l'occasion.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

2-4 Les techniques de cession de créances :

Le risque de crédit commercial ou bancaire peut également être cumulé en cédant les titres de créances à un tiers. Une cession de créance présente deux avantages d'une part la créance est financée en totalité, d'autre part le risque de crédit est reportée sur l'acquéreur de la créance. La cession de créance peut s'effectuer soit par l'affacturage pour les créances à court terme, soit par le forfaitage pour les crédits à moyens ou long terme.

2-4-1 l'affacturage : l'affacturage consiste à financer le poste client des sociétés industrielle et commerciales et à procéder au recouvrement de leurs créances commerciales.

2-4-2 le forfaitage : quasi identique à l'affacturage le forfaitage est une technique financière de couverture qui consiste à racheter au comptant des créances à l'exportation à moyen ou à long terme.

Section 3:les techniques bancaire de paiement

1.les instruments de paiements

Un instrument de paiement est la forme matérielle qui sert aux supports de paiements, il est aussi la forme qui va revêtir le paiement. Les opérations internationales disposent de cinq instruments de paiements : le chèque, le billet à ordre, la lettre de change, le virement international et la carte bancaire.

1.1Le chèque :¹⁵

1.1définition :

Le chèque peut être défini comme étant l'écrit par lequel le client d'une banque donne l'ordre à celle-ci de payer une certaine somme à son profit ou au profit d'une tierce personne.

1.2.Les intervenants :

- **Letireur :** C'est le créateur ou émetteur du chèque ;
- **Letiré :** ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque. C'est lui qui paiera le chèque.
- **Lebénéficiaire :** la personne qui doit recevoir le paiement.

1.3.Les formes du chèque :

Il existe plusieurs catégories de chèque : le chèque visé, le chèque certifié, le chèque barré, le chèque voyage, le chèque postal et le chèque de la banque.

¹⁵ Mémoire de licence, le financement du commerce extérieur, banque d'algerie, cas de CPA, option MFB, établissement de MOULOUD MEAMMERIE, promotion 2002/2003, p29.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

- **Le chèque visé :** le visé de tiré constate l'existence de la provision au moment où le chèque est émis, le visé rend le chèque payable sur une agence autre que celle où se trouve le compte de tireur.
- **Le chèque postal :** est ce qui est tiré sur bureau de poste d'un compte courant postal, on distingue deux types de chèques postaux : des chèques de paiements et le chèque de virement.
- **Le chèque certifié :** La certification comme le visa, à pour but de constater que les provisions existent, aussi elle permet de bloquer au profit de tireur le montant de chèque jusqu'à expiration de délai légal de présentation de paiement.
- **Le chèque barré :** Le barrement du chèque interdit au banquier de payer le chèque à tout autre qu'un à un banquier en une institution financière.
- **Le chèque voyage :** C'est le chèque ordinaire mais le bénéficiaire peut ce faire à tous les guichets de la banque qu'il a émis et chez tous les correspondants ou les pays où il doit se rendre.
- **Le chèque de banque :** est le chèque émis par une banque, soit sur l'une de ces agences, soit sur une autre banque.

1.4. Les mentions du chèque :

• Les mentions obligatoires :

Le chèque doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires :

- La dénomination de chèque insérée dans le texte lui-même titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit s'effectuer ;
- La signature de celui qui émet le chèque.¹⁶

• Les mentions facultatives :

On distingue deux mentions facultatives qui sont :

- La clause interdisant l'endossement à une personne autre qu'une banque, une caisse d'épargne ou un établissement assimilé (chèque stipulé, non endossable sauf au profit d'une banque ou un organisme visé par la loi)
- Le barrement du chèque par le banquier ; irrévocable comme tout le barrement.

• Les mentions interdites :

¹⁶ ANNEBOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPROIT, le commerce international, HACHETTE LIVRE, 2009, p43

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

-Il ne peut d'avantage comporter de conditions : l'engagement de payer le tireur est pur, est simple.

-Qualifiés les parties (chèque de garantie), ils posent la double questions de leur validité et de responsabilité du porteur qui vas encaisser le chèque son respecter la conditions passé.

1.5. Les avantages et les inconvénients de chèque :

Les avantages :

-Moyen de paiement très utilisé

-peu couteux

-le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de la banque ou un chèque certifié.

Les inconvénients

-Le chèque peut être volé .

-le risque de change est possible , si le chèque libellé en devis.

-Le chèque d'entreprise présente une créance non garanties par contre le risque de non paiement.

2.La lettre de change :¹⁷

2.1 Définition :

C'est un écrit par le quel l'exportateur donne l'ordre à l' importateur de payer une certaine somme à celui même ou à une tierce, à vue ou à une échéance précise.

2.2Les intervenants :

- **Letireur** :C'est celui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite de ce fait le tiré à payer.
- **Letiré** : C'est celui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée, i doit avoir une datte à l'égard du tireur.
- **Lebénéficiaire** :C'est à lui que le tiré doit payer , le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désigné par lui et à qui il doit de l'argent.

2.3.Les mentions de la lettre de change :

• Les mentions obligatoires de la lettre de change :

La lettre de change doit obligatoire comporter les mentions suivantes :

-La dénomination inséré le texte même.

¹⁷Mémoire , le financement du commerce extérieure banque d'algerie, cas de CPA , option MFB établissement de MOULOUUD MEAMERIE promotion 2002/2003, p34

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

- Le mandat de payer le montant inscrit.
- Le nom de celui qui va payer.
- La date de son échéance et la date de son émission.
- Le nom de bénéficiaire et le lieux ou son paiement doit s'effectue la domiciliation.

• Les mentions facultatives de la lettre de change :

- La clause de domiciliation
- La clause de dispense de protêt dite aussi le retour sans frais .
- La mention de provision.
- La clause de non recommandation.

2.4 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :

Les avantages :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur.
- La date du paiement est déterminée.

Les inconvénients :

- Les risques d'impayés , de perte et vol sont encore existants.
- Mode de paiement pas très répondu dans le monde.

2.5 Les fonctions des la lettre de change :

La lettre de change est un instrument de déplacement de valeur pour éviter le transport matériel de fonds. Elle conserve ce rôle primitif, notamment pour le règlement des dettes internationales .

Elle est un instrument de crédit .

Le commerçant qui a vendu à crédit des marchandises, tire sur son débiteur une lettre de change , l'acheteur à ainsi un certain temps pour vendre la marchandise et se procures les fonds nécessaire au paiement de sa lettre.

3. Le billet à ordre :¹⁸

3.1 Définition :

C'est un titre par le quel un débiteur (le souscripteur) s 'engage à payer à une date déterminée (l'échéance) à un créancier (le bénéficiaire) une certaine somme. Ce mode de paiement s'effectue de la même façon que la lettre de change sauf que le billet à ordre émis par l'acheteur.

¹⁸ Mémoire de licence , le financement du commerce extérieure banque d'algerie, cas de CPA , option MFB établissement de MOULOUD MEAMERIE promotion 2002/2003, p35

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

3.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre :

La clause à ordre ou billet à ordre doit être inséré dans le texte :

- La personne simple et pure de payer une somme déterminée ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La date et le lieux de création ;
- Le signature de souscripteur ;
- Le lieux de paiement ;¹⁹

3.3 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

Les avantages :

- C'est une pièce juridique au une preuve juridique en cas de non paiement ;
- Il précise exactement le montant accordé ;
- Il peut être escompté au prés d'une banque.

Les inconvénients :

- Il est rarement utilisé dans le commerce international ;
- Il est émis à l'initiative de l'acheteur.

4. Le virement international :

4.1. Définition :

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre , opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitur) , au profit de l'exportateur (créancier). l'ordre peut être en monnaie national ou en devise étrangère.

4.2. Les formes de virement international :

- **Lecourrier** : l'ordre de paiement transite par voix postale, il en résulte que les délais être plus ou moins long en fonction de l'éloignement de l'organisation postale de pays concerné.
- **Letélex** : Plus rapide que le courrier il offre également l'avantage de sécurité ,mais est un support papier reste instrument de virement ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.
- **Le virement SWIFT** :

SWIFT est le single d'une société fondé en 03 Mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes dont le siège est localisé à Bruxelles, en 1990, SWFT comprenait

¹⁹ Mémoire de licence , le financement du commerce extérieure banque d'algerie, cas de CPA , option MFB établissement de MOULOUDE MEAMERIE promotion 2002/2003, p35

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

plus de 1100 membres s'étend à plus de 53 pays, cette société a pour mission de collaboration d'un moyen de communication moderne via l'outil informatique .

SWIFT est géré par un ordinateur dont l'usage est réservé aux banques membres de société qui ont la gestion.

Le réseau SWIFT est basé sur la communication des messages.

4.3. Les avantages et les inconvénients du virement :²⁰

Les avantages :

- Le virement est plus rapide et ne coûte pas cher ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- son utilisation est très facile.

Les inconvénients :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

5. La carte crédit :

5.1 Définition :

C'est un instrument de paiement moderne, technologie de pointe de leur époque, les cartes bancaires ont d'abord été en aluminium puis en plastique , et maintenant à puce électronique.

