# *Sommaire*

**Introduction Générale** ..... 3

**Première Partie :** ..... 6

**Les tendances du Marketing Bancaire dans un Contexte International** ..... 6

Introduction ..... 7

Chapitre I: Le marketing bancaire ..... 10

Chapitre II: Evolution de l'offre Marketing et Internationalisation des Banques ..... 19

Chapitre III : L'offre des Produits Commerce Commerce International des Banques ..... 34

Conclusion ..... 57

**Deuxième Partie :** ..... 58

**Etude de cas pratique Société Générale** ..... 58

Introduction ..... 59

Chapitre I : Présentation de la Société Générale et le contexte économique actuel ..... 61

Chapitre II: Le Correspondent Banking au sein du Trade Services TRA ..... 76

Chapitre III : Positionnement et stratégie de DPDI/TRA en matière prise de risque de crédit et l'impact sur la relation commerciale avec les banques correspondantes ..... 95

Conclusion ..... 103

**Conclusion Générale** ..... 105

**Glossaire** ..... 109

**Bibliographie** ..... 112

**Table des Matières** ..... 117

**Annexe1** ..... 120

**Annexe2** ..... 151

# Introduction Générale

La banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises avancées et reçoit des fonds et gère les moyens de paiement.

En outre, le marketing dans une banque semble représenter un atout majeur dans la promotion de l'activité et service bancaire, aussi, nous pensons que le marketing est un passage obligé pour les banques commerciales si elles veulent obtenir plus d'efficacité dans la communication des services bancaires. Promouvoir ou faire connaitre ces produits ou services devient la « clé du succès d'une banque commerciale ».

A l'échelle internationale, la nécessite d'un Marketing afin de se forger une image de marque est d'autant plus important. Il est l'élément clé pour l'implantation réussie d'une banque à l'étranger. De plus L'intensification des échanges internationaux des dernières années, due a une mondialisation accrue incitent les banques à s'internationaliser. En effet, L'exposition internationale des systèmes bancaires des pays industriels ne cesse de s'accroire ; les créances internationales des établissements bancaires situés dans les économies industrielles ont augmenté, avec une croissance dépassant les 18 % en 2006[1].

Cependant, l'ampleur de la crise financière des dernières années et son impact sur l'activité des échanges internationaux constituent un choc majeur pour l'économie mondiale. Cette crise a en effet ébranlé certains des principes fondamentaux sur lesquels reposait la confiance dans l'efficacité de notre système économique.

[1] M. Kohler, C. Upper, "Financial Crises and Economic Activities", BIS Publications& Research, 2009, http://www.bis.org/statistics/index.htm

Nous sommes passés d'une crise touchant quelques pays développés (USA) à un chaos général mondial de l'économie ; ce qui confirme d'autant plus la nécessité de reformes profondes des systèmes financiers et des principes du commerce mondial.

La commission d'experts de la réforme monétaire et financière, présidé par l'économiste prix Nobel Joseph Stiglitz a fait part, dans son rapport[2], d'un manque de cohérence entre les politiques financières des pays et les réglementations du Commerce International. Le rapport reprend l'argument que plusieurs accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux circonscrivent la capacité des pays à répondre à la crise actuelle avec des réformes réglementaires, structurelles et macro-économiques appropriées et en les exposant inutilement à la contagion d'autres turbulences dans le système financier et économique mondial.

En effet, la crise, et plus précisément son déclanchement avec la faillite de la banque Lehman Brothers ont fait exploser les indicateurs de risques des banques et par conséquent toute la hiérarchie du système bancaire. Les banques aujourd'hui agissent plus en tant que garant pour leurs clients plutôt que simple intermédiaire pour le paiement d'une transaction.

Donc, compte tenu du rôle du système financier dans le financement de l'économie réelle, du caractère international des institutions financières et du coût final supporté par les États via notamment les plans de soutien public, une intervention coordonnée des régulateurs internationaux est alors apparue légitime.

C'est dans cette optique, que la réforme Bâle III a vu le jour, faisant partie des initiatives prises pour renforcer le système financier à la suite de la crise financière de 2007 (crise « des subprimes »), sous l'impulsion du FSB (Financial Stability Board) et du G20.Elle part du constat que la sévérité de la crise s'explique en grande partie par la croissance excessive des bilans et hors

[2] Report of The Commission of Experts on reforms of the International Monetary and Fiancial System, 19 March 2009, http://www.un.org/ga/president/63/letters/recommendationExperts200309.pdf

bilan bancaires (via, par exemple, les produits dérivés), tandis que dans le même temps le niveau et la qualité des fonds propres destinés à couvrir les risques se dégradaient.

Dans une approche plus concrète, notre expérience en Entreprise a permis de tirer certaines constatations en termes d'analyse et de mise en place en place d'outils marketing dans une optique de développement et de fidélisation d'une clientèle banque composée de banques internationales correspondantes.

A partir des constatations tirées de cette expérience en Entreprise, il est possible de poser ***la problématique*** suivante:

"Quels sont les nouveaux enjeux Marketing auxquels doit faire face la banque, dus au contexte actuel de Crise Financière, et qui remet en cause tout l'équilibre et les mécanismes de confiance dont ont besoin les banques pour fonctionner. Par quel biais le Correspondent Banking - [qui a pour mission d'établir et renforcer les relations interbancaires]- peut-il contribuer à mettre en œuvre les nouvelles stratégies Marketing des banques."

***L'objectif de cette recherche***, est d'identifier et d'établir les différents outils Marketing qui peuvent être mis à la disposition des banques dans leurs stratégies de développement à l'international

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

***Méthodologie de recherche***

Pour notre travail, nous avons utilisé la méthode descriptive pour la parte théorique et la méthode analytique pour la partie étude pratique afin d'analyser les résultats sur la période empirique en entreprise.

***Structure du Mémoire***

Afin de montrer l'intérêt du Correspondent Banking dans la stratégie Marketing de la banque pour faire face à la nouvelle donne, nous mettrons en évidence dans un premier temps la tendance actuelle du marketing bancaire dans un contexte International, puis dans un second temps, nous analyserons les méthodes Concrètes appliquées en Entreprise, la Société Générale, le cas échéant.

# Première Partie :

# Les tendances du Marketing Bancaire dans un Contexte International

**Introduction**.....7

**Chapitre I:** Le marketing bancaire ..... 10

**Chapitre II:** Evolution de l'offre Marketing et Internationalisation des Banques..... 20

**Chapitre III : L'offre des Produits Commerce Commerce International des Banques** ..... 344

**Conclusion** ..... 57

# Introduction

Jusqu'à ces dernières années, la profession bancaire a ressentie la nécessité de pratiquer la démarche marketing, car elle se trouve doublement orientée vers la clientèle à la fois comme apporteur de capitaux (marché de ressources) et débouché nécessaire à sa production (marché des emplois).

En matière de Commerce International, les banques agissent en accompagnant les entreprises, en les aidants à développer ou consolider leurs activités à l'étranger (recherche de nouveaux débouchés, intervention ponctuelle ou externalisation complète du développement à l'international de l'entreprise). Ces activités internationales sont nombreuses et variées, leur financement a donc permis l'émergence de techniques spécifiques. Parmi ces techniques, on trouve les moyens de paiement documentaires, qui sont considérés comme le HUB des instruments de Trade Finance proposés par les banques.

L'importance des ces instruments de financements du Commerce international s'est d'autant plus faite ressentir, lors des dernières turbulences dues à la crise financière de 2008.

