

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique Université A.MIRA-BEJAIA**



**جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa**

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des
Sciences de Gestion.
Département des Sciences Commerciales**

**Mémoire de fin de cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

**LE FINANCEMENT DE COMMERCE INTERNATIONAL
PAR LES BANQUES.**

Réalisé par :
CHIKHI MOHAMED MESSAOUD
LAHMAR SAMI

Encadreur: Mr. ZEGGAGH ALI.

Les membres du jury :

Président :
Examineur:

Année Universitaire : 2019/2020

Remerciements

Nous remercions Dieu qui nous a donné le courage et la détermination pour mener à terme ce travail.

Nous tenons à remercier tout particulièrement nos très chers parents et les membres de nos familles pour leur soutien et leurs encouragements.

Nous tenons à exprimer nos remerciements à notre encadreur le Professeur ZEGGAGH ALI pour son encadrement.

Nous tenons aussi à remercier l'ensemble des enseignants de la formation ainsi que nos camarades et amis qui n'ont jamais cessé de nous soutenir.

Dédicaces

Nous dédions ce travail qui est le fruit de plusieurs années d'études à :

- Nos chers et respectueux parents en récompense de leurs sacrifices et de leur clairvoyance qui nous ont servi et nous serviront tout au long de notre vie.*
- Nos familles, nos amis et tous les étudiants de la faculté, ainsi que tous les enseignants qui ont participé à notre formation durant notre cursus universitaire.*

La liste des abréviations

- ABEF** : association de banques et établissements Financier
- BAD** : banque algérienne du développement
- BNA** : banque nationale d'Algérie
- BA** : banque d'Algérie
- CPA** : crédit populaire d'Algérie
- BEA** : banque extérieur d'Algérie
- CNEP** : caisse nationale d'épargne et de prévoyance
- CCI** : chambre central de réassurance
- BIRD** : banque internationale pour la reconstitution et le développement
- GATT** : Générale agreement on tariffs and trade
- NOEI** : nouvelle ordre économique internationale
- ALC** : Atlantic lottery corporation
- FBCF** : formation Brut de capital fixe
- ACP** : analyse en composantes principales
- ACPR** : l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution
- BADR** : banque de l'agriculture et du développement rural
- TICR** : taux d'intérêt commercial de référence

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE PRELIMINAIRE : ORGANISATION ET REGLEMENTATION DE SERVICES BANCAIRES EN ALGERIE	5
Introduction :	5
1. La définition de la banque :	5
2. Structure d'établissement bancaire en Algérie.....	6
3. Les ressources de la banque	10
Conclusion	12
CHAPITRE 1 : LES FONDEMENTS DU COMMERCE EXTERIEUR ET L'ETUDE DU RISQUE DE FINANCEMENT	13
Introduction.....	13
Section 1 : la notion du commerce extérieur.....	14
Section 2 : le risque et les garanties liée à l'opération de financement du commerce extérieur	20
Conclusion	37
CHAPITRE 2 : les différentes modalités de financement du commerce extérieur.....	39
Introduction.....	39
Section 1 : Le financement interne	40
Section 2 : Le financement externe.....	43
Conclusion	64
Conclusion générale.....	66
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	68
LISTE DES FIGURE.....	70
Table des Matières	71

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

En raison de la répartition des richesses, les êtres humains doivent communiquer au-delà des frontières géographiques linguistiques, ethniques ou religieuses, de sorte que le commerce extérieur est né. En outre, le commerce international fait référence à toutes les activités commerciales requises pour produire, transporter et vendre des biens et services sur la scène internationale; le terme comprend l'importation et l'exportation de biens et services, l'octroi de licences dans d'autres pays et l'investissement étranger. « Le commerce international englobe les échanges de marchandises entre un pays et le reste du monde dans un sens plus large, le commerce international inclut les échanges de services dans les échanges internationaux »¹. Dans ce cas, ce dernier permet à un pays de consommer plus de produits qu'il n'en produit, notamment d'utiliser ses propres ressources ou d'élargir ses canaux de vente pour vendre ses produits.

Si la croissance du commerce international a été forte depuis 1945, elle a cependant été freinée par les crises 1974, 1975 et de 1992 et 1993. Progressant à un rythme plus soutenu que celui de la production mondiale, le commerce international conduit à une intégration économique plus forte des différents pays et favorise par la même la mondialisation de l'économie.

Depuis le XIXe siècle, le marché mondial est ouvert à de plus en plus d'entreprises et de producteurs. Face aux besoins du commerce international et à l'intégration croissante de l'économie mondiale, aucun pays ne peut vivre en autosuffisance, c'est pourquoi les autorités de chaque pays retracent l'évolution des relations commerciales extérieures avec les pays étrangers. Les échanges économiques extérieurs d'un pays reflètent sa situation économique, ses forces et ses faiblesses ainsi que sa position et son statut dans la communauté internationale. Le développement du commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux a toujours été l'une des priorités de toutes les politiques de la société moderne.

¹ _Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains « LA DICOTHEQUE FOUCHER ».

_Bourai Thillali et Ilten Feriel (Le Financement du Commerce Extérieur par les banques algériennes :Cas du crédit documentaire au niveau de la Société Générale Agence 502 Akbou) université bejaia 2017/2018

Au lendemain de la seconde Guerre Mondiale, le système économique international a connu de profonds changements. En effet, la période de stabilité et de croissance qui a suivi ce grand conflit a permis la mise en place d'un nouvel ordre économique International (NOEI) basé sur des institutions fortes comme le GATT régissant les échanges commerciaux entre les pays et les continents. De plus, avec les progrès fulgurants opérés dans les transports et les télécommunications, les échanges internationaux ont connu une évolution fulgurante. Les flux de marchandises de toutes sortes, d'informations, de personnes, de capitaux, de services, peuvent se déplacer d'un point à l'autre de la planète en un temps-record. Ainsi le commerce international se développe constamment en raison de la globalisation des marchés entre les pays et les continents. ²

Toutefois, cette évolution qu'a connue le commerce international s'accompagne d'un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire. Pour minimiser ces risques, les banques 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 ; à cet effet, le rôle des banques, se trouve au carrefour des routes qui suivent la monnaie, afin que celle-ci accomplisse au mieux, dans l'espace et dans le temps voulu, sa double fonction d'instrument d'échanges et d'accumulation de stabilisation économique.

Comme tout pays, l'Algérie n'est pas isolée du monde des échanges: l'ouverture de l'Algérie à l'économie de marché permet d'importer et d'exporter vers les entreprises. Afin de réprimer le commerce extérieur, le gouvernement a adopté le crédit documentaire comme seul moyen de paiement pour les marchandises importées et a promulgué une autre loi de finances en 2009. Cette décision a sans aucun doute eu un impact significatif sur les opérations et les importations, ainsi que sur le marché national.

L'objectif de notre travail consiste à mettre en exergue les différentes techniques de paiement et de financement du commerce international proposées par les banques algériennes.

La question centrale que nous nous posons est la suivante : **Comment étudier un projet de financement du commerce extérieur via une banque ?**

Ainsi, pour répondre à la question principale, en s'appuyant sur un certain nombre

²Cherigi Chahrazed (le financement de commerce extérieur par les banques algériennes) l'université 2012/2013

d'hypothèses et d'indicateurs que nous supposons utiles, à savoir :

- ✓ Organisation de la banque et son rôle dans le financement du commerce extérieur
- ✓ Le solde commercial : excédent des exportations sur les importations,
- ✓ Le taux de couverture : rapport des exportations aux importations,
- ✓ L'effort à l'exportation : exportations rapportées à la production,
- ✓ les modalités de financement du commerce international

Pour tenter de répondre à ces hypothèses et ces indicateurs, nous avons construit notre réflexion en se basant sur la méthodologie de recherche suivante :

Méthodologie de recherche :

Afin de mener à bien notre travail de mémoire, nous avons adapté la méthodologie qui consiste d'abord en une revue de la littérature, et un plan de travail détaillé, tout en passant par la recherche bibliographique (ouvrages, articles de revues, thèses, mémoires, dictionnaires, rapports et sites web,), Ensuite, nous avons scindé le plan de notre travail de mémoire en trois chapitres, tous liés au thème de l'analyse. Nous commençons par le chapitre préliminaire dont on décrit de façon explicite le système bancaire algérien. Le chapitre 1 est consacré aux fondements du commerce extérieur. Par contre, le chapitre 2 est réservé quant à lui aux différentes modalités de financement du commerce extérieur. Enfin, nous résumons notre travail de recherche via la conclusion générale.

Organisation et réglementation de services bancaires en Algérie

CHAPITRE PRELIMINAIRE : ORGANISATION ET REGLEMENTATION DE SERVICES BANCAIRES EN ALGERIE

Introduction :

Le système bancaire Algérien est l'un des éléments les plus importants de financement des activités économiques. Il est tel que nous le connaissons aujourd'hui a vu naissance peu après la guerre de libération, époque où l'économie algérienne était complètement anéantie. Comme dans la plupart des pays centralement planifier, l'Algérie avait une organisation bancaire et financière qu'on pourrait apparenter à une situation de répression financière. Il est difficile de comprendre le rôle du système bancaire algérien sans connaître l'histoire économique et politique du pays, on va systématiquement analyser les changements qui ont apparu dans le système bancaire algérien depuis l'indépendance jusqu' a nos jour.

Ainsi, ce chapitre est divisé en trois sections : dans la première section nous donnerons un rappel sur définition de la banque et son rôle la deuxième sera consacré a la structure de l'établissement bancaire en Algérie enfin la dernier section sera consacré a les ressource de la banque

1. La définition de la banque :

Une banque est une entreprise qui a une activité financière. Elle constitue, juridiquement, une institution financière régie par le code monétaire et financier.

Sa fonction principale consiste à proposer des services financiers tels que collecter l'épargne, recevoir des dépôts d'argent, accorder des prêts, gérer les moyens de paiement³. La loi algérienne a définie la banque comme étant : « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations directes aux

³ CHERIGUI CHAHRAZED « Le financement du commerce extérieur par les banque algériennes »,

articles 110 à 113 de la loi n° 90-10 d'avril 1990 relative à monnaie et aux crédits, les opérations de crédit ainsi, que la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci » (La loi de monnaie et le crédit « L M C » du 14-04-1990).

En effet, le mot banque a apparu dans la langue française au XV^{ème} siècle. Les banquiers Lombard du nord de l'Italie accomplissaient leur travail dans des lieux ouverts et s'installaient sur des bancs, d'où dérive probablement le nom.

Elle effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agences. Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatiques dans des lieux publics.

1.2. Le rôle de la banque :

Les banques jouent un rôle économique très important. Ils aident à transférer des fonds de ceux qui ont temporairement des fonds excessifs à ceux qui en ont besoin et fournissent des garanties adéquates. Ils jouent un rôle important dans la sélection des projets en fonction des perspectives économiques. Leur effet peut être comparé à celui du cœur dans le corps humain, qui distribue du sang riche en oxygène aux organes. En tant qu'élément clé de l'économie nationale, chaque banque est soumise à une surveillance assez stricte de la part de l'autorité de contrôle. Les banques désignent les entreprises ou institutions qui reçoivent leurs affaires du public sous forme de dépôts ou de fonds, et elles utilisent ces dépôts ou ces fonds pour le compte de transactions financières.⁴ « Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des financiers variés, au premier rang desquels figure d'autrui. Leur succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif. Dans cette section, nous présentons les principales fonctions assumées par les banques »⁵.

2. Structure d'établissement bancaire en Algérie

⁴ BRAHAMI SOUAD CHALAL HANIA FARAH. « La modalité de financement bancaire des projets de création des PME Cas pratique : BADR n°361 de la willaya de Bejaia », Université de Bejaia p 13

www.bank-of-algeria.dz

⁵ P. GARSNAULT et S.PRIANI, 1997, p34.

La Banque Centrale d'Algérie fut créée par la loi numéro 62-144 votée par l'Assemblée constituante le 13 Décembre 1962, portant création et fixant les statuts de la Banque Centrale.

Des aménagements furent apportés au cours des années 70 et le début des années 80. La réforme du système financier, tant dans son mode de gestion que dans ses attributions, devenait néanmoins impérative.

La loi n° 86-12 du 19 Août 1986 portant régime des banques marque l'amorce de la refonte du système bancaire algérien. C'est ainsi que la Banque Centrale recouvre des prérogatives en matière de définition et d'application de la politique monétaire et de crédit, en même temps qu'étaient revus ses rapports avec le Trésor Public. Ces aménagements se sont toutefois avérés peu adaptés au nouveau contexte socio-économique marqué par de profondes réformes. La loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au Crédit allait redéfinir complètement la configuration du système bancaire algérien⁶. Le secteur bancaire algérien a été réorganisé par la loi 90-10 relative a la monnaie et au crédit, complétée et modifiée par l'ordonnance bancaire 03/11 du 26/08/2003 ainsi que par l'ordonnance 11/04 du 26/08/2011, autour des principes suivants :

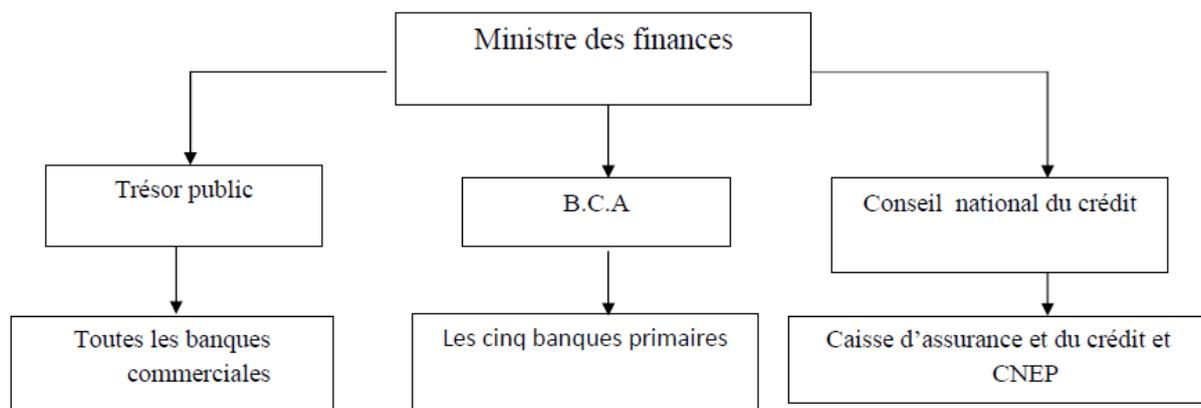
- Le maintien de la double tutelle du Ministère, chargé des finances (direction du trésor public) et de la Banque d'Algérie ;
- La visibilité de l'exercice des fonctions de la tutelle, grâce à la mise en place de deux organes (le Conseil de la monnaie et du crédit et la Commission bancaire) ;
- La représentation professionnelle des banques et des établissements financière, grâce à l'association professionnelle (A.B.E.F). Compte tenu des évolutions récentes, le système bancaire, à fin 2003, se compose de trente (30) banques et établissements financiers qui, à l'exception d'une seule située à Oran, ont toutes leur siège social à Alger. Les banques et établissements financiers se répartissent comme suit :
 - Six (6) banques publiques, dont la Caisse d'épargne ;
 - Une (1) mutuelle d'assurance agréée pour les opérations de banque ;
 - Quatorze (14) banques privées, dont une à capitaux mixtes ;
 - Cinq (5) établissements financiers, dont deux publics ;
 - Deux (2) sociétés de leasing ;

⁶ Article ; Chapitre V : Système Bancaire : Intermédiation Supervision et Modernisation, 26 août 2003

- Une (1) banque de développement dont la restructuration est en cours ;
- Et une (1) banque privée agréée mais pas encore en activité.