2. les techniques bancaires de paiement

techniques de paiement est une procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités de l'utilisation de l'instrument de paiement à qui résultent de l'accord des parties au contrat .On peut distinguer deux catégories de techniques de paiement qui sont :

Les techniques documentaires de règlement (la remise documentaire , le crédit documentaire et l'affacturage) et les techniques non documentaires de règlement (l'encaissement direct, le contre remboursement et le compte à l'étranger).

²⁰ Mémoire de licence , le financement du commerce extérieur banque d'algerie, cas de CPA , option MFB établissement de MOULOUD MEAMERIE promotion 2002/2003, p31

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

2.1 Les techniques de paiements à l'international non documentaire

2.1.1 l'encaissement simple

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionner par la remise en banque de Les documents designer à prouver qu'il a remplié ces obligations, le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur.

Cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaire qui se connaît de longue date où entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré. Il existe différents types d'encaissement direct encaissement simple

Cette technique donne aux transporteurs finals de la marchandise ou mandant d'intermédiaire financier, le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le contre du vendeur moyennant rémunération

2.1.2 le contre remboursement : Il consiste a nous livré la marchandises que contre non paiement, l'encaissement étant confier au transporteur ou au transitaire .

2.2 Les techniques documentaires de règlement :

2.2.1. l'affacturage :

« l'affacturage est la cession des créances d'un exportateur à une société d'affacturage qui se charge d'en opérer le recouvrement » il s'agit donc d'une protection pour l'exportateur contre les risques de non-paiement, contre le risque de change et représente également le monde de financement commerciale international, ce système présente donc l'avantage d'être rapide de transfère le risque d'impayé et simplifié la gestion des comptes client.

2.2.2. La remise documentaire (REMDOC) :

a. Définition :

Est une technique par laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur de ne mettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.²¹

b. Les formes de la remise documentaire :

La remise documentaire se réalise selon deux formes :

²¹ ANNEBOFFY-DONNEGER ? CHRISTOPHE DEPROIS »commerce international »HACHETTE LIVRE 2009 ?P43

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

- Document contre paiement (D/P) : la banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat.

Cette forme à une sécurité pour l'exportateur .Celui –ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandises pour l'acheteur.

- Document contre acceptation (D/A) : la banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par cette dernière d'une ou de plusieurs traites payable à une échéance ultérieure.²²

c. Les intervenants :

- Cette technique fait intervenir généralement quatre parties sont :

- **Ledonneur d'ordre** : C'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **Labanqueremettante** : C'est la banque de l'exportateur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **Labanqueprésentatrice** : C'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement en général correspondante à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **Lebénéficiaire** : C'est l'acheteur ,il paie le montant de la facture ou il signe la lettre de change ,il reçoit en échange les documents qui permet de retirer les marchandises et de les dédouaner.²³

²² LAZARY , le commerce international 5eme Ed , 2005p209

²³ Mémoire de licence , le financement du commerce extérieure banque d'algerie, cas de CPA , option MFB établissement de MOULOUD MEAMERIE promotion 2002/2003, p99

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

d. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :²⁴

Les avantages :

- Simplicité de formalités c'est –à-dire :exécution administrative simplifiée.
- Fonctionne à l'initiative de vendeur et ne garantit pas le risque politique.

Les inconvénients :

- C'est une technique qui protège pas l'exportateur du risque du change ;
- Il ya aucun engagement des banques intervenantes ;
- Sécurité limité, l'acheteur peut ne pas lever ses documents et négocier une baisse des prix.

2.2.3. Définition du crédit documentaire

a. Le crédit documentaire : est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont 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.²⁵

b. Les intervenants :

- **Ledonneur d'ordre :** C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouvrir du crédit documentaire en faveur de son fournisseur.
- **La banque émettrice :** C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est –à-dire procède à son ouverture.
- **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.

²⁴ ANNEBOFFY-DONNEGER ? CHRISTOPHE DEPROIS »commerce international »HACHETTE LIVRE 2009 ,p39

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

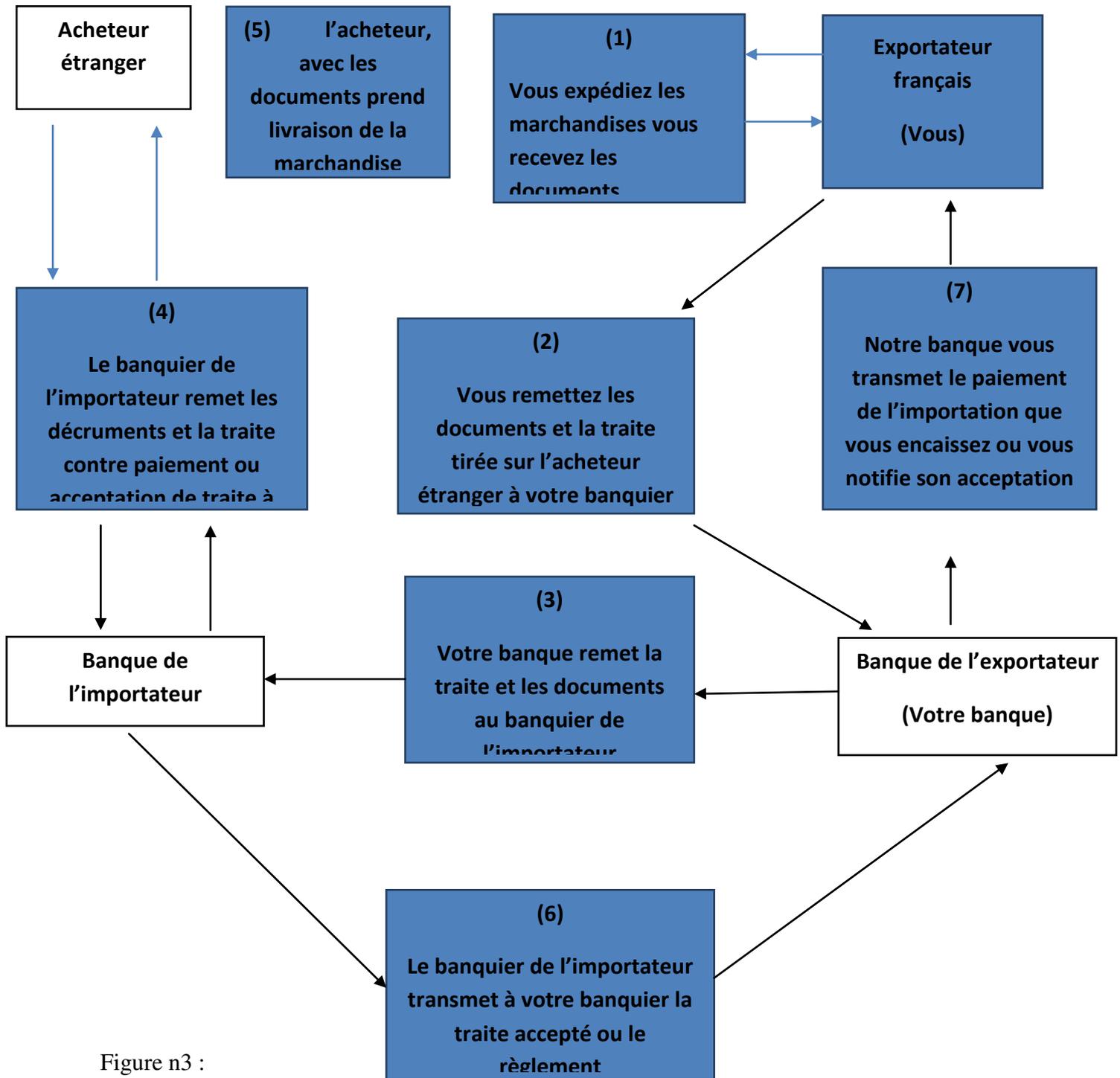


Figure n3 :

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

c. Les différentes formes du crédit documentaire :

Il existe différents types du crédit documentaire classé selon trois grandes critères (de sécurité, de mode de réalisation et le mode de financement).

c.1 : selon le critère de sécurité :

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques

Et protège d'une manière croissante l'exportateur :

- Le crédit documentaire révocable.
- Le crédit documentaire irrévocable.
- Le crédit documentaire irrévocable confirmé.

c.2. Le crédit documentaire révocable :

Le crédit documentaire révocable est une simple mise à disposition contre document avec avis simple de banquier payeur au bénéficiaire de crédit, il comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération, et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notifiante sans engagement de sa part. Ce type de crédit peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment, tant que les documents ne sont pas présentés et puis ce que il apporte aucune sécurité pour le vendeur, ce type est très rarement utilisé.