En effet, la crise, et plus précisément son déclanchement avec la faillite de la banque Lehman Brothers ont fait exploser les indicateurs de risques des banques et par conséquent, les risques souverains[3]. Sur le marché des CDS[4], la

[3] Le risque souverain correspond au risque attaché à l'état et aux administrations publiques d'un pays donné et à sa capacité à rembourser ses crédits et à faire face à ses engagements. http://www.paperblog.fr/1679524/comprendre-la-finance-risques-souverains-une-vive-et-large-degradation/

[4] CDS: Credit Default Swap contrat par lequel un **vendeur de protection** (Protection Seller) s'engage, contre le paiement d'une **prime**, en cas d'événement (**credit event**) affectant la solvabilité d'une **entité de référence** (Reference Entity), à dédommager **l'acheteur** (Protection Buyer).
http://www.fimarkets.com/pages/cds_credit_default_swap.php

faillite de Lehman Brothers a provoqué une réappréciation des risques comme indiqué sur le graphe ci-dessous :

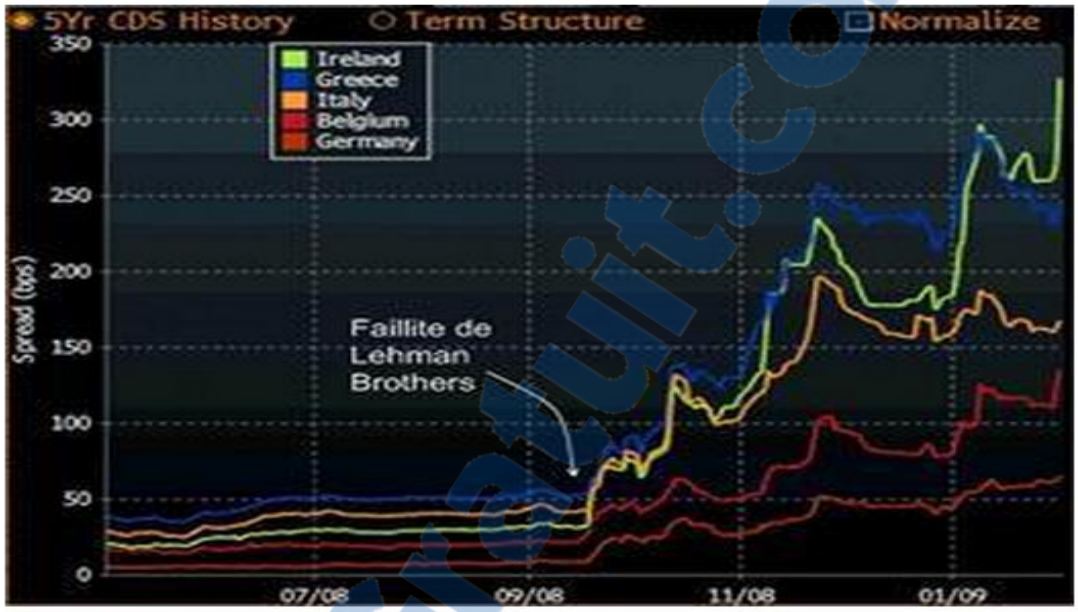



*Figure1 : Evolution des Spreads de la Zone Euro*

La hausse des primes CDS n'est pas toujours liée avec la faillite même des états mais par l'aversion au risque qui règne actuellement de la part des investisseurs qui se couvrent sur leurs positions d'expositions. De plus on note aussi un risque lié à la difficulté d'appréciation et au grand manque de visibilité générale de la crise.

De plus, Le commerce international étant une source substantielle de croissance pour de nombreuses économies, et en particulier pour les économies émergentes, toute barrière au développement du commerce peut avoir un impact négatif sur la croissance mondiale.

Le Trade Finance permet de diminuer fortement les risques pour les entreprises : un pourcentage très faible de transactions (0,026 %) fait encore

Rapport-gratuit.com

l'objet d'un défaut de paiement.5 En effet, Il ressort d'une étude menée récemment par la Chambre de Commerce Internationale (ICC)[6], que le Trade Finance a toutes les raisons d'être considéré comme une solution sûre. En 2011, sur l'ensemble des 11,4 millions de transactions, seules 3.000 (0,026 %) n'ont pas été suivies d'un paiement. Des chiffres qui représentent entre 60 et 65 % du total mondial des opérations de financement du commerce international.

[5] T. SENECHAL, D.BISCHOF, "Global Risks - Trade Finance 2011, The ICC Trade Egister, ICC Banking Commission, 2011, http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/Services/Trade_Facilitation/ICC%20Trade%20Register%20Brochure.pdf

[6] BNP Paribas, « Le Trade Finance, une solution utile et efficace »Mai 2012, http://cpb.bnpparibasfortis.be/Corporate-Banking/FR/News-Multimedia/News/page.aspx/58?xd_itemId=6648&i=Trade-Finance-solution-utile-efficace-&xd_catId=

# *Chapitre I:*

# *Le marketing bancaire*

I. **Evolution du Marketing Bancaire** ..... 11

II. **Définition du Marketing Bancaire**..... 12

III. **L'extension du marketing bancaire** :..... 15

A. Le marketing stratégique ..... 16

B. Le marketing organisationnel :..... 16

C. Le marketing opérationnel : ..... 16

IV. **Spécificités du Marketing bancaire** :..... 17

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## I. Evolution du Marketing Bancaire

En réalité, pendant longtemps, la gestion de la banque a reposé sur trois piliers : la fonction commerciale, la fonction financière et comptable, la réglementation d'usage. La fonction informatique est venue compléter ces trois piliers.

Jusqu'à ces dernières années, la profession bancaire a ressentie la nécessité de pratiquer la démarche marketing, car elle se trouve doublement orientée vers la clientèle à la fois comme apporteur de capitaux (marché de ressources) et débouché nécessaire à sa production (marché des emplois).

A partir des années 90, le marketing paraissait alors intégré à la démarche bancaire et comme dans toute autre entreprise, il n'avait plus à être considéré comme « effet de mode » mais s'inscrivait dans une importante démarche stratégique.[7]

En effet, Longtemps confiné à la réflexion sur les besoins des clients et à l'appui des actions liées au développement, le rôle du marketing bancaire est appelé à se rapprocher de la direction générale et à toucher de plein fouet les projets stratégiques des institutions[8].

De là, plusieurs stratégies Marketing ont été développées par les banques, parmi elles, la création d'une image de marque distinctive ; les banques se sont aperçues, qu'au-delà de la notoriété, rares sont celles qui bénéficient actuellement d'une marque. Les directions commencent à ressentir le danger que peut présenter cette absence d'image pour leur institution. Une réponse à

[7] BELLANGER « Initiation à la mercatique bancaire, banque et marketing » Edition : banque Paris, 1977, P 19

[8] Michel Badoc, « Rénover le Marketing Bancaire », Revue Banque Stratégie, N 216, Juin 2004, https://studies2.hec.fr/jahia/webdav/site/hec/shared/sites/badoc/acces_anonyme/home/articles/renover%20le%20mkt%20bancaire_1.pdf

l'interrogation simple : « Qu'est ce qui fera qu'un client ouvrira demain la porte d'une agence plutôt qu'une autre, en dehors de la proximité ou du tarif le plus bas »? . La marque devient dans les groupes multinationaux, un important facteur permettant de créer une culture commune à travers l'ensemble des filiales internationales. Le rôle du marketing sera fondamental pour appuyer la création d'une politique de marque pertinente pour les banques européennes, tant au niveau national que global.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## II. Définition du Marketing Bancaire

Les définitions du marketing impliquent de reconnaître que la production n'est plus une fin en soi, mais un moyen au service de la satisfaction des besoins de la clientèle qui devient la principale source de création et de promotion des produits et services. Aussi, cette notion doit servir de base à un changement d'état d'esprit dans nos banques et nos entreprises.

Le marketing bancaire comme son nom l'indique est le marketing appliqué aux produits et services bancaires. Le marketing bancaire est essentiellement un marketing de service et un marketing plus ou moins contraint par la nature des services proposés.

Philip Kotler, définit le Marketing comme : « l'Analyse, l'organisation, le planning et le contrôle des activités, des stratégies et des ressources d'une entreprise qui ont une influence directe sur le consommateur en vue de satisfaire les désirs et les besoins de groupes de clients sélectionnés de façon rentable»[9]. Ainsi, on définit le Marketing Bancaire comme étant « l'application de la démarche et des techniques marketing à l'activité bancaire »

En outre, il s'organise autour d'un processus de segmentation du marché, ou de la clientèle et se met en œuvre par un positionnement décliné en une offre de services.

[9] P.Kotler, K.Keller, « Marketing Management », 13ème Edition, Edition PEARSON.

Le rôle du marketing n'est pas de décider mais d'éclairer les états-majors et les opérationnels pour qu'ils prennent de bonnes décisions. L'espace marketing, comme le montre le schéma 1, est limité par trois contraintes :

- La création de valeur pour le client, à partir des ses besoins et attentes.
- La création de valeur pour la banque.
- Les spécificités de l'institution.