Les banques publiques disposent, pour des raisons historiques, de réseaux d'agences importants et bien répartis sur tout le territoire national, tandis que les réseaux des banques privées, en phase de développement, sont limités aux grandes villes du pays. Les banques, conformément à la loi, collectent les ressources auprès du public, distribuent des crédits, mettent à la disposition de la clientèle des moyens de paiements et assurent la gestion de ces derniers. Elles effectuent aussi différentes opérations connexes. Les établissements financiers effectuent les mêmes opérations que les banques, à l'exception de la collecte des ressources auprès du public et la gestion des moyens de paiement qui leurs sont interdites par la législation bancaire. Les banques sont soumises, conformément à la loi du 12 janvier 1988, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. Si on souhaite opérer une Séparation entre les diverses institutions financières qualifiées de banquiers en Algérie on distingue par commodité, trois catégories de banque

FIGURE N°1 :L'organisation du secteur bancaire algérien après la loi 1988



Source : Amour Benhalima : Système bancaire algérien. 2ème édition 2001

2.1. La banque publique généraliste

La banque publique est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères à savoir :

Elle se présente sur tous les segments du marché, elle dispose d'un réseau de guichets lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

2.2. La banque de dépôts

Banque à réseau, mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

2.3. La banque d'affaires

La banque d'affaires accomplit généralement deux activités complémentaires : la gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participations, des opérations de financement et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales. La banque spécialiste, elle est de création récente à l'exemple de Salem Leasing (1997) et d'A.L.C, Filiale d' A.B.C Banque (2002). La C.N.E.P peut être citée comme un exemple unique de la banque de dépôts, tandis que la banque d'affaires est ⁷représentée par la B.A.D qui est restée un modèle théorique.

2.4. La banque à statut mixte au privé :

Notamment la banque commerciale mixte EL-BARAKA fut Créée le 06/12/1990 avec la participation d'EL-BARAKA International dont le siège est à Djedda (Arabie Saoudite) et de la banque de l'agriculture et du développement rural

(BADR). Le capital de la banque a été souscrit à hauteur de 49 % par EL-BARAKA International 51 % par la BADR. Et la banque mixte op shore : la B.A.MIC crée le 19/06/1988 entre la banque Extérieure de Libye (50% du capital) et quatre banques commerciales publiques (50 % du capital), en l'occurrence La BNA, La BEA, Le CPA et La BADR.

2.5. La banque commerciale publique

Au terme de leur statut original, les banques commerciales publiques ont la qualité de banque de dépôts. Ces banques ont été créés sur la base de la

⁷ Sylvie de Coussergues, La Banque : Structures, Marchés, Gestion, Edition Dalloz, 1994 p 15

spécialisation des activités au terme de la loi bancaire du 19 août 1986, l'activité principale de ces banques consiste à recevoir du public des dépôts de toutes formes et toutes durées et à consentir des crédits aux demandeurs. Les banques commerciales se sont vues assigner une triple mission ;

- ✓ une mission de service public,
- ✓ une mission de contrôle des changes,
- ✓ une mission principale d'organisme de crédit.

Il existe, en Algérie, cinq banques de dépôts dites « banques primaires » :

- La Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) ;
- La Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A) ;
- La Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) ;
- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R) ; et
- La Banque de Développement Local (B.D.L)

3. Les ressources de la banque

Les ressources bancaires représentent l'ensemble des dépôts bancaires ou fonds récoltés pour une banque donnée. En d'autres termes, les **ressources** bancaires sont **symbolisées par le passif**

3.1. Les dépôts de clients

Le dépôt est le montant total des fonds investis dans des comptes de dépôt⁸ bancaire et remboursés aux clients sur demande (dépôts au comptant et dépôts à terme) ou après respect des engagements de la banque. Les dépôts sont une source importante de BPR SA dans les succursales de KACYIRU car ils peuvent assurer la stabilité et la liquidité de sa croissance. Ils illustrent également la confiance des membres et des clients dans la banque et la pertinence des produits financiers qui leur sont fournis. À la Banque populaire du Rwanda, sous la succursale de KACYIRU, il existe trois types de dépôts, à savoir les dépôts à terme. Dépôts au comptant et dépôts d'épargne ou de logement

Le service de caisse comprend tous les ordres d'élimination que la banque fournit au

⁸ Article I François Régis SAFARI .La gestion des dépôts des clients et son impact sur la compétitivité d'une institution financière. Cas de la BPR S. A sous-branche de Kacyiru (2005-2008) Université libre de Kigali - Licencié en gestion 2010
[_https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-comptable-et-fiscal/1198445-fonds-propres-definition-et-calcul/](https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-comptable-et-fiscal/1198445-fonds-propres-definition-et-calcul/)

déposant, en tenant compte des fonds du dépôt, qui lui sont bénéfiques ou au tiers et / ou après avoir reçu tous les paiements après l'avoir ajouté au dépôt, le payant intégralement. L'argent qui sera collecté au nom du déposant. Notez que cette définition prend en compte les dépôts de tiers.

3.2. Fonds propres

Les fonds propres sont le capital disponible pour une entreprise. Ils sont soit financés par les actionnaires, soit obtenus par le biais d'activités économiques. Chaque année, l'entreprise calcule les bénéfices, Une partie de cet argent est versée aux actionnaires et l'autre partie est conservée en capitaux propres. Le rôle de l'équité en particulier est de fournir des fonds pour une partie de l'investissement. Les banques ont tendance à prêter des capitaux propres équivalents. Plus une entreprise a de capitaux propres, moins elle utilise de dette et plus sa ⁹résilience en temps de crise est forte. Ils peuvent être constitués d'espèces ou d'investissements rapidement disponibles.

Le maintien des capitaux propres de l'entreprise présente des risques pour les actionnaires. En cas de mauvaises conditions économiques, le capital social sera absorbé par les charges et ne sera donc pas restitué aux actionnaires

3.3. Certificats de dépôts

Un certificat émis par une banque pour confirmer qu'un dépôt d'une période donnée et un taux d'intérêt spécifique a été reçu; il s'agit essentiellement d'une forme de dépôt à terme transférable (mis en œuvre par un certificat). Les certificats de dépôt sont généralement émis sur les marchés nationaux et internationaux et sont généralement des billets au porteur émis à leur valeur nominale avec une échéance initiale de 1 à 6 mois, bien que la plus longue puisse être de 7 mois années. Généralement, si l'intérêt est égal ou inférieur à un an, l'intérêt est payé à l'échéance; si l'intérêt est supérieur ou égal à six mois, l'intérêt est payé tous les six mois. Le taux d'intérêt d'un certificat donné dépend de plusieurs facteurs: les conditions du marché, la valeur nominale du certificat et la réputation sur le marché de la banque fournissant le certificat. Dans la plupart des cas, les bons sont des outils très liquides qui permettent aux banques de lever des fonds à un coût inférieur à celui d'emprunter sur le marché. Taux d'intérêt spécifique; il s'agit essentiellement d'une forme de dépôt à terme transférable (mise en œuvre par certificat).

3.4. Les obligations

Dans la plupart des cas, les bons sont des outils très liquides qui permettent aux

⁹ [_https://www.tarifdouanier.eu/info/abreviations/6830](https://www.tarifdouanier.eu/info/abreviations/6830)
[_https://www.rachatducredit.com/les-obligations.html](https://www.rachatducredit.com/les-obligations.html)

banques de lever des fonds à un coût inférieur à celui d'emprunter sur le marché. Taux d'intérêt spécifique; il s'agit essentiellement d'une forme de dépôt à terme transférable (mise en œuvre par certificat). Une obligation est définie par ses multiples paramètres spécifiques, à savoir le prix, la date d'échéance, le coupon, la valeur faciale et le remboursement final. Ces paramètres sont répertoriés sous la forme d'un tableau des flux financiers.

Conclusion

Aujourd'hui, le système bancaire algérien, avec la Banque centrale, compte 20 banques commerciales, 3 bureaux de représentation de grandes banques internationales, une banque de titres, une société de compensation chargée des fonctions, 3 fonds d'assurance-crédit et des sociétés de refinancement hypothécaire.

La Banque d'Algérie est chargée d'assurer le fonctionnement normal du système bancaire algérien. Il participe également à la préparation et à la mise en œuvre des politiques financières ou monétaires du gouvernement.

La banque active dans un secteur concurrentiel, organisé par les pouvoirs publics qui ne peuvent tolérer un secteur entièrement libre.

Enfin, malgré la volonté politique de libéraliser en s'ouvrant à de nouvelles banques, le système bancaire algérien était autrefois très strict. Il est encore largement limité par les banques publiques et les nouvelles banques privées ou internationales sont encore très limitées en termes d'allocation de crédit à l'économie

LES FONDEMENTS
DU COMMERCE EXTERIEUR
ET L'ETUDE DU RISQUE DE
FINANCEMENT

CHAPITRE 1 : LES FONDEMENTS DU COMMERCE EXTERIEUR ET L'ETUDE DU RISQUE DE FINANCEMENT

Introduction

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux. Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Il existe des risques dans toute transaction commerciale effectuée sur les marchés nationaux ou internationaux. Afin de résoudre ces problèmes, une solution doit être trouvée, qui sera la plus sûre. Pour l'acheteur, la restriction est minime et pour le vendeur, le prix est inférieur. Il s'agit de l'émergence de «garanties bancaires internationales», qui garantissent la bonne exécution des acheteurs par rapport aux exportateurs en termes d'engagements contractuels; dans cette section, nous étudierons les risques du commerce international et les garanties bancaires pour assurer la communication avec.

D'une manière générale, le commerce international entraînera inévitablement une série de risques. La distance géographique et culturelle n'est qu'une des raisons explicatives. Les importateurs et les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations commerciales internationales. Ces risques peuvent être liés au mode de financement du commerce international, aux opérations de change, voire au risque de non-paiement. Ainsi, ce chapitre englobe deux sections, la première présente les risques liés à l'opération de financement du commerce extérieur, la deuxième section les outils de prévention des risques du financement du commerce

Section 1 : la notion du commerce extérieur¹⁰

Dans cette section nous avons présenté les fondements de commerce extérieur ainsi que sa typologie et ses caractéristiques

1.1. Définition de commerce extérieur

Le commerce international est une discipline qui implique l'achat et la vente de produits de base entre les espaces économiques des pays. Dans un sens, il est dynamique, tout ce qui est produit quelque part est vendu et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, importation, exportation et transit.

Les domaines impliqués dans le commerce international comprennent habituellement des biens distribués dans différents pays ou même sur différents continents, leur développement a conduit à la circulation internationale des biens, des services et des échanges de capitaux, d'où l'élargissement du champ des activités économiques.

1.2. Typologies et caractéristique du commerce extérieur

1.2.1. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés. Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

1.2.1.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

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

¹⁰ MAOUCHE KAHINA et BERRI Fatima mémoire de fin cycle (Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas de la BDL 153 d'AKBO) université Bejaia 2018 P 3

Bourai Thillali et Ilten Feriel (Le Financement du Commerce Extérieur par les banques algériennes : Cas du crédit documentaire au niveau de la Société Générale Agence 502 Akbou) université bejaia 2018 p 29

nationale est plus coûteuse que son importation. 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.¹¹ La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire. Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.

1.2.1.2. La théorie d'HOS (HECKSHER, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce. Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis, il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

1.2.1.3. Paradoxe de W. LEONTIEF

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent

Bourai Thillali et Ilten Feriel (Le Financement du Commerce Extérieur par les banques algériennes : Cas du crédit documentaire au niveau de la Société Générale Agence 502 Akbou) université bejaia 2018 p 30

massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels). Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est ¹²l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et de travail non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

1.2.1.4. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé.

Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :

- Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur
- Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.
- Troisième phase, maturité : Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.
- Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La

¹² Bourai Thillali et Ilten Feriel (Le Financement du Commerce Extérieur par les banques algériennes : Cas du crédit documentaire au niveau de la Société Générale Agence 502 Akbou) université bejaia 2018 p 31

production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

1.2.1.5. La théorie de l'écart technologique

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : L'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.

1.2.2. Les Caractères du commerce extérieur

Les économistes ont avancé un grand nombre d'arguments en faveur du commerce international des produits. Certains sont manifestes et relèvent du bon sens tandis que d'autres sont moins évidents à saisir. Ces arguments peuvent être regroupés en trois grandes catégories en fonction des critères sur lesquels ils reposent; à savoir: l'augmentation induite par le commerce du montant total de biens et de services disponibles pour la population du pays (thèse de l'accroissement de la consommation); la diversité de biens et de services auxquels la population peut accéder grâce au commerce (thèse de la diversification); et la stabilité de l'offre et des prix des biens et services qui résulte du commerce (thèse de la stabilité). Ces diverses thèses vont être analysées ci-après.