-

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

c.3 Le crédit documentaire irrévocable :

La banque de l'acheteur s'engage à payer sous réserve du respect des dispositions de crédit (documents et date de validité) cette banque peut engendrer d'une part d'un risque de ne pas pouvoir transférer les fonds entre les deux pays, d'autre part le risque d'insolvabilité du pays acheteur.

c.4 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

La banque de l'acheteur s'engage à payer sous réserve du respect des dispositions de crédit (documents et date de livraison) au qu'elle s'ajoute l'engagement d'une autre banque qui situe dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice), souvent la banque nificatrice, ce qui fait disparaître tous risques de non-paiement, toujours à condition que les documents conformes soient présentés dans les délais prévus.

Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international

Conclusion :

Pour que le fonctionnement des opérations du commerce entre l'exportateur et l'importateur se passe d'une façon plus sûre, la nécessité de connaître les éléments de base pour chaque opération que se soit les documents, les incoterms, ou les procédures de domiciliation est indispensable.

L'importance des opérations du commerce pour l'exportateur et l'importateur les obligent à choisir un partenaire de soutien qui est la banque, cette dernière offre les moyens de paiement et de financement adéquats à chaque type de transactions ou d'investissement et tout ça afin d'éviter des litiges et des risques assez importants de la scène commerciale.

Nous avons essayé dans ce chapitre de montrer brièvement l'essentiel des documents de base utilisés dans le commerce et dans la procédure de domiciliation, on a aussi mis l'accent sur les différents moyens de financement et de paiements que la banque offre pour les opérations de commerce international.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Introduction :

Afin d'évaluer les risques du commerce international et le rôle de la banque dans la gestion de 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 sien de la banque AGB de tiziouzouagence N16.

Avant de commencé 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 : dans la 1ère section on a présenté l'organisme d'accueille qui est la banque de AGB de tiziouzou , la seconde section on la consacré a la conception et l'application du modèle d'identification et dévaluation des risques à l'AGB.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Section 1 : présentation du groupe GULF BANK ALGERIA et son introduction en Algérie

1.1 Historique de la banque :

Banque commerciales de droit algérien au capital de 10.000.000.000 DZGulf Bank Alegria a été créée le 15 décembre 2003 , par l'apport de 3 banque , leader sur leur marché , appartenant au groupe KIPCO .Dès sa création AGB s'est donné pour mission de contribuer au développement économique et financier de l'algérien offrant au entreprises et professionnels de services et produits diversifiés de qualité , alliant au financement bancaire classique une offre de solutions financières conformes aux de la chariaa . En 2007 ,AGB élargit son champ d'action et propose désormais a la clientèles de particuliers une gamme variée de produits et de services ,qui de part leur caractéristiques et innovation a remportés un réel succès auprès de celle-ci.

En 2008 AGB vise a se rapprocher de sa clientèle , c'est ainsi qu'elle procède à l'extension dans son réseaux d'agence passant d'une seule agence en 2007 à 13 agences opérationnelles en 2008 et 15 autres on cours de réalisation .Avec la clôture de 2009 ,Gulf Bank Alegria enregistre sa cinquième année consécutive de profits , en réalisant la bénéfice de plus de 20millions USD.

Président conseil d'administration c'est EL KABARITI Abdelkrim en 2013 ,Gulf Bank Algéria dispose aujourd'hui 53 agences classique dont 5 automatiques , opérationnelles afin se rapprocher mieux de sa clientes sur l'ensemble du territoire nationale .

1.2 Les actionnaire de AGB :

1.2.1 :Le groupe KIPCO :

Créé en 1975 , Kuwait Project company Holding ,KIPCO est un groupe koweïtien privé ,considéré comme l'un des plus grand groupes diversifiés dans la région du moyen – orient et d'Afrique du nord détenant des actifs plus de 19 milliards USD KIPCO détient des intérêts dans plus de 50 sociétés opérant dans 21 pays « principalement dans les pays arabes » employant plus de 7000 personnes à travers le monde .ses principaux secteurs d'activités sont les services financiers et les médias .KIPCO détient également les intérêts

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

directs et indirects dans le secteurs de la santé ,tourisme, de l'industrie, de conseil et de l'immobilier.

1.2.2 :Burgan Bank :

Présentation filiale du groupe KIPCO , Burgan Bank est une banque commerciale Koweitienne , avec des filiales établies majoritairement dans la région de MENA , crée en 1977 la banque à acquis le rôle capital dans le secteur de particulier, des entreprises et des affaires grâce à des offres de produits innovantes , une technologies de pointe et un large réseau de distribution , ses filiales incluent la Gulf Bank Algéria , Bank of Baghdâd « IRAK »et la Jordan Koweït Bank «JORANIE» .Les résultats de la banque sont continuel accroissement fort d'un capital sociale important et un investissement diversifié ,son réseau compte 21 agences et de 120 distributeurs automatiques.

1.2.3 Tunis International Bank :

Présentation crée en 1982 ,Tunis International Bank est la première banque privé offshore établie en Tunisie. Elle fournit une gamme complète de services financiers internationaux pour les sociétés ,les institutions financières ,les gouvernements et les individus ,comprenant :les opérations de devises étrangères et le marché monétaires dans toute les devises convertibles , le financement du commerce international, les services aux particuliers ,les opération bancaires commerciales et d'investissement , les cartes de paiement internationales visas Américain expressect .Elle dispose d'un bureau de représentation à Tripoli et détient une participation de 30 / dans Gulf Bank Algéria .L'actionnaire principale de la TIB est l'United Gulf Bank .

1.2.4 Jordan Kuweit Bank :

Présentation fondée en 197, elle évolue avec succès dans le système banc aire jordanien , banque commerciale, elle offre à sa clientèles une gamme diversifiée de produits et de services bancaires , distribués sur un réseau de 48 agences en Jordanie et 2 autres en Palestine et chypre. Elle participe à hauteur de 10/ dans le capital de GBA en mai , JKB devient la filiale de Bugran Bank à hauteur de 51.10 .

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

1.3 La mission de la banque AGB :

Rester en permanences à l'écoute des entreprises et des particuliers afin qu'AGB puisse offrir la gamme la plus innovante de produits et services financiers personnalisés ,tant conventionnels que conforme aux préceptes de la charia, et contribué ainsi à l'enrichissement à la vie des algériens .

Sa vision de référence en Algérie pour avoir su mériter la confiance de nos clients et être le partenaire qu'il choisissent pour améliorer leur qualité de vie.les valeurs fondamentales qui sous-tendent la mission et la vision de AGB et traduisent réellement tout ce que exerce, à titre individuel et collectivement ,ces valeurs guident ces interventions.¹

1.4 La stratégies de Gulf Bank Algéria :

La stratégie de AGB a été définit au début de 2009 , dans la même lignée que celle du groupe Burgan Bank et avec pour objectif de réaliser sa mission tout en étant fidèle aux valeurs et principes qui sont les siennes.²

Cette stratégie s'articule autour de 5 axes :

- ✓ Total qualité management : Elle concerne plusieurs domaines d'interventions tel que la qualité de service, les infrastructures ,du management ,de la gestion des risques.....etc ;
- ✓ Elargissement du réseau d'agence : Pour être toujours plus proche de ses clients , les faisant bénéficier des produits de pointes universels adaptés à leurs besoins locaux ;
- ✓ Elargissement de l'offre produits et services afin de pouvoir répondre aux attentes de tous ;
- ✓ Une gestion des ressources humaines accès sur la performance :AGB dotée d'une politique de gestion des ressources humaines récompensant les résultats et permettant le développement humain et professionnel de l'ensemble de son personnel ;

¹ Rapport annuel d'AGB Algérie , 2010, p04

²Idem ,p05

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

- ✓ Croissance et conquête de parts de marché : AGB axe sa politique commerciale sur une logique de croissance et d'une conquête de part de marché participant ainsi activement au développement économique de L'algerie et à
- ✓ l'enrichissement des algeriens.

1.5 : Opération à l'exportation et à l'importation :

Gulf bank Algérie met à la disposition des professionnels et des entreprises une multitudes de services leurs assurant une bonne gestion des opérations bancaires liés à leurs entreprises ou projets .Gérer au quotidien ,placer ou bien financé devient facile avec l'AGB .

AGB le partenaire à l'importation et à l'exportation :

- Financement des activités ;
- Garantie des engagements

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Tableau N 17 :Les services à l'international de l'AGB

Opérations	à l'exportation	à l'importation
Gestion des comptes En devises	-Comptes en devises et en dinars convertible ; -Comptes professionnels ; -Allocation touristique de devises pour voyages.	--Comptes en devises et en dinars convertible ; --Comptes professionnels ; - Allocation touristique de devises pour voyages.
Moyens de paiement	-Emission de cartes de paiement internationales ; -virements, -transfert à l'étranger.	-Emission de cartes de paiement internationales ; -virements, -transfert à l'étranger.
Trade finance	-Emission des garanties internationales -Emission des crédits Documentaires.	-Réception des garanties internationales ; -Réception des crédit documentaires ; -Réception d'encaissement documentaire.

Source : Réalisé à partir du site www.ag-bank.com

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

-La banque AGB caractérisée par :

- ✓ La qualité et la rapidité d'exécution des opérations ;
- ✓ Large réseau de correspondants étrangers à travers le monde ;
- ✓ Des compétences de premiers ordre ;
- ✓ Un conseil personnalisé.