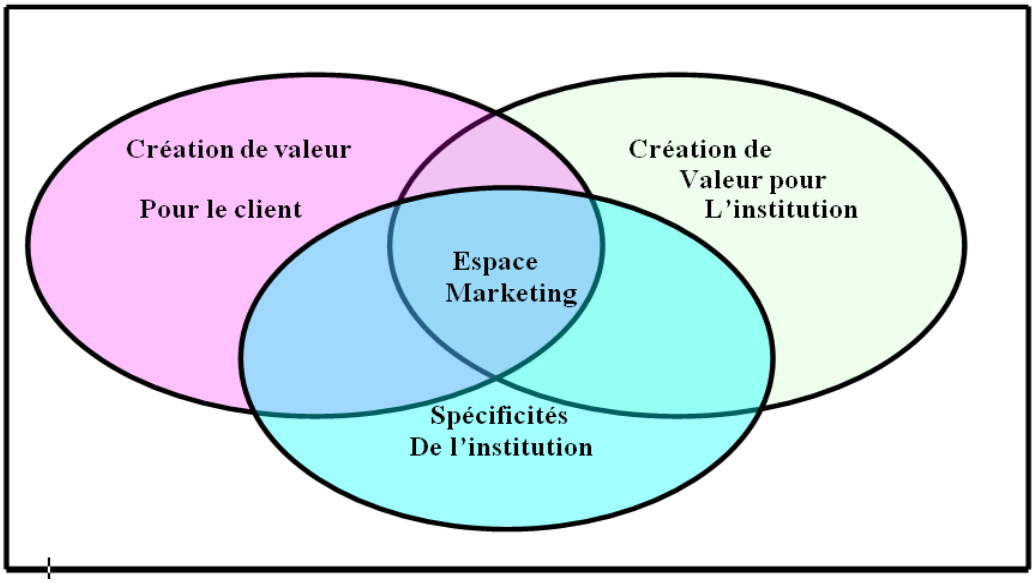



*Figure2 : L'espace Marketing de la Banque*

***Source :*** *M.BADOC, « réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue Banque Edition, Paris 2004, P 32*

Les deux premières contraintes (création de valeur pour le client et l'institution) constituent les fondements du marketing théorique. La troisième, qui oblige les préconisations à s'adapter aux réalités de l'entreprise, conduit vers un marketing réaliste ou encore un « marketing du possible ».

La figure 2 représente l'ensemble des taches fonctionnelles (éclairage, assistance, conseil) et opérationnelles mises en place dans la stratégie Marketing d'une banque. Parmi ces taches nous pouvons reprendre celles décrites par M.Badoc[10] :

- Eclairer, à partir de la planification marketing à terme, la direction générale sur les multiples choix de développement à l'échelon national et international. Parmi ces choix s'intègrent les politiques de distribution multicanaux, d'information commerciale des réseaux, de diversification, d'innovation, d'image, de qualité, de gestion de la relation client et distribution…
- Présenter certaines réformes de structures et de mentalités, nécessaire pour rapprocher l'institution des clients (décentralisation ; création de chefs de produit, marché, distribution; formation du personnel à la démarche marketing…)
- Eclairer les directions financières ou de l'actuariat sur l'élaboration d'une politique de produit et service, adaptée au besoin du marché.
- Aider le réseau de distribution à s'adapter à son marché (élaboration de méthodologies permettant une planification marketing décentralisée, assistance marketing et commerciale sur le terrain, formation de correspondants marketing…)
- L'assistance comprend bien souvent la création d'un outil de marketing direct émanant des centres d'appel destiné à appuyer les actions commerciales des réseaux.

[10] M.BADOC, « réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue Banque Edition, Paris 2004

En dehors de son rôle fonctionnel, la fonction marketing au siège se voit parfois confier certaines tâches de nature plus opérationnelle telles que :

- La mise en œuvre d'une politique de GRC (Gestion de la relation client) : création de bases de données marketing, fidélisation, développement du marketing relationnel à partir d'Internet ou de centre d'appel,…
- L'élaboration d'une politique de GRD (Gestion de la relation distribution) constitue un complément indispensable de cette politique.
- La politique de création et de gestion de l'image de marque à l'échelon nationale et international. Elle implique une réflexion importante sur les notions de qualité et d'entreprise durable.
- La communication externe (publicité, sponsoring, relations commerciales…) et parfois la communication de crise permettant de faire face à l'avènement de risques majeurs.

## III. L'extension du marketing bancaire :

A l'heure actuelle, les banques accordent une grande importance au client, car il est le bénéficiaire des services, s'il était absent, l'acte d'échange ne pourra pas s'accomplir, et le service ne verra pas le jour. Il est par excellence l'élément primordial de la fonction marketing[11], et pour répondre aux besoins de la clientèle la fonction marketing doit intégrer le concept de marketing management.

Le marketing management constitue une évolution souhaitable du marketing de la banque, il se préoccupe d'avantage de la définition des orientations stratégiques, de l'adaptation des structures et des mentalités, de l'assistance méthodologique et technique aux réseaux nationaux et

[11] A.BENHABIB, « Marketing bancaire et économie de marché », Revue Economique, Alger 1999

internationaux[12] sa réalisation repose sur trois piliers : stratégique, organisationnel, et opérationnel.

### A. Le marketing stratégique

Le but du marketing stratégique est d'éviter de prendre des décisions opérationnelles au hasard sans réflexion préalable. De nombreuses erreurs, peuvent être commises dans une transaction au niveau des clients, alors par une réflexion stratégique préalable, la banque vise à éviter les nombreuses erreurs dues a certaines actions marketing conçues de manière aléatoire.

Le marketing stratégique, est d'abord un instrument de contrôle, et de prévoyance, dans le but d'apporter aux responsables un éclairage suffisant pour qu'ils puissent décider auprès de leurs clientèles. Le marketing stratégique ne concerne pas seulement la direction générale ou régionale, mais aussi les agences opérationnelles décentralisées.

### B. Le marketing organisationnel :

La réussite du marketing organisationnel repose sur la capacité à mobiliser l'ensemble des collaborateurs des banques. Cette vision est d'autant plus nécessaire si le choix de l'établissement s'oriente vers une politique de distribution multicanaux.

### C. Le marketing opérationnel :

Le rôle du marketing management dans sa phase opérationnelle, consiste avant tout à améliorer et développer progressivement les moyens physiques d'action, dans le seul but être à jour avec les impératifs de gestion technologique qui sera en compétition à l'échelle mondiale.[1]

Ce changement est difficile à assumer, car il ne peut se réaliser à terme. Le succès des banques, quelle que soient leurs tailles, ne peut avoir lieu, sans l'adhésion de la clientèle aux propositions des produits et services présentés.

[12] M. Badoc, « Réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue Banque Edition, Avril 2004, P 34

Ceci ne peut se faire sans la mise en place d'une politique de distribution adéquate. Pour le responsable, la mobilisation du personnel et l'attirance des clients réclament l'engagement d'une importante politique d'information et de communication interne et externe.

## IV. Spécificités du Marketing bancaire :

Parler du marketing bancaire, nécessite de mettre le point sur les spécificités qui orientent les modes d'application du marketing à leur niveau. Ces modes doivent intégrer un certain nombre de donnée qui sont comme suit :

- Comme le marketing des achats, il s'agit en amont pour collecter les ressources auprès des fournisseurs des capitaux. Ces ressources seront transformées pour être distribuées en aval auprès de la clientèle bancaire.
- Comme le marketing industriel, le marketing bancaire traite avec des entreprises, cible auprès de laquelle la banque collecte et distribue des capitaux.
- Comme dans le cas du marketing des produits de grande consommation, les banques gèrent une gamme de produits qui sont destinés à une clientèle de particuliers donc à une population très nombreuse.

Il est donc marqué par[13] :

• La forte réglementation étatique et interprofessionnelle (la banque n'est pas maîtresse de son offre, ni de ses prix entre autre l'influence de la politique des gouvernements »

• La notion du risque est très forte (manipulation de l'argent).

• La position de la banque demeure forte pour vendre (crédit), mais faible pour acheter (ressources)

• Le manque de protection à l'innovation (pas de brevet possible entraînant une certaine difficulté pour différencier ces produits de façon durable)

• Le degré de culture du client, lorsqu'il s'agit des particuliers, demeure souvent faible face à l'aspect abstrait de certains services bancaires.

• L'existence d'une relation permanente entre la banque et ses clients (contacts aux agences)

Rapport-Gratuit.com

13 M. Badoc, « Réinventer le Marketing de la banque et de l'assurance », Revue Banque, Edition 2004, p.28-29.

# *Chapitre II:*

# *Evolution de l'offre Marketing et Internationalisation des Banques*

I. **La composante internationale de l'activité bancaire**..... 21

II. **Les diverses modalités de l'internationalisation bancaire** ..... 24

III. **Les déterminants de l'internationalisation des banques** ..... 27

IV. **Les logiques de l'internationalisation** ..... 29

## *Chapitre II: Evolution de l'offre Marketing et Internationalisation des Banques*

L'internationalisation est un développement et une évolution quasi obligatoire pour les banques, ces dernières étant créées et développées notamment pour effectuer le change des monnaies ou transférer des valeurs dans le temps et l'espace. Cette internationalisation a pris toutefois une ampleur exceptionnelle à certaines époques, surtout dans les décennies précédant la première guerre mondiale et depuis le retour à la convertibilité des monnaies européennes à la fin des années 1950.