1.2.2.1. Commerce et croissance la thèse de l'accroissement de la consommation

La théorie des avantages comparatifs Une des raisons qui fait que le commerce international peut augmenter le volume des biens et services disponibles dans un pays donné et à un moment donné est que celui-ci permet d'acheter des biens et services dans les lieux où leurs coûts de production sont comparativement moindres. Les ressources locales qui, en l'absence de commerce, étaient employées à la production de certains biens sont dès lors libérées ce qui permet que d'autres biens soient produits en une proportion plus importante. Si les Etats-Unis sont capables de produire à la fois des puces électroniques et du sucre mais qu'ils sont bien meilleurs dans la fabrication des puces électroniques que dans la production du sucre et que le Brésil est capable de produire à la fois des puces électroniques et du sucre

¹³ <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm>

mais qu'il est bien meilleur dans la production de sucre, chacun de ces pays aura alors intérêt à échanger ces deux produits. Le montant total des ressources nécessaires pour produire la quantité totale de sucre et de puces consommée par les Etats-Unis et le Brésil sera alors¹⁴ moindre dans chacun de ces pays si le Brésil se spécialise dans la production de sucre et les Etats-Unis dans celle de puces et que les deux font commerce de ces produits.

1.2.2.2. Commerce et accès aux produits - la thèse de la diversification

Le commerce extérieur accroît la diversité de l'offre de produits. Une autre raison pour laquelle le commerce extérieur a un impact bénéfique est qu'il offre aux consommateurs et aux producteurs nationaux un choix de biens et de services qui ne seraient pas disponibles autrement. Dans la mesure où cela concerne aussi bien des produits de consommation finale que des biens intermédiaires et des intrants, le commerce extérieur apparaît donc à la fois comme favorable aux consommateurs et au développement de la capacité de production nationale. La diversité renvoie à la disponibilité des biens qui ne peuvent être produits dans le pays ou qui ne pourraient l'être qu'à des conditions très particulières et très onéreuses (par exemple, des mangues en Scandinavie). Elle renvoie aussi aux divers types et marques de biens réellement produits dans un pays (comme par exemple les différentes variétés de pommes, les types de pompes à moteur ou les morceaux de viande) et aux biens qui ne sont pas produits dans le pays mais qui pourraient l'être à un prix de revient encore convenable. Grâce à la différenciation de leurs produits, les pays peuvent donc s'investir dans des créneaux d'activités (tels qu'un type donné de voitures) et engager ainsi avec des partenaires commerciaux exerçant dans ce domaine d'activité des opérations commerciales propices à chacune des deux parties. Ce type de commerce interne à la branche d'activité est assez fréquent dans le cas des biens de consommation. Il est par contre moins courant dans le cas des produits agricoles car la dotation en ressources naturelles joue alors un rôle important et est généralement assez homogène pour une même spéculation.

1.2.2.3. Commerce et fluctuations - la thèse de la stabilité

Par rapport à l'autarcie, le commerce extérieur permet de stabiliser les marchés. Le commerce extérieur peut aussi servir à lisser des excédents transitoires de l'offre ou de la demande sur le marché intérieur et empêcher ainsi, ou réduire, les fluctuations des cours et les ruptures d'approvisionnement. A cet égard, les produits agricoles peuvent particulièrement

¹⁴ <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm>

bénéficier du commerce international car les marchés agricoles ont tendance à être

Relativement plus instables du fait de la rigidité de l'offre (la production agricole a besoin d'un certain temps pour réagir aux mouvements du marché), des facteurs exogènes qui influencent fortement la production (comme le climat ou les maladies), et de la faible sensibilité de la demande alimentaire aux variations de prix (ce qu'on appelle *la faible élasticité*). Dans les années d'abondance, un pays capable de subvenir largement à ses besoins en produits agricoles et alimentaires devra faire face à des excédents agricoles qui auront tendance à faire baisser fortement les prix au producteur. Le marché international pourra alors servir à résorber ces excédents avec un minimum d'interférence sur les prix intérieurs et les revenus. Et lors de mauvaises années, ce sera le contraire qui se produira. Mais il peut lui-même être la source d'instabilité. Il faut toutefois souligner que le commerce peut aussi être une source d'instabilité pour les prix. Lorsqu'un pays est ainsi fortement spécialisé dans la production de certains biens d'exportation et qu'il dépend très largement des importations d'autres produits, il devient très sensible aux fluctuations des prix internationaux. En outre, en l'absence de mesures destinées à isoler les prix nationaux des variations des cours mondiaux, ces fluctuations affecteront également les biens d'exportation qui ne sont que très marginalement exportés ou importés. Traditionnellement, et même si les effets ont été variables, l'agriculture est le principal secteur où de telles mesures ont été appliquées. Cela n'est guère surprenant si l'on considère l'instabilité caractéristique des cours internationaux des produits agricoles et l'importance qu'attachent les gouvernements à stabiliser les prix des aliments et les revenus des agriculteurs.

Section 2 : le risque et les garanties liée à l'opération de financement du commerce extérieure

2.1. Les risques de financement du commerce extérieur

Toute transaction commerciale qui s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risque. Dans cette section on va traiter le différent risque et les garanties liés à l'opération de financement extérieur

2.1.1. Définition de risque :

Il existe des risques dans toute transaction commerciale effectuée sur les marchés nationaux ou internationaux. Afin de résoudre ces problèmes, une solution doit être trouvée, qui sera la plus sûre. Pour l'acheteur, la restriction est minime et pour le vendeur, le prix est inférieur. Il s'agit de l'émergence de «garanties bancaires internationales», qui garantissent

La bonne exécution des acheteurs par rapport aux exportateurs en termes d'engagements contractuels;

D'après l'auteur LEVY-LANG-A : un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie.

2.1.2. Les grands risques

Le financement des activités de commerce international peut générer divers risques, qui peuvent nuire à son développement, dans ce qui suit, nous mentionnerons certains risques liés au commerce extérieur.

2.1.2.1. Le risque documentaire

Le risque de document est causé par la différence entre les informations sur le document et les marchandises réellement expédiées (mauvaise qualité du produit, tricherie sur les marchandises, erreurs dans le document). En cas de doute lors de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit demander à l'acheteur de lui faire accepter la violation des documents.

2.1.2.2. Le risque d'insolvabilité

Ce risque est également appelé risque commercial ou risque de non-paiement, c'est-à-dire lorsque la banque mandataire paie le vendeur et que le principal n'est pas remboursé à la date d'échéance, la banque de l'importateur est toujours confrontée à ce risque.

2.1.2.3. Le risque de change

Le risque de change peut être défini comme le risque que l'entreprise subisse des pertes en raison des effets défavorables des variations de taux de change supportés par les agents qui échangent des devises. On distingue deux types de risques de change :

- ✓ Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur ;
- ✓ Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.

2.1.2.4. Le risque politique

Le risque politique fait référence à tous les événements sociaux ou politiques locaux qui peuvent saper ou entraver le respect des engagements et du commerce international par les parties. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions de nature politique ou administrative, nationale ou internationale.

2.1.2.5. Le risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

2.1.2.6. Le risque économique

Ce risque est déclenché au niveau du cycle d'exploitation, c'est-à-dire le risque de hausse des prix dans le pays / la région où se trouve le fournisseur. Si le contrat est conclu sur la base d'une certaine formule de prix, le risque accru assumé par le vendeur ne peut pas être modifié.

2.1.2.7. Le risque de transport

Comme le transport local, les marchandises transportées Il existe des risques à

l'international (perte, vol, accident, dépréciation, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de remettre la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir une protection adéquate.

2.1.2.8. Le risque de non-paiement

À l'exception des paiements anticipés, les exportateurs n'acceptent pas les paiements de leurs clients. Outre les litiges commerciaux, le défaut de paiement peut également être causé par le défaut ou la faillite de l'acheteur, ou par l'environnement politique ou économique du pays / région de l'acheteur (veuillez vous référer à l'insolvabilité à long terme après la faillite et à l'évaluation du risque pays). Avant d'établir une relation commerciale, il est nécessaire d'analyser la solvabilité du client et la situation économique et politique du pays dans lequel il se situe.

2.1.2.9. Le risque juridique

Parfois, ce risque est ignoré ou sous-estimé. Malheureusement, cette faille se retrouve souvent dans les litiges ou conflits liés aux contrats de vente, aux droits de représentation et au transfert de savoir-faire. Exemples : le droit des contrats : contrat des ventes, de transfert de technologie, de représentation. Le droit social : législation social des expatriés, droit de travail dans les pays d'implantation.

2.1.2.10. Le risque technologique

Il est spécifique aux activités industrielles. Le procédé de fabrication ou la technologie utilisée par l'entreprise contraste généralement avec d'autres choix industriels et met les industriels hors du marché.

2.1.3. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés aux transactions d'importation sont généralement attribués à deux modes de financement: la remise documentaire et la lettre de crédit documentaire.

2.1.3.1. Les risques associés au crédit documentaire

Dans les opérations de crédit documentaire, chaque partie est confrontée à un certain nombre de risques:

- Les risques pris par la banque émettrice

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

- Les risques pris par la banque du vendeur (notificative)

Si un simple avis est émis, la banque doit soigneusement vérifier les documents avant de les envoyer, et faire attention aux éventuelles réserves. Cependant, il n'a aucune obligation de vérification absolue. Par conséquent, tant que le crédit rencontre toujours la caisse enregistreuse de la banque émettrice qui fait face aux risques fiscaux, son risque financier est nul. En revanche, en cas de confirmation, la banque assume directement la responsabilité sous deux aspects: d'un point de vue financier, elle couvre le risque de faillite de la banque émettrice ou le risque que le pays ne transfère pas. Si les documents soumis remplissent les conditions, le paiement doit être effectué au vendeur. De plus, il présente également des risques techniques liés à la recherche documentaire. Si la banque n'enregistre pas la réserve principale et ne paie pas le client, la banque émettrice peut refuser de rembourser la réserve impayée de son client principal.

- Les risques pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à l'éligibilité des marchandises, car le règlement est basé sur l'éligibilité des documents, il est donc évident que les produits conformes peuvent être de mauvaise qualité. Afin d'atténuer ce risque, l'acheteur peut fournir une bonne garantie. De plus, il a le pouvoir de désigner des experts internes ou externes pour contrôler les marchandises avant expédition.

- Les risques pris par le vendeur

Le risque que peut supporter, est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificative ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

2.1.3.2. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre de la remise des documents, les banques des exportateurs et des importateurs agissent en tant que mandataires pour leurs clients respectifs: elles exécutent leurs instructions, mais ne s'engagent pas à vérifier la cohérence des documents ou à payer

leur réception.

- Pour l'importateur

Dans ce cas, le risque est directement lié à la marchandise et, d'un point de vue quantité et / ou qualité, ne correspond pas à la commande. Afin d'éliminer ce risque, l'importateur peut inspecter les marchandises par des représentants sur place ou un tiers avant expédition.

- Pour l'exportateur

Si l'importateur refuse de payer ou de retirer les marchandises, cela entraînera des risques pour l'exportateur. De tels événements entraîneront sans aucun doute des coûts supplémentaires. Selon la nature et la valeur du produit, il peut être nécessaire de le vendre sur place à un prix inférieur (prix commercial). Pour éviter ce risque, les exportateurs peuvent négocier un acompte avec les clients pour couvrir les éventuels frais de retour et de stockage.

- Pour la banque de vendeur

S'il s'agit d'une simple notification, la banque doit faire preuve de prudence et vérifier les documents avant de transmettre les documents; en revanche, s'il s'agit d'une confirmation, la banque en portera directement la responsabilité. D'un point de vue financier, elle supporte les risques suivants: En cas de conformité, il devra payer le vendeur.

2.1.4. Les risques liés au financement des exportations

Le financement à l'exportation peut se faire par le crédit de l'acheteur ou le crédit du fournisseur. Et donc pour l'un et pour l'autre Les opérateurs du commerce extérieur suivent le mode de financement.¹⁵

2.1.4.1. Les risques associés au crédit acheteur

On peut distinguer deux types de risques associés au crédit acheteur à savoir : le risque de fabrication et risque de crédit

- Le risque de fabrication

¹⁵ KHADIR THIZIRI mémoire fin cycle (Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque) « CPA -194 de TIZI OUZOU » université TIZI OUZOU p 68

Le risque de fabrication est défini comme l'incapacité de l'exportateur de continuer à remplir ses obligations contractuelles, y compris la fabrication de fournitures commandées. Les dons sont des risques qui surviennent lors des perturbations du marché Raisons techniques ou financières. Dans les autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier la Commande, et en même temps, l'exportateur supportera les frais liés à l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion du contrat à la livraison

- Le risque de crédit

Ce risque surviendra après la livraison. L'acheteur doit confirmer que le délai pour le prix du contrat a commencé, que l'acompte impayé constitue un risque de crédit et que l'exportateur a rempli les obligations stipulées dans le contrat.

2.1.4.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs à savoir : le risque de fabrication, le risque de crédit et le risque d'insolvabilité

- Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est le risque qui peut survenir lors de la fabrication sur commande. Industrie qui transforme des marchandises utilisées dans une installation prédéterminée en fabrication. L'industrie peut être confrontée à des violations de contrats commerciaux pendant un certain temps avant que les marchandises ne soient livrées, et les contrats commerciaux peuvent être perturbés par des interférences sur le marché pour diverses raisons, telles que:

- ✓ Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- ✓ Un manque de moyens de transport à l'étranger ;
- ✓ Annulation ou modification de la commande, dans ce cas fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

- Le risque de crédit

Ce risque survient lorsque le client fait défaut sur la commande en raison de tout ou partie de ses dettes après l'expédition.

- Le risque d'insolvabilité

Ce risque provient de la faillite du débiteur, c'est-à-dire que le débiteur ne peut pas rembourser au déposant les fonds empruntés par le banquier qui est un débiteur étranger.