En application des décisions du pouvoir publique et de la banque d'Algérie ,Gulf Bank Algeria , toute opération de domiciliation de facture d'importation ou d'exportation devras désormais faire l' objets de pré- domiciliation économique, via site web des banques .A cet effet , un nouveau service a été mis rn place , afin de permettre de transmettre les demandes de domiciliation sur le site web , grâce au compte AGB on ligne.³

1.6Structure et organisation :

Au niveau de AGB une séparation existe entre la structure chargé de la gestion actif passif et la trésorerie et le département risque marché rattaché au pole risque management .

AGB a également mis en place comité de gestion actif passif « ALCO » qui traite , décide et élabore un rapport périodique destiné au comité de direction dépanadant du conseil d'administration de la banque sur les différentes aspects liés au risque marché :risque des taux d'intérêt , taux de change et le risque de liquidité .Pour le moment la banque s'assure de la conformité de ces conditions de banque applicables à la clientèles ,des position de change et de ratio de liquidité sont conforme à la réglementation bancaire en vigueur .

1.6.1 : Organigramme de la banque :

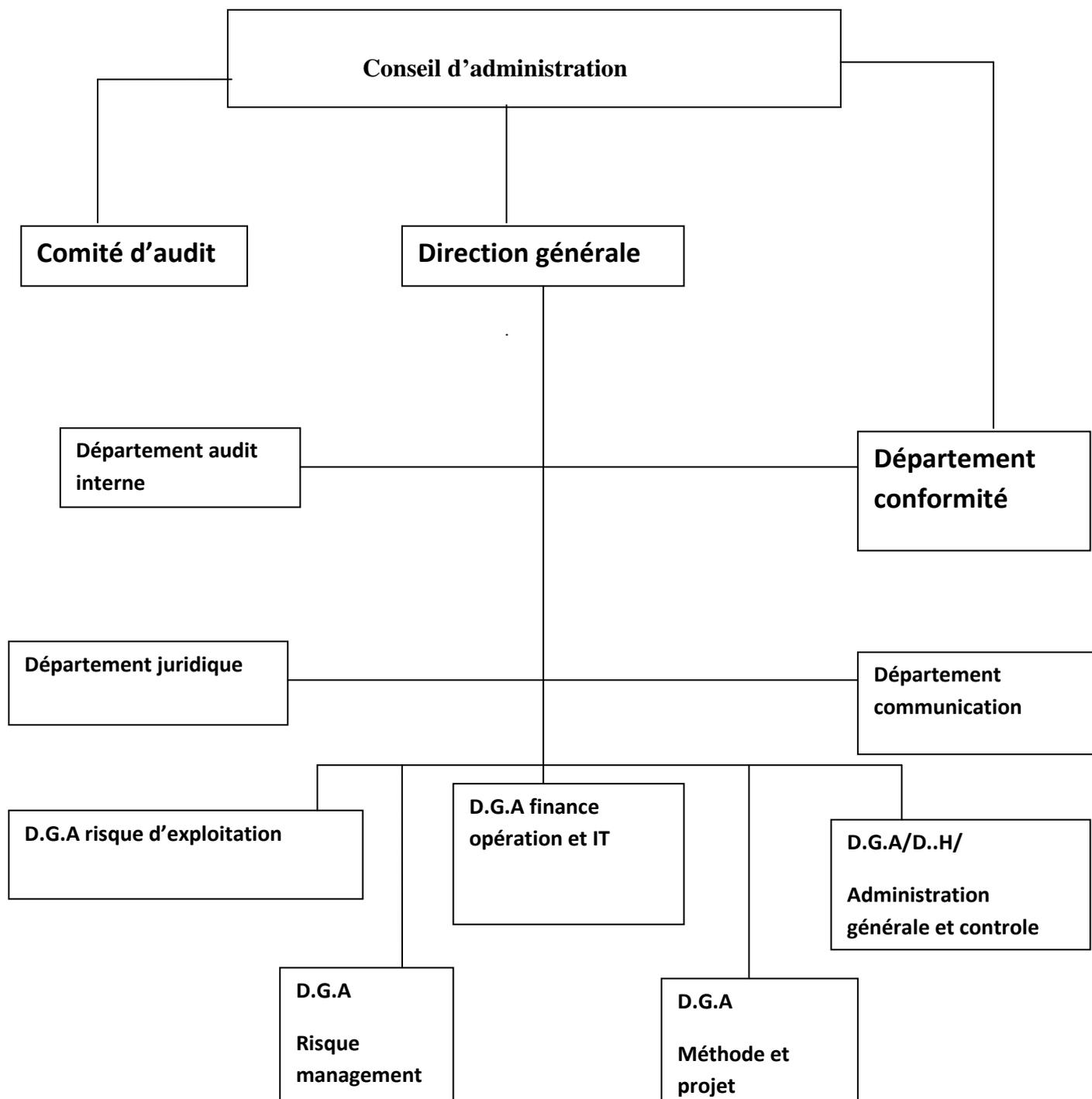
Soucieuse de meilleurs pratique en matières de gouvernance et toujours mériter la confiance de ces actionnaire –propriétaires et de sa clientèle, un nouveau organigramme de cette banque a été mis en place en 2013.La nouvelle organisation vise une croissance optimale des activités de la banque en basant sur 3 axes :

³www.ag-bank.com consulté 10/09/2019

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

- ✓ La séparation des métiers ;
- ✓ Le contrôle de risque opérationnel ;
- ✓ La flexibilité organisationnelle et commerciale .

Figure n :Organigramme général de Gulf Bank Algéria



Source : document interne de l'AGB

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Afin de répondre d'une manière efficace et efficiente à la mise en place du plan stratégique de la banque , ce nouvel organigramme est constitué de 4 grands pôles de métiers d'entreprise efficace du directeur général. Il prend en compte la mise en place d'une gouvernance d'entreprise efficace , mais aussi l'évolution de la banque , ses activités et l'élargissement de son réseau .il s'agit des :

-Direction Générale Adjointe chargée du pôle exploitation : Elle est composée de la direction de financement , la direction des supports et ventes et de 5 directions régional d'exploitation :

Direction général adjointe chargé de pôle risque management :

Elle est composée des directions risques crédit , contrôle interne des risques opérationnel , sécurité , informatique et continuité de l'activité et la direction du marché .

Direction général adjointe chargé de pôle opération et système d'information

Elle est composée des directions des relation international, de back office centrale et de la direction de systèmes d'information.

Direction général adjointe de pôle administration

Elle est composée des ressources humains, de l'administration général et de la direction finance et comptabilité.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Section2 :présentation du groupe GULF BANK ALGERIA et son introduction en Algérie

Dans cette section nous allons essayer d'expliquer l'approche méthodologique que nous mettrons en œuvre , pour répondre à la problématique de ce mémoire . Elle sera décliner en deux parties, à savoir le modèle d'analyse et l'approche adopté par l'AGB 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 demanagement des risques appliqué par l'AGB .

1.Le modèle d'analyse de l'étude d' Approche et démarches adoptée par l'AGB

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

suivant :

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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 AGB

L'objectif de cette étape est de se familiariser et de prendre connaissance générale de l'organisation qui est la banque AGB. 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 AGB.

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 AGB 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 l'AGB 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 l'AGB 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 recourt sont :

- ✓ **Manuel de procédures :**

L'AGB 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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

✓ 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 l'AGB nous 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 l' AGB 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 AGB.

✓ Tableau d'identification de risques

Connu sous le vocable tableau d'identification des zones à risques ou des 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 déduire les risques liés aux opérations du commerce international.

1.1.2.2 Evaluation des risques

Pour l'AGB 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 $3 \times 1 = 3$).

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Si le niveau de risque ne satisfait pas les critères d'acceptabilité émis par l'AGB (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 But 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 AGB .

➤ Méthode d'évaluation qualitative :

Cette méthode d'évaluation est utilisée en absence des statistiques nécessaires à une évaluation quantitative.