Cette dernière décennie a été témoin d'entrées massives des banques étrangères dans de nombreux pays émergents et en transition. Ces banques, qui bénéficient généralement de certains avantages spécifiques leur permettant de concurrencer les banques locales, cherchent à s'implanter dans les pays ayant un fort degré d'intégration avec leur pays d'origine. Elles sont attirées par les opportunités de profit que laissent prévoir un faible niveau de taxation ou des perspectives de croissance future et de rendement importantes.

A la base, le commerce international s'appuie sur la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith. A la fin du 18ème siècle, cet économiste argumentait qu'un pays a intérêt à échanger avec un autre s'il y a un avantage absolu dans la production d'un bien par rapport à l'autre pays.

Par la suite, l'essor du commerce international s'est accompagné de l'abolition des contrôles des changes et de l'internationalisation de plusieurs institutions bancaires, une internationalisation facilitée par la libéralisation des mouvements de capitaux et des services financiers dans le cadre du GATT, puis de l'OMC. Dans les années 1990, la participation des banques étrangères dans les systèmes bancaires locaux de nombreux pays en développement a significativement augmenté

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Les formes de l'internationalisation ont également évolué, en fonction des objectifs poursuivis et des moyens déployés. Ainsi, et bien que les deux phénomènes coexistent depuis le Moyen Âge, le rôle des banques dans l'internationalisation des mouvements de capitaux (pour le financement du commerce international et des investissements extérieurs) s'est appuyé sur une internationalisation croissante des banques elles-mêmes. Cette « multinationalisation » des banques a pris la forme de réseaux de personnes, puis de filiales, aujourd'hui de plus en plus intégrées dans des perspectives mondiales et non plus seulement destinées à exploiter des opportunités économiques locales ou des relations de réseau relativement fermées.

Deux phénomènes expliquent l'internationalisation des banques ; Le premier phénomène est lie à la maturité des marchés nationaux. Le deuxième est lié à l'exposition internationale des systèmes bancaires du fait de l'internationalisation des mouvements de capitaux.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## I. La composante internationale de l'activité bancaire

L'exposition internationale des systèmes bancaires des pays industriels s'accroît depuis dix ans. Selon la BRI[14], les créances internationales[15] des établissements bancaires situés dans les économies industrielles ont augmenté, en moyenne annuelle, de 11,5 % entre 1977 et 2006. Depuis dix ans, leur progression s'est accélérée, avec une croissance dépassant les 18 % en 2006[16]. Ces créances auraient représenté l'équivalent de 50 % du PIB mondial en 2006 et une part conséquente des actifs totaux des systèmes bancaires des économies développées (les avoirs à l'étranger consolidés des établissements bancaires français comptaient pour 32 % de leurs actifs totaux).

[14] BRI : Banque des Règlements Internationaux, voir Glossaire

[15] Les créances « internationales » correspondent aux services bancaires transfrontières et aux créances locales en devises des banques étrangères.

[16] BIS Committee on the Global Financial System, "Research on global financial stability: the use of BIS international financial statistics", CGFS Papers, No 40, June 2010, P.83. http://www.bis.org/publ/cgfs40.pdf

D'après les communications financières des établissements, cette stratégie d'expansion internationale serait globalement bénéfique. En 2006, plus de la moitié des revenus des vingt plus grandes banques européennes auraient ainsi été réalisés en dehors de leur marché national.

Certains marchés émergents, présentant un fort potentiel de développement, se caractérisent par un degré de pénétration élevé. Selon la BRI, en 2006, la part des crédits bancaires étrangers (prêts transfrontières ou par l'entremise d'une présence locale) dans le total des prêts au secteur non bancaire s'échelonnait de 10 % (en Asie) à 50 % (en Europe centrale et orientale)[17].

Actuellement, plus de la moitié des actifs bancaires totaux est contrôlée par des banques étrangères en Argentine, au Chili, en République Tchèque, en Hongrie et en Pologne. L'Amérique Latine et l'Europe de l'Est ont été les plus rapides à permettre une participation étrangère dans leurs systèmes bancaires alors que l'évolution en Asie et en Afrique a été plus graduelle[18]. Cependant, l'événement majeur qui a eu un impact considérable sur cette vague d'internationalisation a été, en effet, l'adhésion de la Chine à l'OMC en décembre 2001 et ses engagements à ouvrir complètement son système bancaire aux investisseurs étrangers pourraient influencer l'orientation des IDE bancaires. Depuis le début de l'année 2007, toute restriction géographique ou liée à la clientèle a été levée. Les banques étrangères bénéficient désormais d'un traitement similaire à celui des banques locales.

[17] CASSOU P.-H., « Les délocalisations dans l'industrie financière : un phénomène encore à son début », Revue d'économie financière, n° 90, 2007

[18] M.Haouat, « Internationalisation des banques : entre difficultés et opportunités », ISERAM, Institut Supérieur Européen de Recherches Appliquées en Management, N°1, 2010. http://bs.iseg.fr/documents/working-papers/Meriem_Haouat_ISEG_2010.pdf

Le Graphe suivant montre l'augmentation significative de la participation des banques étrangères dans les systèmes bancaires de nombreux pays émergents[19] :

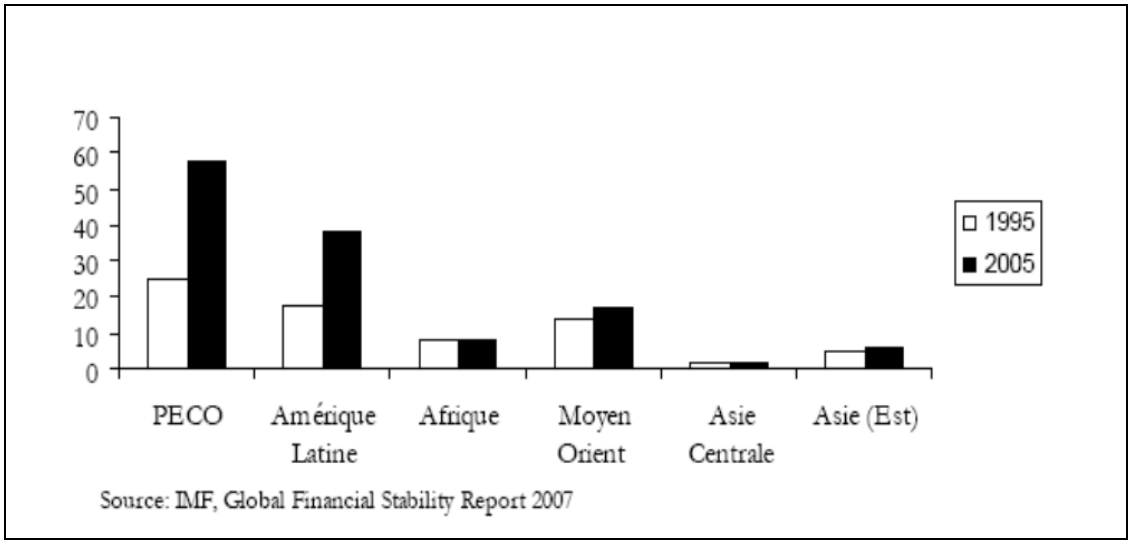



*Figure 3 : Parts des banques étrangères par région*

Si les banques ont pu s'implanter à l'étranger par la voie d'une croissance organique, les opérations de fusions et acquisitions transfrontières ont constitué le vecteur décisif de leur stratégie. Au début de la décennie 1980, la plupart des opérations bancaires dans les pays émergents étaient des transactions transfrontalières "Cross-Border lending", mais vers la moitié des années 1990, les banques ont augmenté leurs investissements directs étrangers dans les économies émergentes au moyen de l'établissement de filiales et de succursales ou grâce à la prise de contrôle de banques déjà établies.

Les mouvements internationaux ont été tels que, sur certains marchés nationaux, même développés, les actifs bancaires totaux sont, pour une large part, en mains étrangères (par exemple, au Royaume-Uni où près de 50 % des actifs bancaires étaient détenus par des banques étrangères en 2006, dont la moitié par des banques non européennes), voire sous contrôle étranger dans les pays émergents ou en transition (c'est le cas du Mexique – 83 % en 2001 – et de certains pays d'Europe centrale et orientale). Nous pouvons aussi bien

[19] FMI, "Global Financial Stability Report: Market Development and Issues", April 2007, P.101. http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2007/01/pdf/chap3.pdf

voir que l'expansion des banques au niveau international n'est pas l'apanage des banques des pays avancés, comme en témoigne l'émergence de nouveaux acteurs bancaires, en provenance de Chine en particulier (ICBC, Bank of China ou China Construction Bank Corporation), dans les opérations de fusions-acquisitions transfrontières d'envergure[20].