2.2. Les garanties de financement du commerce extérieur

2.2.1. Les garanties bancaires

Les garanties bancaires découlent des pratiques commerciales internationales. Leur apparence est le résultat de la transition d'un marché vendeur mondial à un marché mondial. L'un est l'acheteur et la transaction est compliquée.

2.2.2. Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire

Le terme garanti est généralement utilisé pour les garanties internationales, il est nécessaire de passer la différence entre le cautionnement et la garantie bancaire.

2.2.2.1. Le cautionnement¹⁶

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même. Il s'agit de la première forme d'engagement de signature mis en œuvre par la banque. Pour résoudre les problèmes causés par le dépôt de fonds requis par l'acheteur. Leurs fournisseurs étrangers. Par conséquent, un cautionnement est une promesse, selon laquelle une personne (garant) doit payer un certain montant à une autre personne (bénéficiaire) si le mandant manque à ses obligations. Le cautionnement a les particularités suivantes :

- ✓ Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- ✓ Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.

2.2.2.2. La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient de la garantie de marge et de payer immédiatement,

¹⁶VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P 29.

¹⁶_KHADIR THIZIRI mémoire fin cycle (Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque) « CPA -194 de TIZI OUZOU » université TIZI OUZOU 73

_VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P29.

les personnes peuvent demander une «garantie bancaire». Une garantie est une promesse que la banque (garant) promet de payer un certain montant au nom du client de son fournisseur (principal), permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé pour la défaillance du fournisseur dans les circonstances suivantes. La caractéristique principale et irrévocable d'une garantie est son engagement autonome et son indépendance vis-à-vis de ses principales obligations; elle est régie par les règles uniformes de la Chambre de commerce internationale. Une fois que le bénéficiaire a demandé la garantie, la garantie peut être payée selon la première demande (inconditionnelle). Aucune raison n'est fournie et l'opposition du mandant n'est pas prise en compte; il peut également s'agir d'un document écrit (conditionnel) mentionné dans le document de caution.

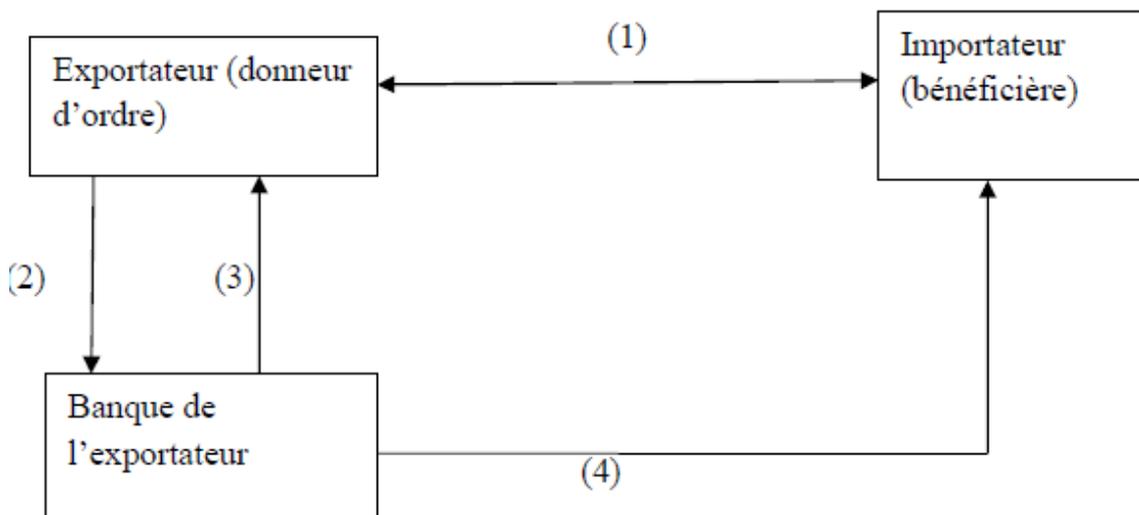
2.2.3. Les formes de garanties

Différentes formes de garanties bancaires en entreprise internationale peut être identifiées de deux manières.

2.2.3.1. La garantie directe

Cette une garantie qui met un jeu d'un rapport triangulaire : l'exportateur donne ordre à sa banque émettrice directement de mettre en place une garantie en faveur de son client étranger.

FIGURE N°2: la mise en place d'une garantie directe

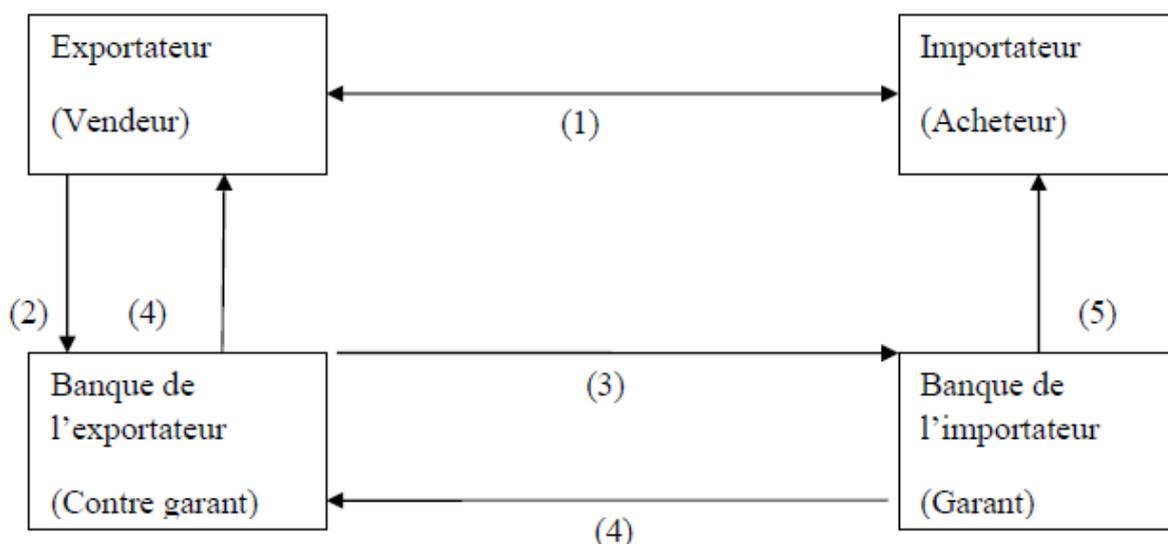


Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

2.2.3.2. La garantie indirecte

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à l'autre banque de l'importateur d'émettre une garantie pour les intérêts de ce dernier. Dans les garanties indirectes, au moins deux banques sont impliquées. La banque de l'importateur sera appelée la «banque de premier rang» et elle peut jouer différents rôles: elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur / bénéficiaire (banque de conseil), ou il peut également agir en tant que garant (banque émettrice) et banque de l'exportateur "banque de second rang" ou banque contre-garante. Par contre si la garantie indirecte est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur

Figure N°3 : la mise en place d'une garantie indirecte



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

2.2.4. Les principales sortes de garanties bancaires

Les pratiques du commerce international ont fait apparaître d'innombrables types de garanties. Développer chacune d'eux correspond à une phase d'exploitation entreprise.

2.2.4.1. La garantie de soumission (BID BOND)

Il a été établi par la banque du vendeur (contre-garant) dans le cadre de l'appel d'offres ou de l'adjudication; il a pour objet de permettre au soumissionnaire (garant et bénéficiaire) d'assurer le sérieux de l'offre du soumissionnaire et d'assurer le maintien de l'offre, lors de la procédure d'appel d'offres Il n'y a aucun risque de sevrage.

Vérifiez sa capacité à conclure et signer des contrats. Lorsque la période de validité de la lettre ouverte est de 06 mois, cette garantie est effective et le prix du contrat est compris entre 1% et 5% du prix de l'offre. Au cas où Le soumissionnaire sera sélectionné et la garantie sera annulée à la signature du contrat et à la conclusion d'autres contrats, sinon la garantie sera annulée à la fin de la période d'examen

2.2.4.2. La garantie de restitution d'avance

Les conditions de paiement des commandes à l'exportation stipulent généralement: L'acheteur doit payer pour un compte. Cependant, l'acheteur ne paiera l'acompte (ou acompte) fourni que lorsqu'il reçoit une garantie de remboursement d'acompte destinée à assurer le remboursement ou le remboursement de tout ou partie de l'acompte. Le non-respect par l'exportateur de ses engagements contractuels. Son montant est équivalent au montant de l'acompte, variant généralement entre 5% et 15%; il prend effet au moment du versement de l'acompte et prend fin à la livraison de l'objet du contrat.

2.2.4.3. La garantie de bonne exécution

Une promesse faite par une banque est également appelée «caution de bonne fin» Dans les cas suivants, le contre-garant versera une caution au bénéficiaire à la demande du vendeur

Le vendeur ne remplira pas ses obligations contractuelles en matière de qualité ou de quantité Biens fournis ou services fournis. En règle générale, cette garantie ne dépasse pas 10% du montant de la garantie. Valeur du contrat, depuis la date d'émission Offres publiées après la signature du contrat. La garantie prendra fin dès sa signature, enfin (le vendeur remplit les obligations contractuelles). Néanmoins, après réception provisoire, l'amortissement maximal est de 50%.

2.2.4.4. La garantie de retenue de garantie

Celle-ci appelée également «*garantie d'exonération de la retenue à la source*», elle permet aux exportateurs de Recevoir une partie du prix du contrat que l'acheteur doit conserver à titre de paiement Garantie pour assurer toute mauvaise performance possible. Mauvaise exécution Observable en fournissant des équipements ou services non conformes Dispositions contractuelles. Le montant de la garantie représente généralement 10% du montant de la garantie Montant du contrat. Il a remplacé les garanties de performance et donc intervenu Pendant la période d'essai entre la réception provisoire et la réception finale, C'est-

à-dire à la fin de la parfaite exécution de l'obligation du sujet.

2.2.4.5. La garantie d'admission temporaire

Afin d'exécuter des projets à grande échelle, dans la plupart des cas, l'entreprise importe temporairement les articles dans le pays qui exécute le contrat, puis sera réexporté. Raisons de l'élimination des droits et taxes à la charge de l'entreprise Les importations doivent établir des garanties bancaires. Cette garantie Ce montant est égal aux droits et taxes exigibles en La banque s'oppose à son engagement de gestion douanière Besoin de documents douaniers. La garantie ne peut être levée qu'après réception du déchargement Douanes intervenant lors de la réexportation de matières importées vers le pays d'origine temporairement. Enfin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer entre :

- ✓ Les garanties couvertes, par lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement Auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie ;
- ✓ Et les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le Donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision.

2.2.5. Les contrats d'une garantie bancaire

On sait qu'une opération de garantie bancaire donne lieu à plusieurs contrats :

2.2.5.1. Le contrat de couverture

C'est le contrat de base, c'est la convention entre le donneur d'ordre et la banque garante. Il ne se pose pas de problème à qualifier un tel contrat, la doctrine dominante soutient sans difficulté qu'il s'agit d'un mandat.

2.2.5.2. Le contrat de garantie

Il s'agit d'un contrat de contre-garantie entre la banque du mandant et la banque chargée d'émettre la garantie; il n'y a pas non plus de problème de qualification juridique ici, c'est une tâche.

2.2.6. Les avantages d'une garantie bancaire

Les garanties bancaires présentent des avantages économiques et juridiques, ainsi que pour les exportateurs, les importateurs et les banquiers.

2.2.6.1. Pour l'exportateur

- Il a bénéficié d'une augmentation des dépenses en espèces de l'exportateur et de leur mise sur un compte bancaire.
- La garantie bancaire témoigne de la bonne volonté de l'exportateur, La crédibilité prouve qu'il a la confiance et le soutien de la banque.
- Il aide les exportateurs à exécuter rapidement des crédits documentaires, et il en est le bénéficiaire.

2.2.6.2. Pour l'importateur

- Autoriser l'importateur à être l'exportateur en cas de rupture de contrat, Banque garante.
- L'importateur a toute l'assurance que son partenaire s'exécutera conformément aux termes du contrat de base.
- S'il a dû verser un acompte, il est sûr d'être remboursé en cas de défaut de L'exportateur.
- S'il a attribué un marché, il est confiant que ce marché sera correctement et Complètement exécuté.

2.2.6.3. Pour le banquier

- La garantie rend un service bancaire aux commissions très rémunératrices, pour un risque relativement faible.
- La banque est relevée de toute responsabilité quant au bien fondé de l'appel à la garantie, elle lui permet de rester en dehors d'un éventuel litige entre l'importateur et l'exportateur.
- Permet à la banque de préserver son image de marque et sa réputation internationale.
- En cas de garantie indirecte, la banque contre garante préserve sa crédibilité non seulement auprès des partenaires commerciaux, mais également auprès des banques correspondantes.

2.2.7. Les inconvénients de la garantie bancaire

La garantie bancaire pourrait engendrer des inconvénients et des risques liés à cette opération :

2.2.7.1. Pour l'exportateur

- L'exportateur, en tant que donneur d'ordre de la garantie, est exposé au risque de son appel abusif par l'importateur.

- Dans le cas d'une garantie de soumission, l'exportateur aura à faire face à une Augmentation du coût du marché et à des commissions bancaires très élevées.

- Dans le cas d'une garantie d'acompte, l'importateur peut utiliser l'appel comme un Moyen de pression sur l'exportateur, en vue d'obtenir des conditions de marché plus Favorable.

- En souscrivant une garantie, l'exportateur se trouve impliqué dans deux relations Contractuelles, ce qui augmente ses risques de perte et réduit sa marge de crédit.

2.2.7.2. Pour l'importateur

- Dans certaines circonstances internationales, l'importateur se voit opposer un refus de Paiement de l'exportateur, donc il est devant le problème d'autonomie de la garantie.

- Comme l'importateur est le donneur d'ordre, il peut avoir de la part de l'exportateur Une annulation éventuelle du contrat de base et la mainlevée de la garantie.