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

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

comme suit :

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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

côte	Impact du risqué	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

Tableau 18: Echelle de cotation de l'impact de risque

Source : AGSOUS « D » et LAOUBI « R » les risques et les garanties de financement de commerce international , université de bejaia , 2013/2014 , p70

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sein de l'AGB

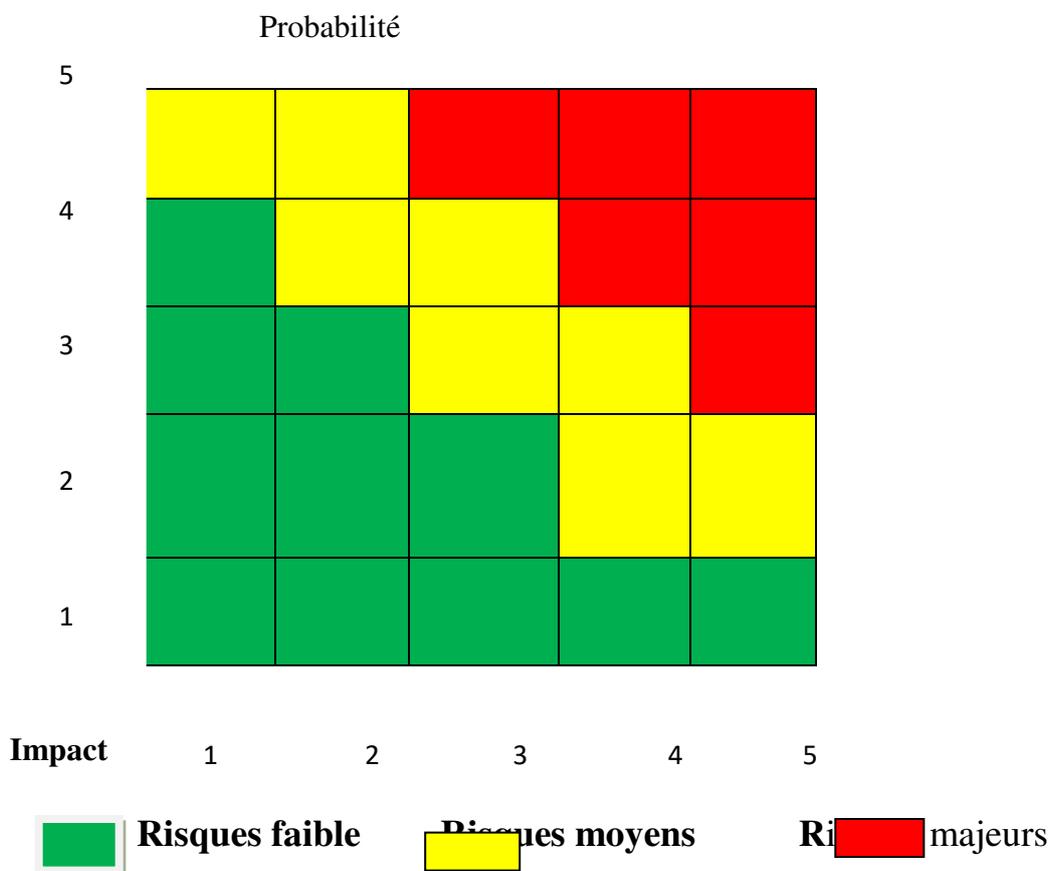
1.1.2.3 La hiérarchisation des risques :

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 AGB 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 maîtriser compte tenu de la stratégie instaurée au niveau de l'AGB.

a. Formalisation de la maitresse des risques

Figure N 02



Source : réaliser au sein de l'AGB

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Cette matrice sert pour classer chaque risque selon son degré de criticité dans des zones différents ; la zone verte correspond au risques faibles , la zone jaune aux risque moyens et la zone rouge au risques majeurs, cette classification permet à la banque de connaitre les risques propriétaire à traiter. La banque AGB doit traiter les risques majeurs .Elle a le choix entre 2 approches possibles : des mesures préventives pour éviter leurs apparition, un plan d'action prêt à servir au cas ou l'évènement non souhaité se produirait.

Dans le 2 éme cas , il convient de planifier et organiser les moyens à mettre en œuvre pour en assure le maitrise.

1.2 la 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 AGB de Tiziouzou Agence N16 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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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-eRisque après la réception de marchandises

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Tableau N°20: Identification des risques du commerce international

Moment du risqué	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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

	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 ou ils se trouvent et les facteurs des risques, chaque risque à l'instant ou il se trouve.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Tableau n 21 : la liste des principaux risques liés au commerce international

N° de risqu e	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	Risqued'inflation
7	Risque de perte de change
8	Risque de récession
9	Risqued'économie fragile
10	Risque de promulgation de nouvelles lois ou règlements
11	Risque de corruption
12	Risqued'interruption du marché
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières
14	Risque de transport

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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 inférieure à celle commandé

Source : réaliser par nous même avec l'aide de notre en cadreur à la banque

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 déjà mentionne auparavant :

1.2.2.1 Evaluation de la probabilité de survenance des risques

Pour l'évaluation des risques de commerce nous allons appliquer cette échelle de notation déjà mentionné au paravent

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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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

Tableau N° 22 : 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	Risqued'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	Risqued'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	Risqued'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	Risqued'insolvabilité, contrepartie	Forte	4	Il y a une forte chance que le risque se produise

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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°22 : dans ce tableau on a attribué a chaque risque une note selon sa probabilité de survenance dans une opération du commerce international

Tableau N° 23 : 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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

7	Risque de perte de change	Forte	4
21	Risque de dédouanement	Moyenne	3
20	Risque de non respect des engagements	Moyenne	3
12	Risqued'interruption du marché	Moyenne	3
11	Risque de corruption	Moyenne	3
9	Risqued'économie fragile	Moyenne	3
8	Risque de récession	Moyenne	3
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 loisou 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

Commentaire : 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 premiers avec la plus forte probabilité.

1.2.2.2Evaluation de l'impact des risques de commerce international ;

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Comme annoncé dans la 2^{ème} section nous allons évalué qualitativement l'impacte des risques identifier il s'agira de la détermination des conséquences maximal en cas de leur survenance et de niveau de conséquence que cela pourras engendrer .Les critères de cotation de l'impact des risques sont déterminer dans le tableau suivant :

a. Présentation de l'impactes des risques identifier :

Le tableau ci –dessous présente les impactes des risques identifier liés au opérations de commerce international, les cotes attribué au différents risques sont issus des critères que nous avons fixés dans le tableau ci -dessous :

Tableau N° 24: 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	Risqued'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 recession	Modéré	3	Conséquence modérée des effets du risque sur les objectifs de l'entreprise

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

9	Risqued'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	Risqued'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	Risqued'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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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 : ce tableau présente les risques avec l'impactes

Tableau N° 25: Hiérarchisation des risques selon leur impact

N° du risque	Risqué	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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

11	Risque de corruption	Modéré	3
9	Risqued'économie fragile	Modéré	3
8	Risque de récession	Modéré	3
6	Risqued'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 notre encadreur a la banque

Commentaire :après avoir attribue les notes de l'impact de chaque risques on a hiérarchisé les risques de l'impact de plus catastrophique ou plus faible on remarque que le risque de change arrive toujours en premier avec l'impact le plus catastrophique suivis de risque bancaire.

1.2.3 Hiérarchisation par ordre de criticité :

Comme nous l'avons mentionné au paravent cette étape consiste a classifier les risques en fonction de la probabilité de survenance et de leur impact ,nous allons calculer la criticité de chaque risque qui est le produit de la probabilité de la survenance et de l'impact des conséquences de même risque .Nous allons procéder à la classification des risques selon leur niveau de criticité le plus élevé .

Le tableau suivant représente le résultat obtenu pour la hiérarchisation des risques selon leur niveau de criticité

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Tableau N° 26 : Hiérarchisation de la criticité des risques obtenus

N° du risque	Risques	Probabilité (1)	Impact (2)	Criticité (1 x 2)	hiérar chisati on
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	Risqued'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	Risqued'interruption du marché	3	3	9	11
11	Risque de corruption	3	3	9	12
9	Risqued'économie fragile	3	3	9	13
8	Risque de récession	3	3	9	14
6	Risqued'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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

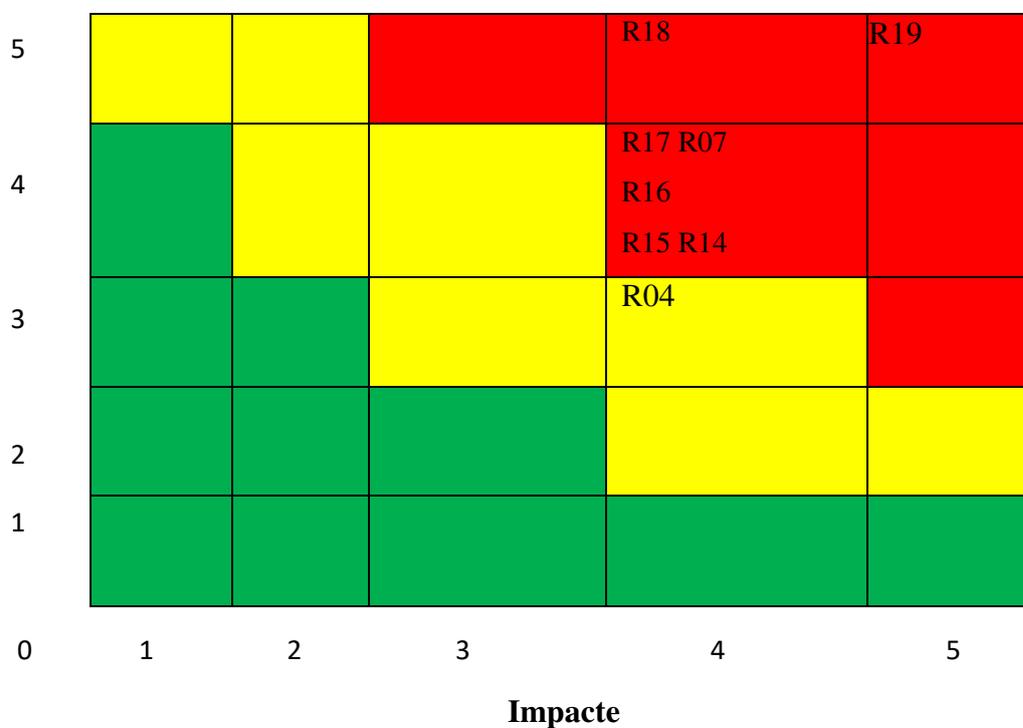
	partenaire				
5	Risque de mesures gouvernementales (interdiction, restriction)	2	4	8	18
23	Risque de recevoir une marchandise non conforme	2	3	6	19
13	Risque liée au manque ou pénurie de matières premières	2	3	6	20
3	Risque de non transfert	2	3	6	21
22	Risque d'évolution de nouvelles lois de commerce 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