Le développement de l'activité bancaire multinationale a conduit à s'interroger sur les déterminants de ce processus. Quelles sont les avantages poussant certaines banques à pénétrer les marchés étrangers et à concurrencer des banques domestiques pourtant plus familières avec l'environnement ?

## II. Les diverses modalités de l'internationalisation bancaire

Bien que les établissements expérimentent des stratégies variées, quelques points communs (zones géographiques d'implantation, stratégies d'entrée, degrés d'internationalisation des métiers) émergent du processus d'internationalisation bancaire.

L'internationalisation des banques s'opère largement en direction de la première économie mondiale, les États-Unis, mais elle est également très imprégnée par les liens historiques entre zones géographiques et dépend du potentiel de croissance des zones cibles (par exemple, l'Amérique latine pour les banques espagnoles, l'Asie pour les banques britanniques, le bassin méditerranéen et l'Europe centrale pour les banques françaises).

Depuis le milieu des années 1990, les établissements privilégient de plus en plus une présence locale effective plutôt que les opérations transfrontières à partir du pays d'origine. Selon la BRI, la part des prêts étrangers acheminés localement dans le total des créances des banques étrangères s'élevait à près de 60 % en 2006 aux États-Unis et en Amérique

[20] SAÏDANE D., « L'industrie bancaire, Mondialisation des acteurs et des marchés », *Revue Banque Édition*, 2007

latine[21]. On assiste, en outre, à une mondialisation progressive de l'activité bancaire, en ce sens que le financement des créances locales se fait, de plus en plus, à partir des fonds collectés sur le marché étranger et non plus seulement sur le marché national[22]. Dans les pays industriels, ces financements représentaient en moyenne 80 % des créances locales en monnaie locale en 2006, 60 % dans les pays émergents et en transition, selon les estimations de la BRI.

Au sein des pays émergents, la décision de certains Etats de moderniser leur secteur financier pour soutenir le développement économique a contribué à ouvrir de nouveaux marchés financiers aux grandes banques internationales. Par ce biais, les acteurs étrangers contribuent au développement bancaire local, en apportant capitaux et processus éprouvés. Nous pouvons ainsi déduire une corrélation entre la présence de banques étrangères et le taux de bancarisation des pays émergents.

[21] Part des créances locales en monnaie locale des banques étrangères dans le total des créances internationales (40 % en moyenne dans les économies émergentes et dans les pays industriels).

[22] SAÏDANE D., « L'industrie bancaire, Mondialisation des acteurs et des marchés », *Revue Banque Édition*, 2007

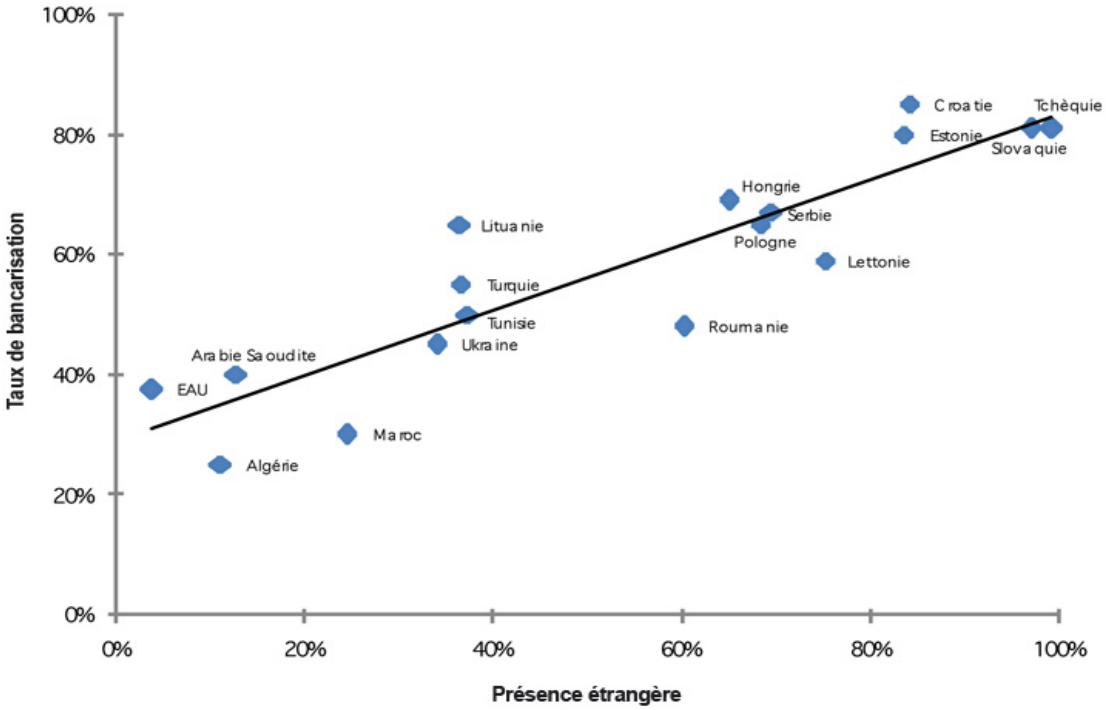



*Figure 4 : Corrélation « taux de bancarisation » et « présence étrangère » (Zone PECO et MENA)*

Le degré d'internationalisation des activités bancaires varie fortement d'un métier à l'autre. Si les activités de banque d'investissement et de gestion d'actifs sont les premières concernées par le mouvement d'internationalisation, impulsé par l'élargissement des marchés et des clientèles, les activités de banque de détail montrent plus de difficultés à dépasser les frontières légales ou culturelles.

Nous pouvons, cependant, à partir du schéma suivant, tiré d'une étude de Sélénium Consulting[23], retracer les trajectoires de développement des grandes banques étrangères sur la zone EMEA[24]

[23] Sellenium Consulting, « 20ans d'Internationalisation du Secteur Bancaire, et Maintenant? », http://www.selenium-consulting.com/pub2.html

[24] EMEA: Europe Middle East Africa

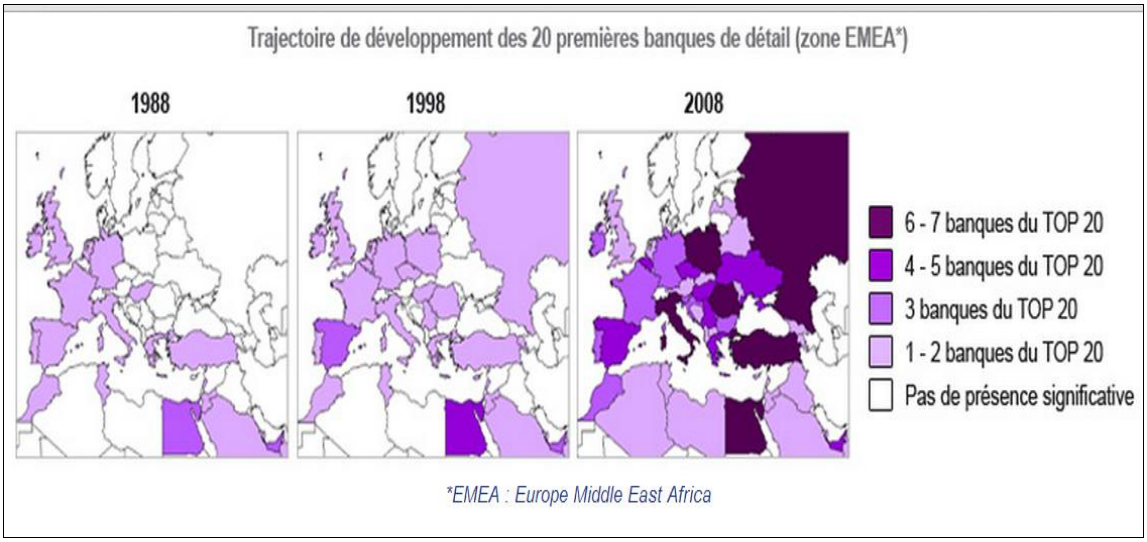



*Figure 5 : Trajectoire de développement des 20 premières banques de détail*

On constate qu'elles ont triplé leur présence à l'international sur les vingt dernières années (en moyenne 4,5 pays couverts au début des années 90, contre 12,5 aujourd'hui).

## III. Les déterminants de l'internationalisation des banques

### A. Les fondements théoriques

La saturation des marchés locaux, les opportunités de profit, l'intégration entre le pays hôte et le pays d'origine ainsi que certains avantages spécifiques aux banques multinationales ont largement contribué à l'expansion bancaire à l'étranger.