2.2.7.3. Pour le banquier garant

- la banque prend des risques dans une opération de garantie, ces risques sont Généralement liés à l'appel abusif et la réglementation internationale ;

- le banquier garant supporte dans la plupart des cas l'indemnité par les exportateurs

2.3. L'assurance contre les risques dans le commerce extérieur

L'Etat encourage le commerce extérieur en soutenant les entreprises Les exportateurs leur fournissent une assurance contre les risques Empêchera une opération d'exportation réussie.

2.3.1. L'assurance des risques liés au transport des marchandises

L'assurance des marchandises contre les risques des pertes ou de dégâts durant le

transport couvre uniquement la marchandise et non pas le moyen de transport.

2.3.1.1. La police d'assurance

Il s'agit d'un acte émis ou souscrit par une compagnie d'assurance, qui détermine les conditions d'un contrat d'assurance. Par conséquent, il est important de distinguer deux types de polices d'assurance:

- La police à alimenter

Il s'agit d'un contrat d'assurance couvrant plusieurs expéditions des mêmes marchandises Nature, utilisé pour les transactions commerciales liées aux contrats d'approvisionnement.

- La police d'abonnement

Il s'agit d'un contrat qui est généralement signé un an à l'avance dans une période donnée, où Couvrent tous les transports de fret, quelle que soit la nature de la cargaison L'abonné est dans cette période.

2.3.1.2. L'assurance en transport maritime

Avant d'étudier les différents modèles de police de la zone, il est nécessaire de comprendre Les deux concepts suivants :

les avaries communes: leur définition a été presque prise en intégralité dans l'article 300 du code maritime algérien qui stipule : « *est considéré comme avarie commune tout sacrifice ou toute dépense extraordinaire qui a été faite volontairement et raisonnablement par le capitaine ou une autre personne à sa place pour sauver le navire, les marchandises à son bord et la charge du danger commun.* »

Les avaries particulières : ce sont celles qui affectent en particulier la marchandise d'un des clients, « *c'est le cas lorsqu'une marchandise est cassée ou souillée des produits voisins, ou rayée en cours de transport, cet aléa appelé avarie particulière* ». Et cela est conforme à l'article 304 de la loi maritime algérienne. Tous les opérateurs du commerce maritime et importateurs ou exportateurs peuvent choisir n'importe quelle compagnie

- d'assurance établie sur le territoire du pays et bénéficière de l'une des garanties suivantes:

- **La garantie tous risque**

Ce type de garantie couvre tous les risques maritimes éventuels lors de l'exécution du contrat du voyage. Malgré ce nom, cette garantie ne protège pas tous les risques. Certains d'entre eux sont exclus. à titre d'exemple, il ne couvre pas l'arrivée tardive des marchandises.

- **La garantie franche d'avaries particulières (FAP)**

Cette catégorie de garantie couvre uniquement les avaries communes et particulières mentionnées dans la police d'assurance.

2.3.1.3. L'assurance en transport terrestre et aérien

Il existe deux types de garanties d'assurance pour le transport terrestre et aérien :

- **Garantie tous risque**

Cette catégorie couvre les risques et dommages matériels en poids et en quantité, et Vol et perte de marchandises. Cependant, les marchandises soustraites Les articles trouvés dans les conteneurs et les colis doivent attendre Confirmez que cette opération a été effectuée pendant le transport.

- **La garantie des accidents caractérisés¹⁷**

Cette garantie couvre toutes les pertes matérielles liées au poids et à la quantité de marchandises causées par des accidents lors d'un transport aérien ou terrestre.

2.4. La sécurisation financière des exportations par les techniques bancaires

2.4.1. Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international,

¹⁷ LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008 P 127

on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre

- ✓ émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change
- ✓ bill of exchange
- ✓ émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

2.4.1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde.

2.4.1.2. Le virement européen

Le virement européen est un ordre de virement émis par une entreprise située à l'intérieur de l'EEE (Espace Économique Européen) en euros. Les frais bancaires sont partagés entre l'émetteur et le Bénéficiaire. Pour les opérations inférieures à 50 K€, les banques pratiquent la tarification des virements nationaux. Le donneur d'ordre doit obligatoirement fournir le numéro IBAN du bénéficiaire et le code BIC de la banque du bénéficiaire.

2.4.1.3. La lettre de change¹⁸

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.

¹⁸ LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008 P 131

2.4.1.4. Le billet à ordre

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant. Peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier. Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou D'open account. En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.

2.5. Les techniques de paiement

2.5.1. L'encaissement simple

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou souvent à échéance généralement par virement Swift. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique n'apporte pas de sécurité pour le vendeur (sauf traite avalisée). La protection de l'exportateur peut être obtenue par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit ou d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande. Si cette technique de paiement ne paraît pas assez sécurisante, l'exportateur pourra opter soit pour le paiement d'avance soit par l'utilisation des techniques documentaires.¹⁹

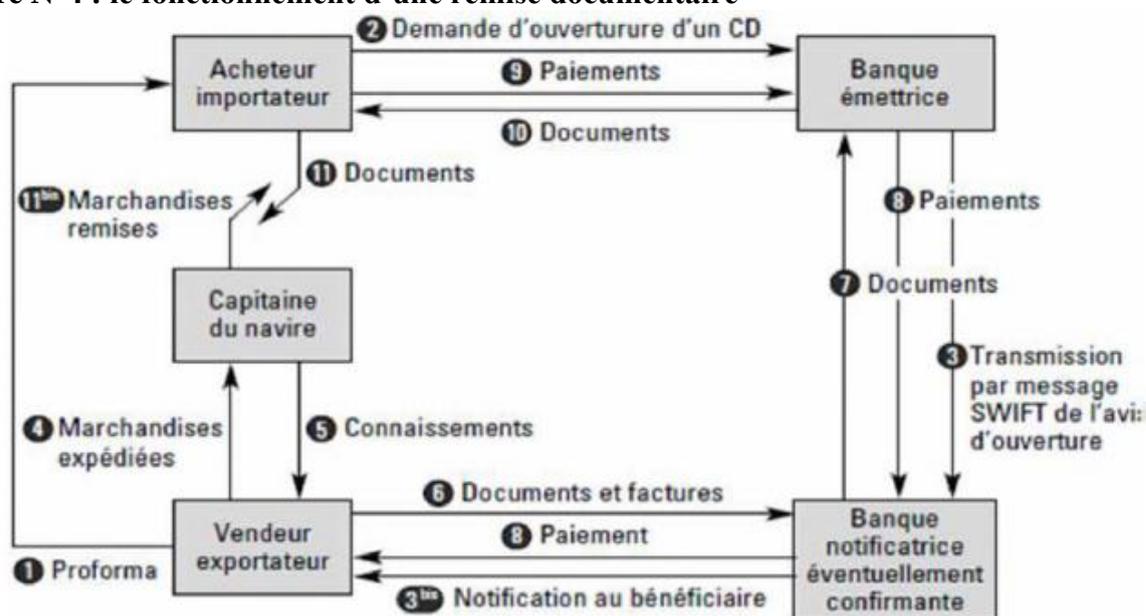
2.5.2. La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes

2.5.3. Le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique. Les exportateurs peuvent rechercher dans certains cas une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie.

Figure N°4 : le fonctionnement d'une remise documentaire



Source : LEGRAND (G) et MARTINI(D)

Conclusion

Diverses explications sur l'échange international ont été proposées par les économistes. L'existence d'avantages absolus (A. Smith), d'avantage relatif (D. Ricardo), de différence de dotation en facteur de production (théories d'Hecksher-Ohlin-Samuelson). Pour

ce faire, nous avons besoin de faire recours aux différents modes de financement. Et par conséquent et à travers ce chapitre sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus pénibles à mettre en place et les plus coûteuses. Et, donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien claire. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- Les caractéristiques de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non ;
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur ;
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes ;
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, Plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'extérieur. Le crédit documentaire et remise documentaire, système de financement des importations demeurent les méthodes puisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur. Par ailleurs, d'autre méthodes sont utilisées pour encourager les exportations tel que le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

Les transactions commerciales internationales s'améliorent au jour le jour, et dans ce cadre les opérateurs économiques se trouvent dans des situations d'absence de provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont appel aux banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette déduction que les banques posent en œuvre certains méthodes de financement, distincts en matière de temps, de procédures et des formalités. Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, forment les pièces maitresses de l'opération. Aussi, ces éléments, figures des outils nécessaires pour le banquier, dans la conduite de toute opération de financement de commerce extérieur.

Les différentes
modalités de
financement du
commerce extérieur

CHAPITRE 2 : LES DIFFERENTES MODALITES DE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Introduction

De manière générale, le financement de l'économie peut s'effectuer à l'aide d'un financement interne par voie d'autofinancement ; dans ce cas, l'agent économique ayant une opération économique à financer dispose, par lui-même, des ressources nécessaires pour réaliser cette opération. Le financement de l'économie peut également consister en un financement externe assuré par le système monétaire et financier : l'agent économique qui ne finance pas la totalité de ses dépenses à l'aide de ses propres ressources s'adresse dans ce cas à d'autres agents pour se procurer les fonds qui lui sont nécessaires : le financement externe peut être direct ou indirect »²⁰.

Le financement de commerce extérieur couvre l'ensemble des techniques existant pour financer le commerce international et réduire les risques associés à ces transactions. Comme, il peut paraître vague et généraliste. Une transaction internationale de biens ou de service met obligatoirement en contact un importateur et un exportateur. Ces acteurs sont évidemment indispensables à toute transaction commerciale internationale et seront ainsi une constante dans les différents moyens utilisés pour financer le commerce international. Nous verrons que d'autres acteurs par la suite,, comme les banques commerciales qui entrent en jeu pour financer ou assurer ces transactions et ainsi promouvoir le commerce entre différents pays. Il existe de nombreux types de financement du commerce international entre le libre transfert de fonds et le financement documentaire permettant aux entreprises de choisir en fonction des avantages recherchés. Pour les raisons suivantes, les opérations avec le monde extérieur entraîneront de nombreux risques à savoir : la distance avec les partenaires, différences de réglementations, montants énormes qui leur sont liés,... etc. Par conséquent, des garanties internationales sont nécessaires et l'intervention d'agents connaissant le commerce international et les moyens financiers pour mener de telles activités est requise.

La diversité des pratiques d'échange internationales conduit à la diversité des modes de

²⁰ Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains, édition « LA DICOTHEQUE FOUCHER ».

paiement. Par conséquent, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technologie de paiement appropriés parmi de nombreuses possibilités. Celles-ci sont plus ou moins compliquées et contraignantes, et n'offrent pas la même sécurité pour le vendeur et l'acheteur. Nous allons ici essayer de montrer les différentes modalités de financement du commerce extérieur et de montrer les avantages et les limites de chaque technique.

Section 1 : Le financement interne

Le financement interne est le financement d'un investissement qu'une entreprise peut faire à partir de ses fonds propres, c'est-à-dire, soit de son épargne, soit en réinvestissant ses bénéfices. On parle aussi d'autofinancement. Lorsque le taux de marge de l'entreprise est élevé, cela signifie qu'elle consacre une partie importante de sa valeur ajoutée à son EBE. Les excédents dégagés vont donc lui permettent de financer une plus grosse partie de son investissement avec ses fonds propres : son taux d'autofinancement ($E/FBCF$), c'est-à-dire la part de son investissement financée par son épargne va être élevée. Cela peut donc lui permettre de financer davantage d'investissements : on verra alors son taux d'investissement ($FBCF/VA$) augmenter, c'est-à-dire, ce que représente son investissement par rapport à sa valeur ajoutée.

1.1. Le financement par les fonds propres

Les fonds propres ou capitaux propres constituent la ressource stable de financement de l'entreprise. Au premier jour de création de l'entreprise, les fonds propres sont composés du capital social de l'entreprise, mais vont ensuite augmenter à mesure des exigences de l'entreprise. Les fonds propres comprennent donc les apports en numéraire des associés, ainsi que les profits qui ont été dégagés chaque année et conservés par l'entreprise sans être réinvestis ou distribués sous forme de dividende. Ces sommes supplémentaires constituent la réserve. Contrairement aux dettes contractées pour se financer, le financement sur fond propre constitue un moyen de financement interne. Ces deux modes de financement sont liés dans la mesure où les emprunts que l'entreprise sera capable de contracter dépendent du montant des fonds propres. Les fonds propres servent non seulement à témoigner de la santé de l'entreprise, mais permettent également à celle-ci de s'autofinancer par les réserves. Ces fonds sont ainsi utilisés pour pallier aux nécessités immédiates de la vie de l'entreprise, mais également à financer son développement et les innovations au sein de l'entreprise. Ce

financement passe notamment par la garantie de prêts bancaires et des opérations effectuées sur ces fonds propres, ainsi que le financement des investissements couplé aux investissements bancaires sur le cycle d'exploitation. Enfin, l'investissement peut être directement réalisé par les fonds propres directement ou par le biais de fonds partenaire.

Le coût des fonds propres est important, et plus important que celui de l'endettement, en ce que les associés prennent un risque plus important qu'une banque lors d'un prêt. Lors d'une liquidation. Ces créanciers ne sont en effet pas prioritaires. Ce risque voit une contrepartie en la rémunération supérieure à celle d'un prêt bancaire. Le coût moyen pondéré du capital peut être établi à partir du coût de la dette, du coût de la rémunération des actionnaires et du taux de dette et de fonds propres dans le capital.

L'augmentation des fonds propres en prévoyant une augmentation de capital permet d'assurer la solidité financière de l'entreprise, de renforcer sa trésorerie, ainsi que de se soumettre à l'apport de l'expertise d'un nouvel actionnaire, c'est-à-dire, le bénéfice d'expertise technique et stratégique supplémentaire. Cependant. Cet apport entraîne une dilution du contrôle sur l'entreprise, tant d'un point de vue des bénéficiaires que de la gestion de l'entreprise. Le risque étant, à terme, de devoir vendre sa société.