Figure n° 03

Probabilité



Impacte

Risque faibles
 risques moyens
 risques majeurs

Source : élaboré par notre encadreur a la banque

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

La présentation de la matrice porte sur les risques dont la criticité égale 10. A la lumière de la présentation de la matrice, elle ressort que les risques majeurs c'est –à-dire ceux qui sont dans la zone rouge doivent faire l'objet d'une attention particulière a l'endroit des dirigeants de l'AGB, et sur tout la direction de suivie de risque notamment le service du commerce extérieure.

Les principaux risques qui ressort sont : le risque de non- paiement, le risque de change, le risque liés à la marchandises, risque politique et ils sont répertories dans le tableau suivant :

Tableau N 27: 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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

1.3 Phase de finalisation

Cette démarche à pour but d'aider le service du commerce extérieur au niveau de l'AGB 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

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

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 l'AGB 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 l'AGB 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 qui sont :

➤ **L'analyse financière :**

Cette démarche à pour but d'aider le service du commerce extérieur au niveau de l'AGB pour faire ressortir certaine ratios en analysant le compte et les bilans de ces clients pour voir le degré de respects de ces ratios

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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 l'AGB 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

Une série d'analyses afin de collecter le plus d'informations sur le demandeur de crédit 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 l'AGB 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 l'AGB

Afin d'éviter et de limiter le risque de non paiement l'AGB 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 :

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Comme chaque banque l'AGB 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 connaître le niveau de risque auquel la banque l'AGB s'expose lors de ses opérations avec l'étranger.

1.4 Les produits bancaires mis en place par l'AGB 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 l'AGBa 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 l'AGB le paiement par le crédit documentaire permet de se couvrir complètement contre le risque de non paiement (commercial) puisque c'est L'AGB qui intervient dans le paiement. Le caractère irrévocable et confirmé du Credoc annule le risque de non paiement.

➤ **La caution bancaire :**

L'AGB 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 AGB 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, l'AGB opte pour la CAGEX qui offre une couverture de risque commercial et offre deux polices :

➤ **La police global :**

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.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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

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

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

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 l'AGB , la phase de recouvrement passe par trois étapes :

1-Phase de recouvrement a l'amiable :

lorsque l'AGB 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

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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 AGB préfère une relance a l'amiable.

1.5 Les mesures préventives contre le risque change :

L'AGB 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 l'AGB sont :

1-Limitation des activités de change :au niveau de l'AGB les activités de change sont dirigées et orienté par le besoin des clients, les positions de changes prises au niveau de la banque AGB 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 façoncontinue et sa pour éviter une exposition imprévu au risque de change, c'est pour celala banque AGB 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 permetde 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 :

L'AGB 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 AGB

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

1.5.2.1 Les produits bancaires mis en place par l'AGB pour la gestion de risque de change

➤ **Souscription d'un contrat de change à terme :**

le change à terme de chez la banque AGB permet de figer aujourd'hui le cours de change qui vous sera appliqué à une échéance future, c'est à dire vous êtes protégé 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 protégé, 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 AGB 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 l'AGB 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 œuvre :

➤ **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 :

➤ **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.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

- **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

L'AGB à mis en place un certain nombre de garanties qui ont pour but de couvrir les risques liés 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 AGB sont :

➤ **La garantie de soumission (BID BOND) :**

La garantie de soumission (ou d'adjudication) de l'AGB 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 à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

➤ **La garantie d'exécution du contrat (performance Bond) :**

Engagement de l'AGB à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles.

➤ **La garantie de retenue de garantie (retention money Bond) :**

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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 ;

L'AGB 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 l'AGBa su mettre quelques mesures qu'on peut résumer ici :

1.7.1Etude 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 secteurconcerné dans le but d'avoir une idée sur la faisabilité des projets et de financement des transactions commerciales de et vers ce pays.

1.7.2Labonne 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, connaître les 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 AGB fait recours a des sociétés

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

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

Type de risque	Les mesures de prévention et moyens de protection mis en place par l'AGB
Risque prospection	- Assurance foire prospection de laCAGEX
Risque pays (politique)	<ul style="list-style-type: none">- Evaluation des principaux enjeux économiques- Etude demarché- Bonne connaissance de la culture et des systèmes économiques- Assurance risque politique de laCAGEX
Risque économique	<ul style="list-style-type: none">- Etude demarche- Evaluation des principaux indicateurs économiques

l'acheteur et revêtant dans certains cas un caractère de force majeure.

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Risque juridique	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat formel - Désignation des lois applicable au contrat
Risque de fabrication	<ul style="list-style-type: none"> - S'informer auprès de l'acheteur et du pays de l'acheteur auprès des sociétés - S'informer sur l'information - S'informer sur l'information

Tableau n 28 : Récapitulation de tous les risques avec les moyens et les mesures de protection contre les risques du commerce .

Source : établit au sein de la banque

Risque d'avaries	<ul style="list-style-type: none"> - Assurance Transport
Risque de non paiement (commercial)	<ul style="list-style-type: none"> - Sélection des emprunteurs - S'informer sur les emprunteurs - Clauses du contrat précises - Crédit documentaire et lettre de crédit standby- - Assurance crédit - Affacturation et forfaitage
Risque de change	<ul style="list-style-type: none"> - Suivre de position de change - Analyse macro économique des marchés - Change à terme, options de change - Assurance change -

CHAPITRE 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB

Conclusion :

Après avoir met l'accent sur la stratégies de l'AGB en terme de mise en place de mesures de prévention contre les risques qui naissent de financement des opération du commerce international, nous constatons que sa politique est rigoureuse en matières de prévention des risques et ça se voit dans la diversification de ces mesures et des moyens de protection qui ont pour objectif de se prémunir et de limiter l'intensité de ces risques donc on peutjuger que ça stratégies et ces mesures de prévention sont efficace

Conclusion générale

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 multipliées 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 commerciales 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 appréhendées uniquement à travers les entreprises, les banques ont un rôle primordial 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 liés à l'accompagnement des opérateurs, la banque ne s'engage pas seulement à financer mais aussi à gérer les risques liés au financement du commerce extérieur par l'élaboration des mesures et des plans d'actions qui ont pour but de sécuriser 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 effectué tout d'abord un stage au sein de l'AGB de Tizi Ouzou, où nous avons pu mener un guide d'entretien qui nous a aidé à décrypter, décrire et expliquer la démarche de gestion des risques.

grâce à ce stage nous avons pu avoir une idée sur la stratégie adoptée par l'AGB et l'expérience algérienne dans la gestion préventive des risques via des actions et des produits bancaires qui ont pour fonction la couverture des risques.

Nous avons ensuite procédé à l'application de cette approche de gestion des risques dont l'objectif est d'identifier, évaluer, hiérarchiser et prioriser les risques inhérents à une opération de commerce puis décrire les mesures de gestion préventive spécialement dédiées aux risques préconisées par l'AGB.

Les principaux résultats sont les suivants :

- La banque AGB respecte les étapes clés d'une bonne gestion des risques.

Conclusion générale

- 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 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 l'AGB est efficace.

A la lumière de ce résultats nous constatons que la stratégie de l'AGB en terme de prévention de risques ..

On sait 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.