Les travaux portant spécifiquement sur les stratégies d'internationalisation des banques demeurent peu nombreux. Les modèles utilisés sont principalement empruntés aux théories relatives aux entreprises multinationales[25]. L'expansion transfrontière des activités se fonde sur les avantages spécifiques à l'entreprise et à son savoir-faire (expertise

[25] WILLIAMS B., « Positive theories of multinational banking: eclectic theory versus internationalization theory », *Journal of Economic Surveys*, Vol. 11, Issue 1, 1997).

managériale, technologie, expérience, différenciation des produits, accès aux inputs…), sur l'existence de coûts de transaction (inhérents aux risques des marchés de biens et de capitaux) et sur les bénéfices liés à la localisation (coûts des inputs, fiscalité, perspectives de croissance économique, contexte social, risque politique...).

Les gains d'efficience attendus portent sur la réalisation de synergies de revenus, d'économies d'échelle et de gamme, une diversification du portefeuille d'actifs, une valorisation de marché plus élevée. Plusieurs facteurs contribueraient à l'optimisation de ces gains, tels que l'environnement légal (l'avancée des politiques de déréglementation, la transparence des communications financières des établissements cibles …), les spécificités de la zone cible (le taux de croissance de l'économie, les taux de bancarisation et d'équipement, la présence d'une clientèle internationale …) ou encore les caractéristiques des établissements engagés dans la fusion[26]. S'il est difficile de dégager un enseignement commun des divers travaux empiriques estimant les gains d'efficience des opérations transfrontières, il semble néanmoins que les synergies soient davantage fondées sur les revenus que sur les coûts[27].

Du fait d'importants coûts fixes, certains métiers bancaires (en particulier les activités de banque d'investissement et de gestion d'actifs) requièrent une taille globale, aidés en cela par la relative homogénéité des clientèles et des produits. Selon Oster[28], l'internationalisation permet à l'entreprise d'accroître la demande qui lui est adressée et de se rapprocher de la taille efficiente lorsque celle-ci est trop grande par rapport à la demande nationale. Afin d'être pleinement créatrice de valeur, l'internationalisation

[26] C.M. BUCH. ET G.DELONG, « Cross-border bank mergers: What lures the rare animal? », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 28, Issue 9, 2004.

[27] D.AMEL; C.BARNES; F PANETTA; C. SALLEO, « Consolidation and efficiency in the financial sector : A review of the international evidence », Journal of Banking and Finance, Vol. 28, Issue 10, 2004.

[28] S.M. OSTER, "Modern competitive analysis", Third Edition, Oxford University Press, 1999.



Rapport-Gratuit.com

doit, toutefois, s'accompagner d'une allocation optimale des portefeuilles d'actifs entre zones industrialisées et émergentes.

## IV. Les logiques de l'internationalisation

En pratique, l'internationalisation des banques obéit à trois logiques.

### A. Une logique défensive, liée à la maturité des marchés nationaux.

L'idée est que la consolidation des marchés bancaires des pays industrialisés, en les portant à maturité, réduit le potentiel de croissance des banques sur leur marché national et les incite à des mouvements internationaux.

Le degré de consolidation à l'intérieur du pays d'origine constitue, au-delà d'un certain seuil, un frein à sa poursuite, et en cela un premier élément incitant les banques à poursuivre leur croissance en dehors des frontières nationales. La concentration bancaire nationale, en réduisant le nombre de cibles potentielles dans le pays d'origine, nourrit ainsi elle-même sa poursuite à l'échelon international.

Un deuxième facteur contribuant à cette tendance est la réglementation relative à la concurrence (dans les activités de banque de détail principalement), qui interdit certains rapprochements nationaux par crainte d'abus de position dominante.

L'intensité de la concurrence entre groupes bancaires des pays industrialisés et son corollaire, l'écrasement des marges d'intérêt, constituent un troisième aspect motivant la recherche d'autres sources de revenus sur des marchés plus prometteurs.

Les rapprochements internationaux, en permettant à une banque d'atteindre un seuil suffisant de capitalisation, se justifient également par la volonté d'échapper aux prédateurs potentiels que constituent les géants bancaires, dont les capitalisations boursières et les résultats se sont élevés avec le mouvement de consolidation (les banques européennes constituent,

par exemple, des cibles potentielles pour les groupes américains ou asiatiques).

Enfin, une politique de diversification géographique, en réduisant la sensibilité des résultats bancaires aux chocs spécifiques à une économie, peut se traduire par une meilleure notation et par un coût de refinancement moindre sur les marchés de capitaux.

### B. Une logique opportuniste, liée à un environnement plus porteur

Autant que les stratégies de défense ou de conquête des marchés, les circonstances ont présidé à l'internalisation de l'activité bancaire. Outre les avancées technologiques en matière d'information et de communication, ou encore l'harmonisation des règles comptables (US GAAP, IFRS) et prudentielles (Bâle 2), l'expansion de l'activité bancaire au niveau international a été favorisée et encouragée par la déréglementation des marchés.

En réponse au développement du commerce mondial et des échanges de biens, les banques se globalisent afin d'accompagner leurs entreprises clientes, elles-mêmes potentiellement déjà présentes ou en phase d'implantation à l'étranger. Dans cette optique, plusieurs études ont montré que les banques les plus grandes sont les plus aptes à s'implanter à l'étranger[29]. Ceci s'explique par le fait que ces grandes banques ont généralement comme clients des firmes multinationales qui demandent des services bancaires à l'étranger. Par ailleurs, les grandes banques sont mieux à même d'exploiter les économies d'échelle associées à une activité en dehors du pays d'origine et sont plus incitées à diversifier les risques.

Les banques les plus innovantes et les plus efficaces ont aussi une plus forte probabilité de s'implanter à l'étranger .Généralement, les flux financiers et le choix des banques cibles, dans le cas d'opérations de fusions-

[29]D. Focarelli, Pozzolo, "The determinants of cross-border bank shareholdings: an analysis with bank-level data from oecd countries", Banca d'Italia Working Paper n°381, http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/temidi/td00/td381_00/td381/tema_381_00.pdf

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES



acquisitions, dépendent étroitement des liens commerciaux entre le pays d'origine et le pays cible.

Depuis la fin des années 1980, les profondes mutations du paysage financier (innovations financières et politiques de dérégulation) ont favorisé l'essor des marchés financiers. Le mouvement de globalisation financière, en marche depuis le milieu des années 1990, a, par la suite, constitué un puissant catalyseur de l'internationalisation bancaire, via l'émergence d'un marché global des services financiers[30].

Plus récemment, les politiques de privatisation et l'assouplissement des législations des systèmes bancaires des pays émergents ou en transition ont facilité l'implantation de succursales ou filiales étrangères, l'acquisition de banques locales, et même l'accès au marché local de la banque de détail et de gros. Certains obstacles réglementaires (par exemple, la nécessité d'une dotation en capital minimum pour l'ouverture d'une succursale ou d'une filiale) et informationnels (tels que la distance géographique, les différences linguistiques, culturelles et légales) continuent toutefois d'entraver le développement des fusions et acquisitions bancaires transfrontières.

### C. Une logique offensive, liée aux relais de croissance offerts par les nouveaux marchés

La logique de développement international des banques des pays industrialisés se justifie par la recherche de nouveaux relais de croissance, à fort potentiel, en dehors des marchés ayant déjà atteint un degré de maturité élevé. Si certains freins légaux et culturels limitent la capacité des activités de banque de détail à s'internationaliser, la conquête d'une nouvelle clientèle (faiblement bancarisée et peu équipée) et les opportunités de transfert de compétences sont de puissants facteurs d'expansion internationale.

L'intégration financière et les directives bancaires européennes ont engendré une vague considérable de consolidations bancaires. Les banques cherchent ainsi à augmenter leur taille afin de renforcer leur position sur le marché en prévision des importantes opérations de fusions-acquisitions

[30] COUPPEY-SOUBEYRAN J. ; PLIHON D. ; SAÏDANE D., Les banques, acteurs de la globalisation financière, Les études de La Documentation française, 2006.

internationales qui risquent de se produire entre les banques européennes. Ces mouvements de consolidation ont abouti à la saturation croissante du marché bancaire en Europe et aux États-Unis.

L'étude menée par Guillén & Tschoegl[31] sur l'expansion des banques espagnoles en Amérique Latine souligne que la saturation du marché espagnol a poussé les banques à chercher de nouvelles opportunités de profit à l'étranger et à conforter leur position face aux fusions-acquisitions attendues par une intégration financière européenne accrue.