1.2. La voie d'autofinancement

1.2.1. Définition

L'autofinancement constitue un financement par fonds propres avec les propres moyens de l'entreprise. Le niveau de l'autofinancement dépend notamment de la capacité d'autofinancement dégagée grâce à l'activité de l'entreprise. La capacité d'autofinancement est obtenue par la formule suivante : $CAF = \text{Résultat de l'exercice} + \text{Dotations} - \text{Reprises} + \text{Valeur Comptable des Eléments d'Actif cédés} - \text{Produit de cession des éléments d'actif} - \text{Quote-part des subventions d'investissements virées au résultat de l'exercice}$. Dans le cadre de calculs prévisionnels, on retient souvent comme formule : $CAF = \text{Résultat de l'exercice} + \text{Dotations aux amortissements}$ A partir de la CAF, on peut retrouver le montant de l'autofinancement : $\text{Autofinancement} = \text{CAF de l'année N} - \text{Dividendes versés au cours de l'année N}$ Les dividendes versés en année N sont relatifs à l'affectation du résultat.

Il existe une préférence pour l'autofinancement liée aux imperfections du marché financier, mais aussi à la persistance de l'entreprise individuelle. De plus, jusqu'en 1949, les données statistiques sont incertaines. D'une étude menée sur les opérations financières des

entreprises françaises cotées à la bourse de Paris. Il ressort que le rôle de l'autofinancement a beaucoup diminué après 1914. Entre les deux guerres, les secteurs nouveaux procèdent à de massives émissions boursières tandis que diminuent les taux d'autofinancement des secteurs traditionnels. Après le second conflit mondial, se succèdent deux phases : la première, d'autofinancement élevé, jusqu'aux années 1970 ; la seconde, de baisse de cet autofinancement, après cette date. Mais les clivages sectoriels subsistent, entre secteurs amont à forts investissements et autofinancement faible et secteurs aval moins endettés, plus profitables mais non plus productifs »²¹.

1.2.2. Les avantages de l'autofinancement

Le financement interne présente de nombreux avantages pour le dirigeant de l'entreprise : disponibilité ; flexibilité ; absence de contrôle explicite par les pourvoyeurs des capitaux. Mais, il contribue à la diminution de la mobilité du capital en maintenant dans son secteur d'origine l'épargne qui y est dégagée. L'autofinancement assure l'indépendance financière de l'entreprise dans la mesure où on n'a pas à solliciter des ressources externes. Et comme aussi accroît la capacité d'endettement de l'entreprise. En effet, l'autofinancement se traduit par l'augmentation des capitaux propres

1.2.3. Les Limites de l'autofinancement

Malgré que l'autofinancement occupe une place prépondérante dans le financement global des firmes. Mais, il demeure insuffisant. Ce caractère constitue une limite partielle mais considérable de l'autofinancement. En outre le recours exclusif à un moyen de financement comporte d'autres qui affectent à la fois chaque entreprise considérée isolément et l'économie nationale »²². En effet ; les besoins et la capacité de financement diffèrent d'une entreprise à l'autre. Certains d'entre eux ont les besoins qui dépassent largement leur capacité immédiate. Il s'agit notamment des entités de productions appartenant aux domaines d'activité qui requièrent un important effort d'investissement. Ces entités se limitent à l'autofinancement pur. Elles devraient renoncer à des occasions d'investissement, ce qui limite leur développement pour les entités ayant des ressources qui excèdent leur besoin de financement immédiat. Elles détiennent des excédents de capitaux inutilisables.

²¹<https://www.pme-gestion.fr/gestion-tresorerie-entreprise/financement-entreprise-pme/differents-types-de-financement.html?print>

²² Khalida et Sara AZZI et HOUWLI (évolution de la structure financière des entreprises marocaines) Université Mohamed 1er Oujda - Licence en économie et gestion 2011

Les entreprises ayant ce comportement font parties des domaines d'activités dans lesquels la technologie est stabilisée ou les possibilités d'accroissement de production sont limitées. Un tel régime d'autofinancement correspond à un gâchis de ressources et à une limitation non justifiée des possibilités de développement des entreprises de l'économie nationale. Cette situation nécessite la mobilisation financière permettant de déplacer les surplus de certaines unités vers celles qui ont des besoins de financement soit directement ; soit par intermédiation d'où la nécessité d'un financement externe.

Section 2 : Le financement externe

Le financement externe regroupe les moyens financiers que l'entreprise trouve à l'extérieur soit en empruntant, soit en augmentant son capital, par exemple par émission d'actions nouvelles pour une société anonyme. Une entreprise peut trouver des capitaux en dehors de sa propre épargne (autofinancement) en mobilisant l'épargne des autres agents économiques (surtout les ménages mais aussi d'autres entreprises). Pour mobiliser l'épargne publique, elle peut emprunter auprès des banques (appel au crédit) ou faire appel au marché financier (par émission d'obligations ou d'actions, par exemple). Ainsi les deux sources principales du financement externe à l'entreprise proviennent du système bancaire (financement indirect ou intermédiaire) et du marché financier (financement direct) »²³.

2.1. Système monétaire et financier

Le système financier désigne l'ensemble des institutions (marchés de titres et intermédiaires financiers), des règles et des pratiques qui sont au sein d'un espace donné (un pays, une région ou le monde entier), rendent possible les échanges d'argent. Ces échanges se font entre ceux qui ont accumulé de l'argent en épargnant chaque année une fraction de leur revenu et ceux qui n'en ont pas suffisamment pour financer une dépense d'investissement. Sans ces échanges financiers, quiconque désireux d'investir (qu'il s'agisse d'un ménage, d'une entreprise, d'une administration) ne pourrait le faire qu'à hauteur de son épargne accumulée. Certains devraient ainsi renoncer à des projets d'investissement pourtant rentables ou les reporter dans le temps. Tandis que d'autres disposeraient d'une encaisse d'argent oisive. En

²³ <https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/708605/systeme-financier>

d'autres termes, la mauvaise affectation globale des ressources ralentira l'économie. En organisant de différentes manières des rencontres entre les besoins de financement et les capacités de financement. Le système financier favorise l'allocation rationnelle des ressources dans l'économie et favorise l'investissement et la croissance. Par conséquent, le fonctionnement normal du système financier est vital pour l'économie réelle (production, investissement, etc.). Si l'économie est décomposée en principaux secteurs institutionnels comme un compte national, le financement économique fait référence à la fois aux entreprises (sociétés non financières et financières) essayant de financer leurs investissements productifs, et à l'administration publique tels que : (États, hôpitaux, universités, autorités locales, etc.)

2.1.1. Rôle du système financier

Contrairement au secteur réel constitué par les gouvernements. Les entreprises non financières, les particuliers, etc., De manière générale, le système financier regroupe principalement les institutions financières et les marchés boursiers. Ce système a pour but de mettre en relation l'offre (épargne) et la demande (investissement) de capitaux. Il aide les investisseurs à adjuger un prix proportionnel au risque prix en achetant un actif. l'économiste américain Robert C. Merton, fixe six fonctions au système financier à savoir :

- ✓ fournir et gérer les moyens de paiement ;
- ✓ collecter l'épargne afin de financer des projets d'investissement de grande taille et non divisibles ;
- ✓ transférer au mieux les ressources économiques à travers l'espace et le temps ;
- ✓ fournir des instruments de gestion des risques ;
- ✓ produire des informations influant sur les décisions économiques et financières ;
- ✓ mettre en place des mécanismes incitatifs permettant de réduire les conflits liés aux asymétries d'information.

2.1.2. Les principaux acteurs

Qu'il s'agisse d'épargner, d'emprunter, d'investir ou d'acheter et de vendre au moyen de cartes de crédit, de chèques ou de monnaie électronique, la majorité des activités commerciales sont menées via le système financier. Il est constitué par un ensemble d'établissements financiers échangeant des fonds de façon directe (crédit commercial,

opérations de gré à gré, etc.) ou indirecte à travers des places de marché (Bourse). Parmi les principaux acteurs du système financier figurent les banques centrales, les banques commerciales et d'investissement, les compagnies d'assurance, les courtiers, les bourses, les traders, les plateformes de négociation, les chambres de compensation, etc. Tous ces acteurs interviennent en respectant des réglementations fixés par les autorités de régulation, dont le Système européen de surveillance financière (SESF) au niveau communautaire. En France, ce sont l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ex-ACP, devenue ACPR aux termes de la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013) et l'Autorité des marchés financiers (AMF) qui veillent à ce que la transparence des marchés soit respectée par ces intervenants.

La libéralisation financière des années 1980 qui a conduit au développement des marchés a permis le développement du « shadow banking » (finance de l'ombre). Fin 2013, le poids de ce système financier parallèle était évalué plus de 75 000 milliards de dollars par l'Organisation du système financier.

L'objectif du système financier est de permettre aux agents économiques d'échanger rapidement leurs capitaux en toute sécurité et avec des coûts de transaction aussi réduits que possibles. Ces échanges sont pour la plupart réalisés sur les marchés financiers où de nombreux types d'actifs sont échangés entre les différents titres à savoir : obligations, actions, devises, options, matières premières, parts de fonds d'investissements,...etc. Ces actifs sont négociés sur trois marchés principaux :

- le marché de taux où les États et les entreprises se financent en vendant aux investisseurs des titres de dette (obligations) garantissant des paiements périodiques (coupons) durant une durée déterminée ;
- les marchés d'actions où les entreprises proposent aux investisseurs d'acquérir une partie de leur capital en contrepartie d'un droit sur la gouvernance, les revenus (dividendes) et les actifs de l'entreprise ;
- le marché des changes où s'effectue la conversion des devises à partir de la détermination des taux de change, c'est-à-dire de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

2.2. Financement par les banques

Les banquiers soutiennent les importateurs et les exportateurs dans les transactions commerciales avec les pays étrangers et leur fournissent les liquidités dont ils ont besoin pour mener à bien ces transactions. En fait, les banques fournissent un financement à court terme

(pas plus de deux ans) lors de l'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires aux opérations. Lors de l'importation de matériel de production ou de la mise en œuvre de grands projets, la technologie appropriée est un financement à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (sur sept ans). Afin d'expliquer correctement la technique de financement par la banque, nous pensons qu'il est très utile de définir le contexte de chaque technique.

Premièrement, nous avons différentes techniques de financement à savoir :

- ✓ les techniques de financement à court termes ;
- ✓ les techniques de financement à moyen termes ;
- ✓ les techniques de financement à long termes.

2.2.1. Les techniques de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit : En cours de fabrication ou de livraison ; soit après l'expédition des marchandises ; soit en période de contentieux avec le fournisseur. Nous retrouvons dans cette section les principales techniques de financement à court terme.

2.2.1.1. Le crédit de préfinancement

- **Définition** : Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est destiné soit les opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie »²⁴. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

- **Caractéristiques** : Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations. Le remboursement du crédit est assuré soit :

- ✓ par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment,
- ✓ par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un

²⁴ <https://wikimemoires.net/2011/02/techniques-de-financement-a-court-terme/> consulter le 05/ 08/2020

crédit acheteur ;

- ✓ par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions. Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

- Avantages et inconvénients

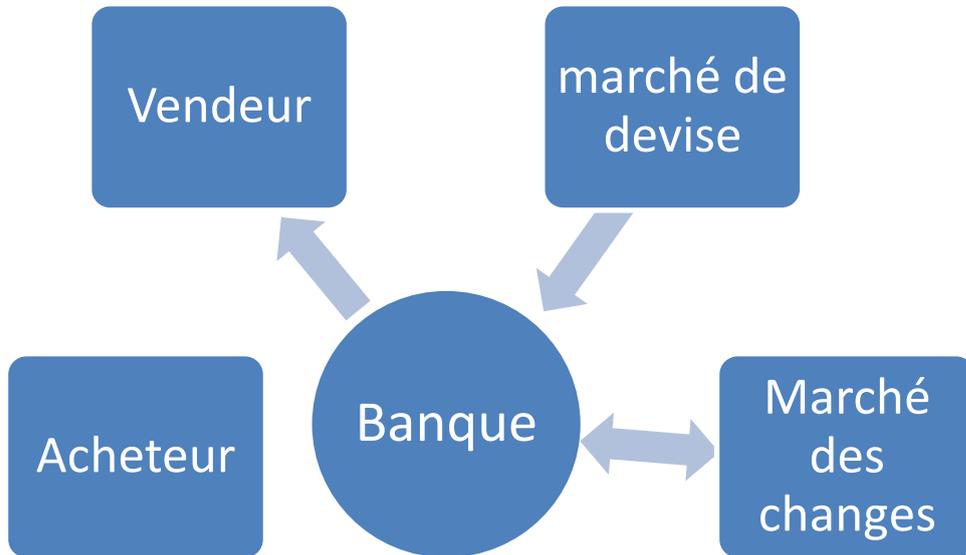
Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur). Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés. Ce type de crédit connaît cependant des limites à savoir :

- ✓ Le montant est souvent plafonné ;
- ✓ Absence d'accessibilité à toutes les entreprises.

2.2.1.2. Mobilisation des créances nées sur l'étranger :

- Définition :

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

Figure N 5 : Mobilisation des créances nées sur l'étranger

SOURCE : par nos soins personnels en se basant sur les documents étudiés

- Caractéristiques :

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances. Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.

Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires. Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

- Avantages et inconvénients :

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

- ✓ Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
 - ✓ Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers. Cependant, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :
- Risque de non-paiement ;
 - Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

2.2.1.3. Les avances en devises

- Définition

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

- Caractéristiques

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises¹ et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

- **Avantages et inconvénients** : L'avance en devise présente les avantages suivants :

- ✓ Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- ✓ Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance ;
- ✓ La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités ;
- ✓ Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger ;

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles à savoir : ;

- ✓ Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;
- ✓ Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change ;

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie

2.2.1.4. L'affacturage :

- **Définition :** " Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement". C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. D'après cette idée, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

- **Caractéristiques :** L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette caractéristique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change). Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux. L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur²⁵ :

- ✓ un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- ✓ un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- ✓ un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

- **Avantages et inconvénients :** Cette technique présente aux exportateurs les

²⁵ Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée. Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

avantages suivants :

- ✓ Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.
- ✓ Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- ✓ L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;
- ✓ La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

- ✓ Le coût de cette opération est relativement élevé ;
- ✓ L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

2.2.2. Techniques de Financement à Moyen et long termes

Les financements à moyen et long termes permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

2.2.2.1. Le crédit fournisseur

- **Définition** : Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger. A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.
- **Caractéristiques** : L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements, ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme. Sa durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme; et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme. Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " procédures des paiements progressifs " : l'exportateur mobilise

les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Il est à signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles »²⁶.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE « Organisation de coopération et de développement économique ». Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts. Le crédit fournisseur consiste en un escompte «sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues. En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

- **Avantages et inconvénients :** Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs ; il présente les avantages suivants :

- ✓ La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- ✓ La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- ✓ Le financement peut porter sur 100% du contra ;.
- ✓ La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- ✓ L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier ;

Cependant, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

- ✓ Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).
- ✓ Il supporte la quantité non garantie par l'assureur crédit.