Bibliographie

➤ *Ouvrages*

- ✚ *ACHI (S), cours de commerce international : techniques de couverture de risques, BTS.*
- ✚ *ALAIN DEPPE : COURS DE MARKETING INTERNATIONAL UNIV DE PICARDIE.*
- ✚ *ALLAIN BONNEVILLE, INTERNALISATION DES échanges, MONDIALISATION et évolution socioculturelle, cours terminal ES, France ,2008*
- ✚ *ALAIN DEPPE, «COURS DE MARKETING INTERNATIONAL», université de Picardie.*
- ✚ *ALAIN DEPPE, op cite.*
- ✚ *ANNEBOFFY-DONNEGER ? CHRISTOPHE DEPROIS »commerce international »HACHETTE LIVRE 2009*
- ✚ *BOUCHETA .S « Le commerce international »école supérieure des banques , Alger , 2003*
- ✚ *BERNET ROULAND .L , « principe des techniques bancaire »25 ème Edition ,Dunod , paris , 2008,*
- ✚ *BERNOU NACER, « Eléments d'économie bancaire », thèse doctorat, université Lyon, 2005.*
- ✚ *BERNOU DIAKTINE SYLVIE, « les fondements de la théorie bancaire», édition DUNOD, PARIS, 2008, P NACER, ibid.*
- ✚ *CAKIROGLU .I.S, OP.CIT*
- ✚ *C.PASCO BERIO, marketing internal 4ème Edition, Dunod, 2002,*
- ✚ *C.PASCO.BERIO.OP.CIT*
- ✚ *Crédit populaire d'algerie, manuel des procédures de domiciliation, Alger*
- ✚ *DIAKTI RAINELLI MICHEL, « le commerce International édition LA DECOUVERTE, paris, 2003,*
- ✚ *NE SYLVI .*
- ✚ *EGRAND GHISLAINE et HUBERT MARTINI, « gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008*
- ✚ *GSOUS DJIDA et LAOUBI ROSA « les risques et les garanties de financement du commerce international», Master, université de Bejaia, 2013-2014E, op cite.*
- ✚ *JENKAL (D) et FATOUS (T), « financement d'importation par CREDOC », université de Bejaia, licence en FCI, promotion 2010-2011.*
- ✚ *KARIM HELLAL, « Le financement et le risque du commerce extérieur », master, Université de Bejaia, 2013 KLUIN J et MARIO B « gestion et stratégies financières international » , Edition Dunod ,1985*
- ✚ *KLUIN J et MARIO B « gestion et stratégies financières international » , Edition Dunod ,1985*
- ✚ *KARIM HELLAL, « Le financement et le risque du commerce extérieur », master, Université de Bejaia, 2013. LAZARY, le commerce international 5eme Ed , 2005*
- ✚ *LE GRAND .G ET MARTINI.H « management des opérations de commerce international », sixième édition Dounod, paris , 2003*

- ✚ *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.*
- ✚ *MOND DIDIER –PIERRE, « moyens et techniques de paiement international »ED eska , paris , 2002 Mémoire de licence , le financement du commerce extérieur, banque d'algerie , cas de CPA , option MFB ,établissement de MOULOUD MAMMERIE ,promotion 2002/2003*
- ✚ *Mémoire , le financement du commerce extérieure banque d'algerie, cas de CPA , option MFB établissement de MOULOUD MEAMERIE promotion 2002/2003*
- ✚ *USSAMA BAH, « la gestion de risque de crédit : un enjeu majeur pour les banques », université de Dakar Bourguiba, 2008,*
- **Site internet :**
- ✚ https://beraud.u-cergy.fr/index_fichiers/csept.pdf
- ✚ http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminale-es/avantage-comparatif_sex104.html
log.acversailles.fr/lecoindesses/public/Expliquez_le_paradoxe_de_Leontief.doc,
- ✚ [http://www.ac-orleans-tours.fr/centreco/ecointer/minifich.](http://www.ac-orleans-tours.fr/centreco/ecointer/minifich)
- ✚ <http://www.foad-mooc.auf.org>
- ✚ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/risque-pays.html>
- ✚ http://piimt.us/piimt/module/demande/fichr/attachement_1262.pdf
- ✚ <https://fr.wikipedia.org>
- ✚ [https://www.mollat.com/dossiers/les-tic-technologies-de-l-information-et-de-la-communication,](https://www.mollat.com/dossiers/les-tic-technologies-de-l-information-et-de-la-communication)
- ✚ <http://expertsunivers.com> avantages et inconvénients des-ntic.html .
- ✚ [https://fr.slishare.net /contactesmoonde/les-technologies de-l'information-et-leur application –en commerce international](https://fr.slishare.net/contactesmoonde/les-technologies-de-l-information-et-leur-application-en-commerce-international)
- ✚ <http://experts-univers.com/inconvinients -avantages-des ntic.html>

La listes des tableau :

N de tableau	Titre	N de page
1	Types des risques	
2	Avantages et inconvénients du représentant à l'étranger	
3	Avantages et inconvénients de la succursale	
4	Avantages et inconvénients de la filiales de distribution	
5	Avantages et inconvénients de l'agent	
	Avantages et inconvénients de l'importateur	
7	<i>Avantages et inconvénients du bureau d'achat étranger</i>	
8	Avantages et inconvénients des transferts des technologies	
9	Avantages et inconvénients du portage ou le parrainage	
10	Les activités de l'entreprise internationalisée selon les TIC	
11	Obligation du chargeur et du vendeur	
12	Obligation du chargeur et transporteur	
13	Les obligations des parties expéditeur –transporteur	
14	Les obligations de chemin de fer	
15	Les incoterms	
16	La répartition des couts selon l'incoterms négociier	
17	Echelle de cotation de la probabilité de survenance	

La listes des tableau :

18	Echelle de cotation de l'impact du risque	
19	Identification des risques du commerce international	
20	Liste des principaux risques recensés liés aux opérations du commerce	
21	Evaluation de la probabilité de survenance des risque	
22	Hiérarchisation des risques selon leur probabilité de survenance	
23	présentation de l'impact des risques	
24	Hiérarchisation des risques selon leur impacts	
25	Hiérarchisation de la criticité des risques obtenus	
26	récapitulatif des risques majeurs de la zone rouge	
27	récapitulation de tous les risques avec les moyens et les mesures de protections contre les risques du commerce.	

Table des matières

Dédicace

Remerciement

Sommaire

Introduction générale01

Chapitre 01 : les fondements théoriques des risques bancaires04

SECTION 01: LA CONCEPTION CLASSIQUE DES RISQUES BANCAIRES 04

1. Les apports d'Adam Smith : Lien entre risque de crédit, monnaie en
Capital 04

1.1 La théorie bancaire d'Adam Smith 04

2. Les apports de thomas Tooke : Cycles économiques cycles de crédit et instabilité 06

2.1 : Monnaie et crédit 06

2.2 Cycles économiques et cycles de crédit..... 07

2.3 Risque de solvabilité et cause des crises bancaires 08

2.4 La politique de régulation de crédit..... 10

3. Les apports de Henry Thornton : Les notions du risque de liquidité et de prêteur
ultime 11

3.1 De la circulation des instruments de crédit à la circulation monétaire 11

3.2 Les risques des instruments de crédit 12

3.3 Risque de liquidité et monnaie 13

3.4 La crise de liquidité et les crises bancaires 14

3.5 Statut de la banque centrale et prêteur ultime 16

3.6 Prêteur ultime et politique monétaire 17

SECTION 02 : RETOURS AUX SOURCES THEORIQUES DES RISQUES DE
COMMERCE INTERNATIONAL 20

1.1. Théorie des avantages absolus d'Adam Smith 20

1.2. Théorie des avantages comparatives de David Ricardo 20

1.3 Théorie d' HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)..... 21

1.4 Le paradoxe de Léontief 21

1.5 Les théories macro-économie 21

Table des matières

1.5.1 Théorie de la demande	21
1.5.2 Théorie du cycle de vie international des produits	21
1.6 Théories de la firme :.....	23
1.6.1 La concurrence imparfaite	23
1.6.2 Théorie de la firme multinationale	23
1.6.3 L'avantage compétitif des nations	24
2. Les risques liés à une opération du commerce internationale	24
2-1 Les différents risques liés aux paiements.....	24
2.1.1 Le risque de crédit (non- paiement.....	24
2.1.2 Le risque commerciale	25
2.2 Le risque non commercial	25
2.2.1 Le risque pays.....	25
2.2.2 Le risque opérationnel	27
2.2.3 Le risque bancaire.....	27
2.3 Le risque de change.....	27
2.3.1 Le risque de transaction	27
2.3.2 Le risque de perte de compétitivité.....	28
2.4 Le risque technologique	28
2.5 Risque juridique	28
2.6 Les risques liés à la marchandise	28
2.6 Les risques liés à la marchandise	28
2.6.1 Le risque d'avaries	29
2.6.2 Les risques liés aux procédures logistiques	29
CONCLUSION.....	30
Chapitre 02: la survenance des risques du commerce international par la mondialisation des économies	31
Introduction	31
Section 1 : EMERGENCE ET DEVELOPPEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	32
1. avant la Révolution industrielle	32
1.1 Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle.....	32
1.2 Naissance du commerce international au XVIIIe siècle	32