La diversification géographique présente également l'intérêt de s'accompagner d'une diversification des risques. La résistance relative des économies émergentes à la crise financière, dite des *subprimes*, a ainsi permis une moindre volatilité des résultats des banques des pays industrialisés implantées dans ces économies, via un lissage des revenus et du coût du risque.

Les stratégies d'externalisation, via la sous-traitance de certaines fonctions à l'étranger (*offshoring*), participe au mouvement d'internationalisation des banques (notamment des activités de support informatique ou comptable). Au-delà de la réduction des coûts, les opérations de délocalisation favorisent l'accès à de nouvelles technologies ou à des compétences non disponibles au plan interne, permettent de développer de nouvelles offres de services ou encore de stimuler l'émergence de nouveaux marchés[32].

[31] F. Guillén, E. Tschoegl, "At Last the Internationalization of Retail Banking? The Case of the Spanish Banks in Latin America", Financial Institution Center, Sept 2009, http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/99/9941.pdf

[32] DELOITTE RESEARCH, « Optimizing offshore operations », Global Financial Services, Offshoring Report, 2007.

# *Chapitre III :*
# *L'offre des Produits Commerce*
# *Commerce International des Banques*

I. **Trade Finance : connaissances de base et revue de la littérature** ..... 355

II. **L'impact de la crise financière sur le Trade finance** : ..... 41

III. **L'importance des techniques d'engagements des signatures** ..... 42

IV. **Les outils de sécurisation des paiements à disposition des clients** : .. 44

A. Le crédit documentaire ..... 44

B. Les garanties Internationales :..... 52

## *Chapitre III : L'offre des Produits Commerce Commerce International des Banques*

Le Commerce International implique le mouvement des biens et services générés par des transactions d'affaires entre un acheteur situé dans un pays et un vendeur situé dans un autre pays.

Il est important de préciser que l'offre de Produits CI que nous allons développer dans cette partie, concerne la clientèle Entreprise qui développe une activité a l'international.

L'offre des banques en matière de Commerce International consiste a proposer aux clients des solutions complètes dans le domaine des échanges commerciaux, basées sur l'application de diverses méthodes de paiement conçues pour faciliter le commerce inter-frontalier grâce à leur réseau international. Les banques offreent ainsi des solutions permettant a leurs clients de régler efficacement leurs transactions commerciales internationales en atténuant les risques liés aux paiements.

Plusieurs produits sont proposes par les banques dans le but d'aider la clientèle entreprise à réaliser certaines opérations internationales (import/export) avec efficacité et couvrir les risques qui y sont liés. Nous pouvons segmenter ces produits en plusieurs types de produits[33] :

- Développement a l'international
- Gestion des Flux internationaux
- Maitrise du risque de change
- Sécurisations des opérations de paiement

[33] http://www.bnpparibas.net/banque/portail/entrepros/HomeUnivers?type=univers&identifiant =Commerce_International_776_20110504120509

*Figure 1 : Offre CI de la banque BNPParibas*

Ces produits sont souvent regroupes, dans le langage financier en produits ***Trade Finance***.

## I. Le Trade Finance : connaissances de base et revue de la littérature

### 1.1. Connaissances de base :

Le Trade Finance regroupe tous les instruments bancaires de sécurisation et de financement du commerce international et des investissements à l'étranger. Il est au service des clients exportateurs, importateurs et investisseurs.[34]

La ligne Métier Export & Trade Finance d'une banque dispose d'une capacité importante de prise de **risque de contreparties**[35], tant sur les

[34] TFM, « What is Trade Finance ? », Trade Finance Magazine, http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html

[35] Le risque de contrepartie apparaît dès lors qu'un investisseur ou une entité effectue un prêt d'argent ou investit son capital. Le risque de contrepartie correspond à la probabilité de défaillance d'un emprunteur ou d'une structure donnée. Il se matérialise par le fait que les sommes investies ne sont pas remboursées et sont donc une perte sèche pour le prêteur

entreprises que sur les institutions financières, permettant de diriger et réaliser la prise ferme de transactions conséquentes :

- émission et réémission de garanties,
- confirmation de lettres de crédit,
- conventions-cadres de crédits export, etc.

Le développement des outils Trade Finance, notamment dans les pays développés et les pays en vois de développement, joue un rôle crucial dans la facilitation des échanges commerciaux mondiaux, en d'autres termes du commerce international. Les exportateurs sont souvent confrontés à un manque de fonds de roulement pour le financement des cycles de production avant de recevoir le paiement de l'acheteur. Inversement les importateurs ont souvent recours aux crédits pour l'achat des matières premières, biens et équipements de l'étranger.

L'importance et la nécessité du Trade Finance est ici soulignée par le fait que l'attractivité d'un contrat export dépend souvent des conditions de paiement découlant de ce dernier. Nous avons, d'un côté, des importateurs préférant acheter sur la base d'un compte courant et en négociant des durées prolongées, et de l'autre côté, des exportateurs qui préfèrent vendre sur la base de règlements cash et immédiats, ou sur une base de paiements sécurisés en cas de prolongement des durées de paiements.

Un certain nombre d'instruments Trade Finance ont été développés dans le but de répondre à ces besoins[36] :

A) Les produits Trade Finance proposés par les banques :

- La banque peut accorder un crédit à un client importateur, et s'engage à payer l'exportateur. Une lettre de crédit (L/C) est émise par la banque, et le paiement sera effectué sur présentation des documents stipulés

ou l'investisseur, ou à minima, un manque à gagner tant que la contrepartie ne rembourse pas.

[36] M.Auboin, M.Meier-Ewert, « Improving the availability of Trade Finance during Financial Crisis », WTO, 2003,

http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers2_e.pdf

dans la L/C tels que le connaissement maritime ou bin la facture commerciale.

- La banque peut accorder des crédits court- termes, escompter une lettre de crédit, ou accorder une garantie de restitution d'acompte pour l'exportateur[37], afin d'assurer à l'exportateur des fonds de roulements suffisants pour la période qui précède la remise de la marchandise et donc le paiement par l'importateur.

- Afin d'aider son client, la banque de l'exportateur paut accorder un prêt à l'importateur étranger pour financer l'achat de l amarchandise. Cet arrangement permet d'accorder a l'importateur des délais de paiement sous le contrat appelé « Crédit Acheteur[38] ».

B) Autres formes de financement :

Sans le rôle intermédiaire des banques, les entreprises peuvent utiliser d'autres instruments pour financer leurs transactions, tels que :

- La Lettre de Change, par laquelle un vendeur peut obtenir un engagement signé de l'acheteur pour le paiement à la date d'échéance ;

- Le Billet à ordre, par lequel le client reconnaît sa dette et s'engage à payer le fournisseur à la date d'échéance, mais qui procure moins de sécurité que la lettre de change.

- Le Crédit Fournisseur, contrat par lequel un délai de paiement est accordé à l'entreprise par ses fournisseurs.

[37] GRA : Garantie de Restitution d'Acompte. Voir Glossaire.

[38] Voir Glossaire

### 1.2. Revue de la littérature existante :

Depuis la récente crise financière, le Trade Finance est devenu sujet d'importance, tant pour les professionnels du métier que pour les chercheurs. Le manque en Trade Finance, en d'autres termes, le manque en financement des échanges commerciaux est souvent considéré comme l'une des raisons de l'effondrement des échanges mondiaux en 2008.

Le Trade Finance, qui a été un secteur financier plutôt sous-évalué pendant l'expansion de la sphère financière internationale, s'est avéré être aussi touché par les bouleversements financiers des début 2008 et qui continuent toujours. Les principaux leaders économiques et politiques se sont rendus compte que la seule issue pour la survie des échanges commerciaux, était le financement de ces derniers, c.à.d. Le Trade Finance.

Deux principales raisons expliquent pourquoi le Commerce International implique plus des contraintes financières que le Commerce national. Premièrement, les transactions internationales impliquent des niveaux de risques plus élevés, tels que les risques de taux de change, les risques politiques et de non-paiement. Deuxièmement, les multinationales plus actives dans la sphère internationale ont des besoins de financement pus élevés, dus en particulier au délai entre la production des marchandises et leur livraison ultérieure.

Les recherches sur le sujet, qui étaient jusqu'alors, très limitées se sont beaucoup enrichies afin de combler le manque en la matière, mais restent, du point de vue statistique encore faibles.