²⁶<https://wikimemoires.net/2011/02/le-financement-bancaire-des-contrats-a-moyen-et-long-terme/#:~:text=Les%20financements%20%C3%A0%20moyen%20et,%C3%AAtre%20support%C3%A9s%20par%20leur%20tr%C3%A9sorerie.> Consulter le 14 /05/2020

- ✓ La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge. De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :
- ✓ D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ...
- ✓ D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

2.2.2.2. Le crédit acheteur :

- **Définition** : Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants. :

- 1) Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- 2) Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

- **Caractéristiques** : Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%. Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements. Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement. La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination. Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, c'est à dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques. Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

La commission de gestion pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur. La commission d'engagement pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur :

- 1) La police risque de fabrication : elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90%, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.
- 2) La police risque de crédit : elle assure les banques à 95 %, contre le manquement éventuel de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.

Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit.

- Les protocoles intergouvernementaux : il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays ;
- Les protocoles bancaires : appelés également " accords cadres " : ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par des banques étrangères ;
- Les accords multilatéraux : lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD, BAD, BM...)
- Les conventions spécifiques : lignes de crédits acheteur octroyées par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

- **Avantages et inconvénients** : Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages : Pour l'exportateur :
 - Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités;
 - Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;

Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;

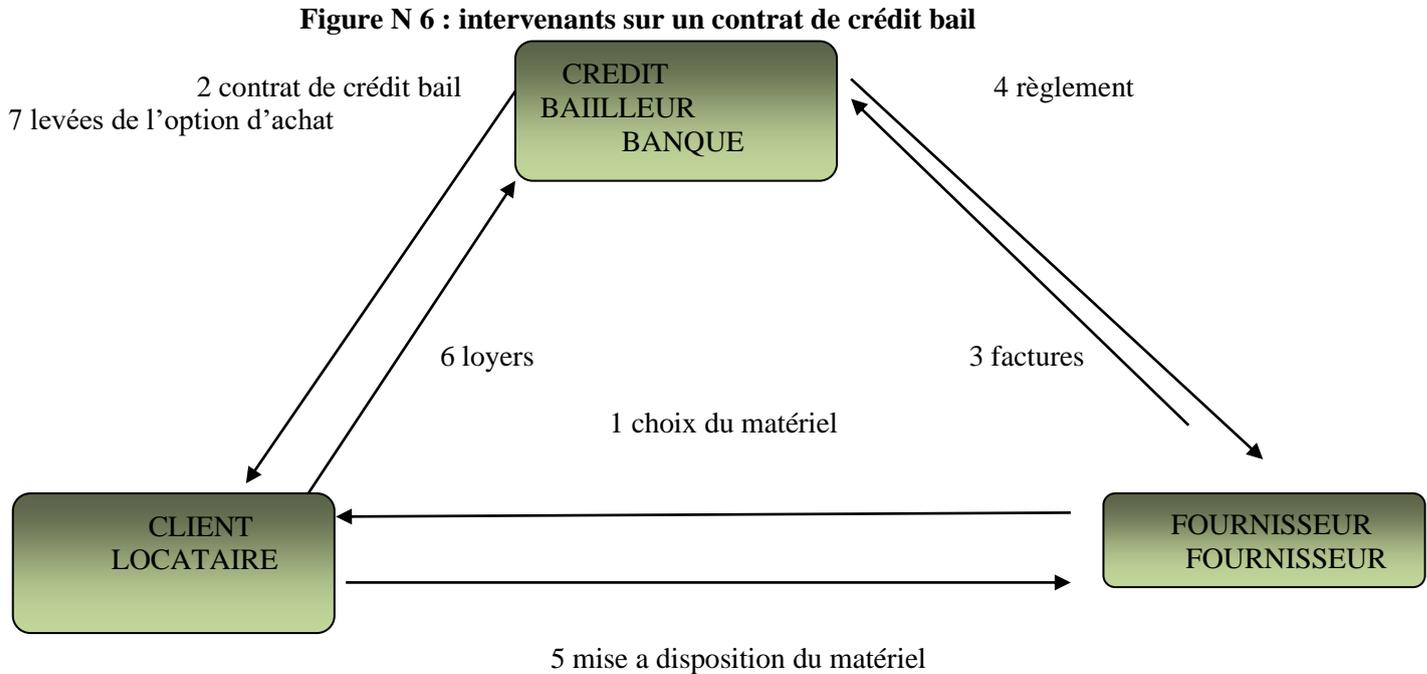
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées. Pour l'importateur :
 - Bénéficiaire de délais de paiement.
 - Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude. Toutefois, l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants: Pour l'exportateur :
 - Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
 - Les coûts étant connus avec précision. il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué. Quant à l'acheteur, il se trouve face : à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps à savoir ;
 - la lenteur de l'opération ;
 - le coût de crédit qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
 - le risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2.2.2.3. Le Crédit-bail Ou Leasing

- **Définition** : Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur(le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur. Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la

date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.



SOURCE : par nos soins personnels en se basent sur les documents étudié

- **Mécanisme** : Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires, conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics, machines- outils

...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- 1) Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- 2) Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- 3) Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur. Le montant du loyer peut être constant ou dégressif. Donc, la technique de leasing met en relation trois intervenants:

- 1) Le fournisseur : vendeur ou fabricant

- 2) L'opérateur locataire : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- 3) Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

- **Caractéristiques** : les caractéristiques de ce crédit s'articulent autour de deux axes, et qui sont :

- Le crédit-bail mobilier;
- Le crédit-bail immobilier

2.2.2.4. Le crédit-bail mobilier

Il s'agit d'une opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit- bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur. Défini par les dispositions du septième article de l'ordonnance du 1996 précitée comme suit « Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression "le crédit-bailleur" donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression "le crédit-preneur", des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer »

- **Le crédit-bail immobilier** : c'est la même opération que pour le crédit- bail

mobilier, sauf qu'il s'agit d'un bien immobile. De manière générale, il est à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit-bail immobilier et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine.

Le crédit-bail peut être national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie. Comme international lorsque le contrat lui servant de support : soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident. Soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie.

- **Les avantages du Crédit-bail** : La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples. Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement. Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire. Le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt. Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible. Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide). de bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ;
- **Les inconvénients du Crédit-bail** : Le preneur a un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué. Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre. En cas de vol du matériel le contrat subsiste. Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique. Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde

responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

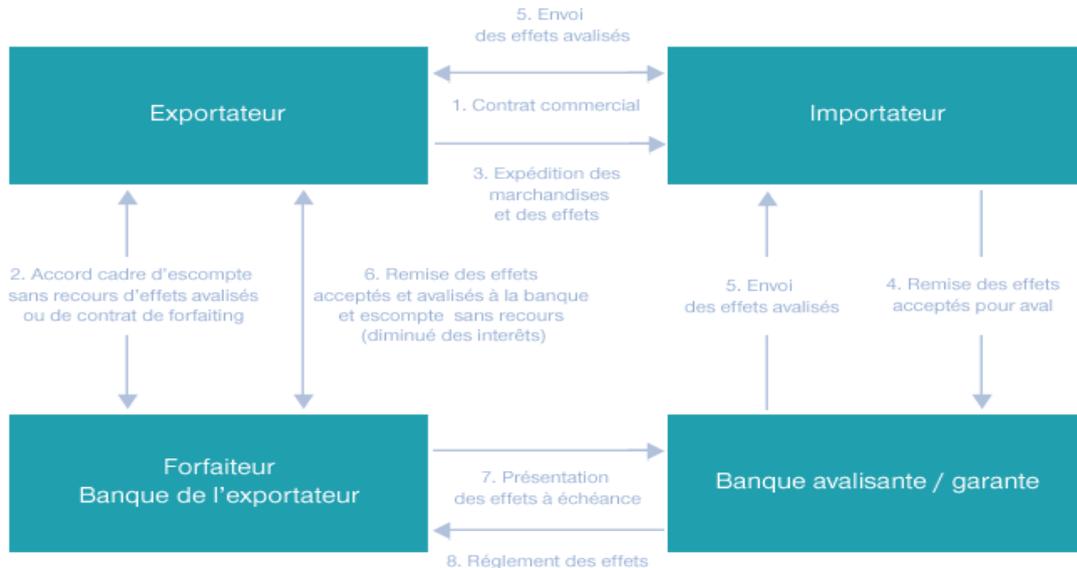
2.2.3. Les autres techniques

2.2.3.1. Le Forfaitage

- **Définition** : Cette technique appelée également rachat de créance à forfaitage. Cette technique de forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur. Il remplace peu à peu la confirmation de commande que nous allons voir par la suite. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting, en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

Autrement dit, cette technique permet au vendeur de céder ses créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaiture sans aucun recours (le vendeur n'aura plus affaire à l'importateur, le responsable sera une banque garante ou autre institution), L'exportateur vend ses créances au forfaiture moyennant des commissions et le taux d'escompte). Les risques existant pour le forfaiture influencent la commission exigée ; ce sont les risques de non paiement (insolvabilité du client), risque de non transfert, gestion administrative des postes clients. La condition pour que le forfaiture accepte l'effet de commerce et qu'il soit garanti est : l'acceptation de la traite et l'aval du billet.

Figure N°7 : Les étapes de réalisation d'une opération de forfaita



Source : https://europe.groupebgfibank.com/wpcontent/uploads/2016/08/forfaiting_0.png

- **Caractéristiques** : Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- 1) Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- 2) Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte. Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5 ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent

atteindre 10 ans. Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles, le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par les forfaitures. Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur. Généralement, le forfaitaire ne garde pas la créance dans ses livres jusqu'à échéance, il la cède à son tour, totalement ou partiellement si elle est divisible, à d'autres forfaitaires sur un marché secondaire très actif. Les forfaitaires achètent la créance sans recours contre le forfaitaire originel ou l'exportateur cédant. Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées. Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible. Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte : Les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur...Il contient : une *commission (rémunération de forfaitaire)* qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement ...*un coût de refinancement* : le taux de référence qui est généralement le *LIBOR*. Sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du coût de refinancement). En outre, l'exportateur supporte *une commission d'engagement* calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement de forfaitaire et l'échéance des créances commerciales.

- **Les avantages et inconvénients** : Le financement intégral et immédiat de la créance dépend de l'amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant, et l'obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours. S'ajoutant, la créance sortant du bilan définitivement. Les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées. Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur. Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.

Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances, *pour l'acheteur* et de bénéficiaire des délais de paiement, *pour le forfaitaire*. L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant

la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance. Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients à savoir :

- ✓ L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable ;
- ✓ Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire). C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
 - une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
 - un coût du refinancement ;
 - une commission d'engagement ;
 - une prime d'assurance.
 - La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à "l'endossement" des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger entre autres que les créances cédées soient matérialisées par des effets du commerce avalisé.

2.2.3.2. La confirmation de commande

- **Définition** : La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo - saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

- **Caractéristiques** : Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement. La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur. Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.

Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

- **Les avantages et inconvénients** : Les avantages les plus importants que présente cette technique sont :

- Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc...
- La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert. Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :
- Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

2.2.3.3. Le crédit financier

- **Définition** : Le crédit financier dénommé également « *crédit d'accompagnement* » ou encore « *crédit parallèle* » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise.

Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- ✓ financer l'escompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- ✓ financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- ✓ financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

- **Caractéristiques** : Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

- **Les avantages et inconvénients** : Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées

à l'exécution du contrat commercial. Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

- ✓ Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement.
- ✓ Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.
- ✓ Le coût de ce crédit est très élevé.

Dans le but de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans cette section les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue. Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire bancaire, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis à vis de ses clients. Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...). Il est à signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur" qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons analysé en profondeur des opérations permettant de procurer, selon les différentes modalités, des fonds aux agents économiques. Les systèmes financiers s'étant progressivement transformés, le financement de l'économie a récemment connu une importante évolution dans la plupart des pays industrialisés.

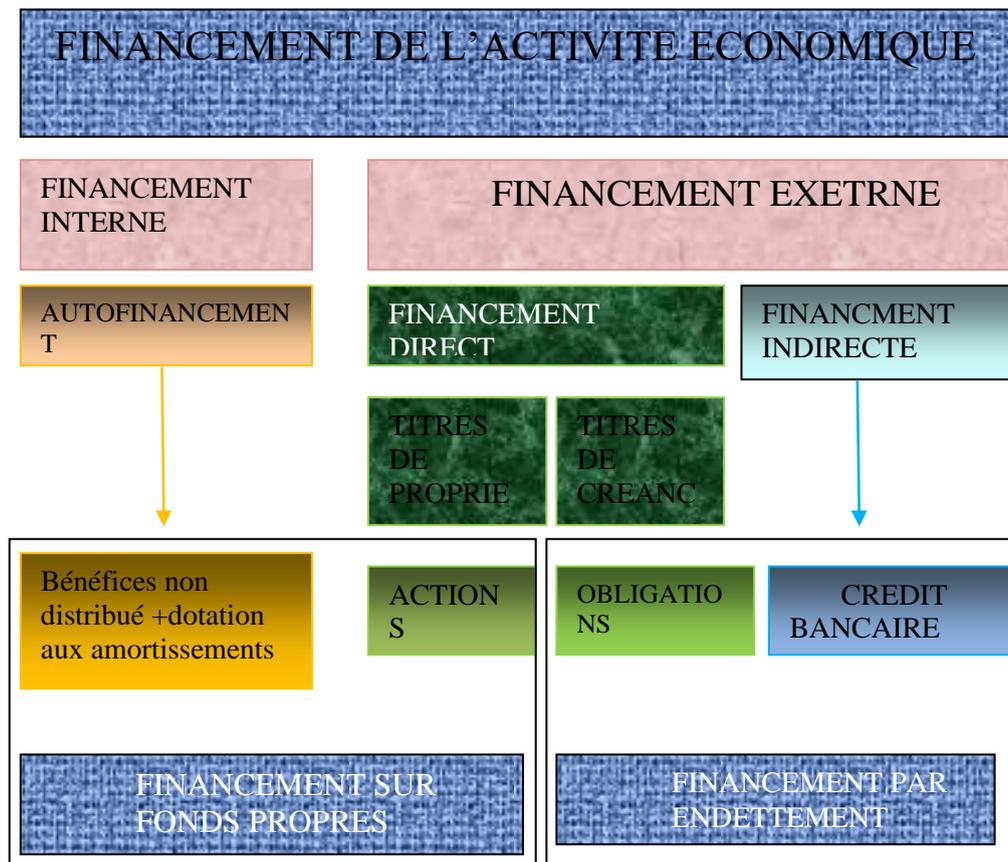
Nous avons vu, le financement interne qui est un autofinancement pour un épargnant, investisseur ou tout autre agent économique donné. On rappelle que l'autofinancement signifie la réalisation de projets avec ses propres moyens financiers. Outre que le mode de paiement utilisé pour souligner le rôle joué par les banques dans les activités de financement du commerce extérieur. Cela est indispensable, car il permet de garantir que les documents de contrôle répondent aux conditions et réglementations prescrites. Transfère des fonds à la banque du bénéficiaire. Il s'agit donc de l'intervention du système bancaire tout au long du processus pour répondre financièrement aux besoins des opérateurs économiques.