Table des matières

2. Après la Révolution industrielle.....	33
2.1 Le protectionnisme du début du XIXe siècle	33
3. Développement du commerce international	34
3.1 Le repli protectionniste de la période 1880-1945.....	34
3.1.1 Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle	34
3.1.2 Généralisation du protectionnisme après la crise de 29	34
4. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges	35
4.1 La libéralisation des échanges : du GATT à l'OMC	35
4.2 Les grandes transformations du commerce international depuis 1945	35
On peut succinctement distinguer deux périodes.....	36
Section 2 : Les modes d'accès à l'international	39
1. L'exportation contrôlée	39
1.1. Exportation directe	40
1.1.1 La vente en salon	40
1.1.1.2 Vente sur appels d'offres internationaux.....	40
1.1.1.3 Vente à distance	40
1.1.1.4 Vente par internet	40
2. Le représentant à l'étranger.....	40
2.1 Le bureau de représentation	41
2.1.1 La succursale	41
2.1.1.2 Filiale de distribution... ..	42
2.1.1.3 L'agent.....	43
2.1.1.4 L'exportation sous traitée.....	44
2.1.2 L'importateur	44
2.1.3 L'importateur exclusif	45
2.1.4 Les autres intermédiaires	46
2.2.3.1 Les intermédiaires propriétaires	46
2.1.5 : Les intermédiaires non propriétaires.....	46
2.1.5 Les sociétés d'accompagnement à l'international	47
2.2.1 Les bureaux d'achat étrangers :	47
2.2.2 Les transferts des technologies.....	48
2.2.3 L'exportation concertée.....	49

Table des matières

2.2.4.Les groupements d'exportateurs	49
2.2.5Le portage ou parrainage	50
2.2.5.La franchise	50
2.2.7.La joint-venture :	51
section 03 : L'INTERCONNEXION DES ECHANGES ECONOMIQUES PAR LESTECHNOLOGIES D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION.....	51
2Le rôle des Tics dans le commerce et dans l'entreprise internationalisé	52
2.1 Planifier	52
2.2 Organiser.....	52
2.3 Diriger	52
2.4 Contrôler	52
3 .L'utilisation des TIC selon les activités de l'entreprise internationalisée.....	54
3.1 Les TIC comme outil de recherche	55
3.2Les TIC comme outil de communication et de promotion	56
4 Les avantages inconvénients des T.I.C.....	56
4.1du point de vue économique.....	56
4.2 Les avantages dans l'ouverture économique	56
CONCLUSION.....	58
Chapitre 03 : Aperçu sur le fonctionnement universel de l'opération du commerce international.....	59
Introduction	59
Section 1 : Les documents d'accompagnement à l'international.....	60
1.Le contrat commercial	60
1.1.L'effet du contrat du commerce international	60
1.2.Les formes du contrat commercial	61
1.4Les principales clauses du contrat commercial	61
1.4.1.Les principales clauses du contrat commercial	61
1.4.2Les clauses à caractère économique	61
2.Les documents utilisé en matière du commerce extérieur	61
2.1.Les documents de prix	61
2.1.1La facture pro –forma.....	61
2.1.1La facture définitive « commerciale	63

Table des matières

2.1.2	La facture consulaire	63
2.1.3	La facture douanière	63
2.1.4	La facture provisoire.....	63
2.1.5	La facture d'acompte	63
2.2	Les documents de transport	63
2.2.1	En matière de transport maritime	64
2.2.2	En matière de transport aérien	65
2.2.3	En matière de transport routier	66
2.2.4	En matière de transport ferroviaire	67
2.2.5	En matière de transport fluvial.....	68
2.2	Le récépissé de colis postaux	68
2.2.7	Les documents de transport combiné FIATA « multimodal »... ..	68
2.3	Les documents d'assurances	68
2.3.1	La police d'assurance.....	69
2.3.2	Les certificats d'assurance	69
2.3.3	L'avenant	69
2.4	Les documents douaniers.....	69
2.4.1	Le certificat de circulation de marchandise.....	69
2.4.2	Déclaration de détail	69
2.5	Les documents annexes.....	69
2.5.1	Le certificat d'origine	70
2.5.2	Le certificat de provenance	70
2.5.3	La note de colisage.....	70
2.5.4	Le certificat de pesage « certificat de poids	70
2.5.5	Le certificat de qualité d'analyse	70
2.5	Le certificat sanitaire.....	70
2.5.7	Le certificat phytosanitaire	70
2.5.8	Certificat d'inspection	70
3-2	Choisir la règle Incoterms appropriée	72
3-4	Les autres précautions à prendre	74
Section 02: Les techniques de financement des opérations de commerce extérieur		77
1-Les techniques de financement à court terme		78
1-1 Financement de l'exportation en amont		78
1-2 Financement de l'exportation en aval		78

Table des matières

Deux techniques sont utilisées :

1-2-1 L'avance en devise	78
1-2-2 La mobilisation de créances nées sur l'étranger	78
1-Les techniques de financement à moyen et long terme	78
2-1 Le crédit fournisseur	78
2-2 Le crédit acheteur	79
2-3 Le leasing :.....	79
2-4 Les techniques de cession de créances	79
2-4-1 l'affacturage :	80
2-4-2 le forfaitage :	80
Section 3:les techniques bancaire de paiement.....	80
1.1Le chèque	80
1.1Définition	80
1.2.Les intervenants	80
1.3.Les formes du chèque	80
1.4.Les mentions du chèque	81
1.5. Les avantages et les inconvénients de chèque	81
2.La lettre de change	82
2.1 Définition	82
2.2Les intervenants	82
2.3.Les mentions de la lettre de change	82
2.4Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	83
2.5Les fonctions des la lettre de change	83
3. Le billet à ordre :	83
3.1Définition	83
3.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre	83
3.3Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	84
4.Le virement international	84
4.1.Définition	84
4.2.Les formes de virement international	84
4.3.Les avantages et les inconvénients du virement	84
5. La carte crédit	85
5.1Définition	85

Table des matières

2. les techniques bancaires de paiement	85
2.1 Les techniques de paiements à l'international non documentaire.....	85
2.1.1 l'encaissement simple	85
2.1.2 le contre remboursement :	86
2.2 Les techniques documentaires de règlement	86
2.2.1. l'affacturage	86
2.2.2. La remise documentaire (REMDOC)	86
2.2.3. Définition du crédit documentaire.....	89
Conclusion	93
Chpitre 04 : Approche descriptive des mesures de prévention au sien de l'AGB.....	94
Introduction	94
Section 1 : présentation du groupe GULF BANK ALGERIA et son introduction en Algérie	95
1.1 Historique de la banque	95
1.2 Les actionnaire de AGB	95
1.2.1 :Le groupe KIPCO	95
1.2.2 :Burgan Bank	96
1.2.3 Tunis International Bank	96
1.2.4 Jordan Kuweit Bank	96
1.3 La mission de la banque AGB :	97
1.4 La stratégies de Gulf Bank Algéria	97
1.5 :Opération à l'exportation et à l'importation	98
1.6 Structure et organisation	100
1.6.1 : Organigramme de la banque :	100
Section2 : CONCEPTION ET APPLICATION D'UN MODELE D'IDENTIFICATION ET D'EVALUATION DE RISQUE	103

Table des matières

1.Le modèle d'analyse de l'étude d' Approche et démarches adoptée par l'AGB.....	103
1.1 Phase de préparation et de conception.....	104
1.1.1 Prise de connaissance générale de la banque AGB	104
1.1.2Présentation de la démarche méthodologique et l'approche de gestion de risques	104
1.1.2.1Identification et analyse des risques	104
1.1.2.2 Evaluation des risques	105
1.1.2.3La hiérarchisation des risques	108
1.2 la phase d'application et de réalisation	109
1.2.1 Identification des risques	109
1.2.2 Evaluation des risques	114
1.2.2.1 Evaluation de la probabilité de survenance des risques	114
1.2.2.2Evaluation de l'impact des risques de commerce international	118
1.2.3 Hiérarchisation par ordre de criticité	121
1.3Phase de finalisation.....	125
1.3.1 Les mesures (gestion) préventive des risques du commerce international au sein de la banque AGB	125
1.3.1.1 Les mesures et les outils bancaires de gestion préventive du risque de non paiement et de non remboursement	125
1.3.1.2 Définitions des clauses contractuelles selon les procédures internes suivies par l'AGB.....	126
1.3.1.3 Le système de notation interne	126
1.4 Les produits bancaires mis en place par l'AGB pour la gestion de risque de non paiements.....	127
1.4.2.1 Les garanties bancaires de paiements	127
1.4.2 Partage de risque avec une agence d'assurance	127
1.4.3 Transfert de risque vers les sociétés de factorage et de forfaitage.....	128
1.4.4 La gestion curative de risque de non-paiement (crédit) et au niveau de la banque AGB	128
1.4.4.1 La gestion des créances en difficulté	128
1.5 Les mesures préventives contre le risque change	129
1.5.1 Couverture de risque de change au niveau de la banque AGB	129

Table des matières

1.5.2.1 Les produits bancaires mis en place par l'AGB pour la gestion de risque de change	129
1.5.2.3 Le recours aux assurances	129
1.6 Les mesures préventives contre les risques liés à la marchandise	131
1.6.1 La mise en place des garanties internationales et des cautions.....	131
1.6.2 Le recours aux assurances	132
1.7 Les mesures de prévention de risque pays (politique.....	132
1.7.1Etude de marché	132
1.7.2La bonne connaissance	132
1.7.3 Le recours à l'assurance	132
Conclusion	134
Conclusion générale.....	135

Résumé

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'accroître,, 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 Clés

Commerce international, Banque, Financement, Crédit, Paiement, Risques, Stratégie, Gestion, Prévention, Mesures, Garantie, Protection.