Dans le cas d'un financement (externe) direct, les agents économiques ayant un besoin de financement (entreprises, administrations) émettent des titres qui sont achetés par les

agents à capacité de financement (ménages) désirant placer leur épargne. Ce financement étant qualifié de direct dans la mesure où titre émis, qui matérialise la dette de l'emprunteur, est directement acheté par le prêteur, ce dernier détenant alors un titre et créance. Ce financement n'est donc pas effectué à l'aide d'une institution financière, celle-ci facilitant, tout au plus, la transmission du titre. Les titres sont émis sur le marché financier (actions, obligations) ou sur le marché monétaire (billets de trésorerie). Les titres doivent satisfaire à la fois l'exigence des émetteurs (notamment au niveau du montant, de la durée et de la rémunération) en fonction des opérations à financer et celles des souscripteurs, ceux-ci désirant effectuer un placement réalisant certaines conditions (par exemple au niveau de la rémunération, de la sécurité ou de la liquidité) »²⁷.

Dans le cas d'un financement (externe) indirect, les intermédiaires financiers effectuent des opérations de crédit (au profit des entreprises notamment) à partir de l'épargne qu'elles ont collectée (auprès des ménages notamment). Le financement indirect peut également s'effectuer au moyen de crédits accordés, par création monétaire, par les banques.

Figure N°8 : les sources de financements du commerce extérieur



SOURCE : par nos soins personnels en se basant sur les documents étudiés

²⁷ Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains « LA DICOTHEQUE FOUCHER », p. 268.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Progressant à un rythme plus soutenu que celui de la production mondiale, le commerce international conduit à une intégration économique plus forte des différents pays et favorise par la même la mondialisation de l'économie. Dans un sens plus large, le commerce international inclut les échanges de services dans les échanges internationaux. S'ajoutons à cela que le commerce international ne dépend pas seulement des échanges de marchandises entre un pays et le reste du monde »²⁸. Le commerce international est un domaine impliquant des participants qui sont généralement situés dans différents pays ou même sur différents continents. Par conséquent, la principale caractéristique du commerce international est la distance séparant les participants. Outre la distance, la langue est également un obstacle à la communication internationale.

Les opérations du commerce extérieur Posant des difficultés généralement délicates, requièrent l'intervention des banques qui apporte leur savoir faire technique et leur appui financier dans un domaine aux divers facettes.

Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir l'organisation et réglementation de services bancaires en Algérie ainsi que sa structure dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur les ressource de la banque. Nous avons arrivé à déduire que : La politique algérienne de développement du système bancaire vise à promouvoir la concurrence par l'élargissement du champ d'intervention aux banques privées, notamment étrangères, de même qu'elle s'attache à encourager le secteur public à s'ouvrir au partenariat et à renforcer la professionnalisation de ses ressources humaines.

Dans cette étude théorique, nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, et nous avons conclu que le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain. Il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et affecte l'autonomie des politiques économiques. Des exemples récents montrent qu'une politique de relance fondée sur des considérations exclusivement nationales, et peut échouer en raison de la contrainte extérieure. La distribution de pouvoir d'achat supplémentaire par les pouvoirs publics peut servir à acheter majoritairement des produits de consommation

²⁸ Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains, édition 'DICOTHEQUE FOUCHER', p102.

importés, ce qui crée ou aggrave un déséquilibre entre le volume des exportations et celui des importations. Les dernières l'emportant sur les premières. Une telle situation ne peut durer et les plans de financement du commerce extérieur via la Banque ne sont pas sans menaces de risques éventuels, pour réduire ces risques pour les importateurs, les exportateurs doivent veiller à ce que les opérations se déroulent dans de bonnes conditions et avoir pris des mesures d'assurance pour prévenir ces risques. En outre, il s'agit de l'obligation des pouvoirs publics d'utiliser le crédit documentaire comme moyen de paiement unique pour le commerce de revente dans l'état de la marchandise, car éligible comme mode de règlement le plus sûr est que la banque garantisse le paiement à l'exportateur, bien que cela soit un peu dur pour les petites entreprises. Les petites et moyennes entreprises ont du mal à payer le prix qui ne peut pas posséder ces produits en peu de temps.

Nous avons évoqué les modalités de financement des opérations de commerce international concernant le financement des importateurs et des exportateurs chercheront une forme qui leur offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire. Lorsqu'un individu, un ménage ou une entreprise doit financer un projet (par exemple achat d'un bien d'équipement, d'une voiture ou d'une maison par un ménage, achat d'une machine par une entreprise) plusieurs modalités de financement sont possibles que nous avons bien détaillé en chapitre 2.

A travers cette recherche, nous essayons de comprendre comment les institutions bancaires interviennent dans le commerce international à travers leurs technologies de financement pour surmonter les différents obstacles que nous avons évoqués. La technologie couramment utilisée par CCI est la technologie de financement à moyen et long terme pour assurer le développement effectif des opérations commerciales externes.

Les limites de l'étude :

Toutes recherches scientifiques rencontrent des obstacles, les nôtres sont les suivants :

- l'annulation de notre stage pratique, à cause de la pandémie mondiale causée par le coronavirus COVID-19, ce qui nous a empêchés d'entrevoir l'aspect pratique et réel des théories étudiées. De plus, cette crise sanitaire nous a empêchés de profiter des pleines connaissances de notre encadreur.
- le manque de sources bibliographiques dues en partie aux décisions gouvernementales qui ont stipulé la fermeture des campus, des bibliothèques,

des salles de lectures...

Références

Bibliographique

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGE

- Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains « LA DICOTHEQUE FOUCHER ».
- LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008.
- P. GARSNAULT et S.PRIANI, 1997, p34.
- Sylvie de Coussergues, La Banque : Structures, Marchés, Gestion, Edition Dalloz, 1994.
- VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P 29.

MEMOIRE

- Bourai Thillali et IltenFerial (Le Financement du Commerce Extérieur par les banques algériennes :Cas du crédit documentaire au niveau de la Société Générale Agence 502 Akbou) université bejaia 2017/2018
- Cherigi Chahrazed (le financement de commerce extérieur par les banques algériennes) l'université ABDERAHMANE MIRA 2012/2013
- Khalida et Sara AZZI et HOUWLI (évolution de la structure financière des entreprises marocaines) Université Mohamed 1er Oujda - Licence en économie et gestion 2011
- MAUCHE KAHINA et BERRI Fatima mémoire de fin cycle (Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas de la BDL 153 d'AKBO) université Bejaia 2018
- mémoire fin cycle (Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque) « CPA -194 de TIZI OUZOU » université TIZI OUZOU

ARTICLE

- Article ; Chapitre V : Système Bancaire : Intermédiation Supervision et Modernisation, 26 août 2003

- Article I François Régis SAFARI .La gestion des dépôts des clients et son impact sur la compétitivité d'une institution financière. Cas de la BPR S. A sous-branche de Kacyiru (2005-2008) Université libre de Kigali - Licencié en gestion 2010

- Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée. Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

SITE

- <https://www.tarifdouanier.eu/info/abreviations/6830>
- <https://www.rachatducredit.com/les-obligations.html>
- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-comptable-et-fiscal/1198445-fonds-propres-definition-et-calcul/>
- www.bank-of-algeria.dz
- <https://wikimemoires.net/2011/02/le-financement-bancaire-des-contrats-a-moyen-et-long-terme>
- <https://www.pme-gestion.fr/gestion-tresorerie-entreprise/financement-entreprise-pme/differents-types-de-financement.html?print>
- <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm>
- <https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/708605/systeme-financier>
- <https://wikimemoires.net/2011/02/techniques-de-financement-a-court-terme/> consulter le 05/ 08/2020

LISTE DES **FIGURES**

LISTE DES FIGURE

FIGURE N°1: L'organisation du secteur bancaire algérien après la loi 1988.....8

FIGURE N°2: la mise en place d'une garantie directe.....27

FIGURE N°3: la mise en place d'une garantie indirecte.....28

FIGURE N°4 : le fonctionnement d'une remise documentaire.....37

FIGURE N°5: mobilisation des créances née sur l'étranger.....48

FIGURE N°6: intervenants sur un contrat de crédit bail.....56

FIGURE N°7: Les étapes de réalisation d'une opération de forfaitage60

FIGURE N°8: Les sources de financement du commerce extérieur.....68

Table des Matières

La liste des abréviations.....	i
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE PRELIMINAIRE : ORGANISATION ET REGLEMENTATION DE SERVICES BANCAIRES EN ALGERIE	5
Introduction :.....	5
1. La définition de la banque :.....	5
1.2. Le rôle de la banque :.....	6
2. Structure d'établissement bancaire en Algérie.....	6
2.1. La banque publique généraliste.....	8
2.2. La banque de dépôts.....	9
2.3. La banque d'affaires.....	9
2.4. La banque à statut mixte au privé :	9
2.5. La banque commerciale publique	9
3. Les ressources de la banque	10
3.1. Les dépôts de clients	10
3.2. Fonds propres.....	11
3.3. Certificats de dépôts.....	11
3.4. Les obligations	11
Conclusion	12
CHAPITRE 1 : LES FONDEMENTS DU COMMERCE EXTERIEUR ET L'ETUDE DU RISQUE DE FINANCEMENT	13
Introduction.....	13
Section 1 : la notion du commerce extérieur.....	14
1.1. Définition de commerce extérieur.....	14
1.2. Typologies et caractéristique du commerce extérieur.....	14
1.2.1. Les théories du commerce international	14
1.2.2. Les Caractères du commerce extérieur	17
Section 2 : le risque et les garanties liée à l'opération de financement du commerce extérieure	20
2.1. Les risques de financement du commerce extérieur	20
2.1.1. Définition de risque :.....	20
2.1.2. Les grands risques.....	20
2.1.3. Les risques liés au financement des importations	22
2.2. Les garanties de financement du commerce extérieur	26
2.2.1. Les garanties bancaires	26

2.2.2. Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire.....	26
2.2.3. Les formes de garanties.....	27
2.2.4. Les principales sortes de garanties bancaires.....	28
2.2.5. Les contrats d'une garantie bancaire.....	30
2.2.6. Les avantages d'une garantie bancaire.....	30
2.2.7. Les inconvénients de la garantie bancaire.....	31
2.3. L'assurance contre les risques dans le commerce extérieur.....	32
2.3.1. L'assurance des risques liés au transport des marchandises.....	32
2.4. La sécurisation financière des exportations par les techniques bancaires.....	34
2.4.1. Les instruments de paiement.....	34
2.5. Les techniques de paiement.....	36
2.5.1. L'encaissement simple.....	36
2.5.2. La remise documentaire.....	36
2.5.3. Le crédit documentaire.....	37
Conclusion.....	37
CHAPITRE 2 : LES DIFFERENTES MODALITES DE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR.....	39
Introduction.....	39
Section 1 : Le financement interne.....	40
1.1. Le financement par les fonds propres.....	40
1.2. La voie d'autofinancement.....	41
1.2.1. Définition.....	41
1.2.2. Les avantages de l'autofinancement.....	42
1.2.3. Les Limites de l'autofinancement.....	42
Section 2 : Le financement externe.....	43
2.1. Système monétaire et financier.....	43
2.1.1. Rôle du système financier.....	44
2.1.2. Les principaux acteurs.....	44
2.2. Financement par les banques.....	45
2.2.1. Les techniques de financement à court terme.....	46
2.2.2. Techniques de Financement à Moyen et long termes.....	51
2.2.3. Les autres techniques.....	59
Conclusion.....	64
Conclusion générale.....	66
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	68
LISTE DES FIGURE.....	70
Table des Matières.....	71

Résumé :

- Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère que bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. A cet effet, le terme opérateur doit désormais concerner l'importateur, l'exportateur et le banquier. Selon les circonstances il peut être étendu à d'autres institutions financières.

- Les banques jouent un rôle trop important et d'accompagnant des importateurs et exportateurs lors de financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger.
- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients, Et donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée, car chacune d'entre elles s'applique à une situation précise.

ABSTRACT :

- International trade should not be understood only through the buyer-seller pair, in fact the banking institution is the main link in the entire export chain, whether it concerns pre-financing, financing or payment of the operation. It turns out that many techniques of international trade secure transactions through the guarantee of the importer and the exporter. To this end, the term operator must now relate to the importer, the exporter and the banker. Depending on the circumstances, it can be extended to other financial institutions.
- Banks play too important a role and support importers and exporters when financing their commercial transactions abroad.
- Each of the payment techniques has advantages and disadvantages, and therefore a preference for one technique or another cannot be justified, because each of them applies to a specific situation.