D'un coté, il y a les modèles sur le Commerce International mais qui ne prennent pas en considération et n'intègrent pas les frictions financières. En d'autres termes, ils considèrent les marchés de capitaux comme linéaires, supposant les coûts de financement internes similaires aux coûts de financements externes (ne prenant pas compte des risques pays, de changes..). D'un autre coté, nous avons une large panoplie d'informations sur les crédits commerciaux inter-entreprises tels que les crédits fournisseurs et les paiements anticipés (Cash-in-advance), mais qui ne reprennent pas la dimension internationale de ces produits.

Rapport-Gratuit.com

Les premières études qui ont intégré les contraintes financières dans les modèles de commerce international sont Manova[39] et Chaney. Ils affirment que la difficulté à la mise en œuvre ou l'exécution d'un contrat implique, des marges de couts de financement externes plus élevés, dus à un risque de non-paiement plus élevé. Par conséquent, les entreprises qui devraient être en mesure d'exporter se retrouveraient contraintes par ces couts élevés de financement externe. C'est particulièrement les cas dans les pays où le niveau de développement du secteur financier est faible et pour les secteurs à forte vulnérabilité financière. En reprenant les données d'une étude effectuée par la banque mondiale sur 9 pays développées et en voie de développement, il s'est avéré que l'accès au financement augmente les probabilités d'export, de plus, le développement financier d'un pays influe sur le niveau d'exportation de ce dernier. [40]

Apres avoir établi l'importance de l'accès au financement pour le commerce international, il est nécessaire d'établir quels sont les instruments spécifiques de Trade Finance qui peuvent résoudre ces contraintes financières.

L'un des plus grands défis est de savoir, à partir des données disponibles actuellement quels sont les instruments les plus utilisés en Trade Finance. Des études récentes montrent que le choix optimal du mode de paiement dépend des différences entre les pays de l'application des contrats, du cout et de l'offre des produits de Trade Finance.

L'idée est que l'application des contrats et leur mise en œuvre est plus simple entre deux banques plutôt qu'entre deux partenaires commerciaux.

Les leçons tirés de la crisse financière 2008-09 ainsi que les mesures politiques qui lui sont liées commencent à voir le jour. Premièrement, la détection des écarts sur le marché a été améliorée grâce au développement

[39] K. Manova, " Credit Constraints, Heterogeneous Firms,and International Trade" , Review of Economic Studies, Stanford University, June 2012, http://www.stanford.edu/~manova/JMP.pdf

[40] N. Berman, J. Héricourt, "Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data", Journal of Development Economics, Vol. 93, 2010, p. 206–217.

d'études et un aperçu plus large des marchés qui fournissent rapidement des indicateurs de déséquilibre dans les prix et les volumes (dans l'absence de statistiques plus élaborées). Deuxièmement, la conception et la mise en œuvre des mesures de soutien ont été facilitées par l'existence d'un groupe de contact regroupant toutes les parties prenantes (Agences de Crédit à l'export, banques, agences de développement, agences multilatérales)

L'initiative Trade Fiance du G-20 de Londres, a été spécialement développée afin de déterminer un cadre règlementaire large et flexible, capable de réagir efficacement aux écarts de marchés affectant les flux d'échanges commerciaux globaux et régionaux. Pour cela, les mesures prises lors de ce sommet consistent principalement à une offre plus large de garanties octroyées par les agences de Crédit à l'export tels la Coface et les agences multilatérales contre le risque commercial et politiques liés aux transactions commerciales. Cependant, ces mesures ont été surtout prises dans le but de restaurer le la confiance et stabiliser les marches Trade Finance le plus rapidement et être vues comme concluantes[41].

[41] Marc Auboin, (2009), "Boosting the availability of trade finance in the current crisis: Background analysis for a substantial, G20 package". CEPR Insight n°35, juin.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## II. L'impact de la crise financière sur le Trade finance :

En effet, en 2009, les volumes d'échanges commerciaux ont, pour la première fois depuis 1982, décliné suite à la crise économique et financière. Une des explications avancées pour expliquer cette baisse, outre la baisse de l'activité mondiale, est le manque des instruments de financement du commerce. Cette réduction du financement du commerce était elle-même la conséquence de l'assèchement de la liquidité mondiale sur les marchés financiers et de l'augmentation brutale de l'aversion pour le risque qu'ont connu les marchés entre fin 2008 et début 2009.

La baisse du financement peut résulter de la baisse des transactions commerciales, ou l'inverse. Par exemple, lors de la crise asiatique de 1997-1998, le financement bancaire du commerce en Corée et en Indonésie aurait baissé de respectivement 50 % et 80 %.[42]

En cas de forte hausse de l'aversion pour le risque, les activités de financement du commerce, pourtant traditionnellement jugées peu risquées, sont particulièrement discriminées du fait qu'elles engagent des parties situées dans différents pays, et qu'elles sont très souvent des transactions de court terme (inférieure à 90 jours) libellées en dollar sur lesquelles les charges en capital imposées aux banques sont élevées.[43]

En réponse à la crise financière de 2008, plusieurs initiatives ont ainsi été lancées afin d'atténuer l'insuffisance de financement du commerce. Lors du G20 de Londres (avril 2009), il a été décidé de mobiliser 250 Mds USD de financements publics (sous forme de garanties ou mécanismes assurantiels) au travers des Banques Multilatérales de Développement (BMD) ou des agences de crédits à l'export.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

[42] M. Allen (2003), "Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key Issues (December 9)", Policy Development and Review Department, IMF.

[43] M.Auboin, M.Meier-Ewert, « Improving the availability of Trade Finance during Financial Crisis », WTO, 2003,

http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers2_e.pdf

Dans les pays développés, un soutien temporaire, via des assurances et garanties ou des lignes de crédit, des agences de crédit à l'exportation a permis de réduire l'insuffisance du crédit sur les échanges commerciaux.

D'autres mesures, plus structurelles, ont été prises récemment pour améliorer le financement du commerce international courant, et pourraient être complétées à l'avenir par des réformes au niveau communautaire ou d'ordre institutionnel dans les pays en développement[44].

## III. L'importance des techniques d'engagements des signatures

Le but des intervenants, lors d'un contrat commercial international est de minimiser les risques inhérents à leurs transactions quotidiennes. Cependant, l'idée de risque zéro est donc un concept loin de la réalité des affaires internationales. A noter aussi que le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme vendeur et acheteur. En effet, l'institution bancaire est le maillon principal de toute chaîne d'exportation[45], qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Or il s'avère que bon nombre de techniques de commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. L'acheteur veut recevoir la marchandise en temps et en heure, exempte de tout vice. Le vendeur quant à lui veut recevoir le paiement du prix dans le délai imparti. Pour parvenir à leur fin, les deux protagonistes auront recours aux banques.

Il est donc impossible de concevoir la sécurité des transactions internationales uniquement en termes de garantie pour les deux parties au contrat d'achat ou de vente internationale de marchandise. Cette garantie doit

---

[44] A. Sode, « Le Financement du Commerce International lors de la crise de 2008 : constats et perspectives », Ministère de l'Économie et des Finances et Ministère du Commerce Extérieur, N°108, Janvier 2013, p.2
https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/379671

[45] H. Martini

s'élargir à l'ensemble des opérateurs notamment le banquier, qui est le plus impliqué.

Parmi toutes les techniques bancaires et financières, la technique documentaire est le moyen de paiement et de financement la plus prisée à court terme ; ca elle est censée mettre les opérateurs à l'abri de tous les risques liés soit à la situation macro-économique mondiale soit à la stabilité politique et économique de la zone concernée.

Comme la plupart des techniques de commerce international, la technique du crédit documentaire, ne fait que déplacer le risque d'un opérateur vers un autre. En assurant le paiement de la marchandise à l'exportateur, le crédit documentaire irrévocable et confirmé [46](qui pourtant de l'avis de tous les praticiens est une double garantie) déplace le risque vers les institutions financières, en fonction de la stratégie de financement ou de paiement choisie. Ces institutions financières notamment la banque, tenteront par des techniques adaptées de minimiser leurs risques et le cas échéant d'avoir recours à l'assurance. Dans un environnement des affaires internationales aussi volatil (difficile économiquement et instable politiquement) la sécurité et la pérennité des affaires ne sont assurées qu'en partie par la technique du crédit documentaire ainsi que les autres techniques financières de couverture.

Les engagements par signature apportent à leurs bénéficiaires la sécurité d'une signature bancaire, l'assurance de recevoir les sommes qui leur sont dues, même si le donneur d'ordre ne les règle pas, s'y refuse ou en est incapable.

Ainsi, la gestion de trésorerie se trouve facilitée car l'entreprise peut décaler certains paiements ou substituer à des décaissements ces engagements, même si la banque se contente uniquement de prêter sa signature et s'engage à payer en cas de défaillance de l'une des parties au

[46] Voir « Formes du crédit documentaire », P.34.

contrat.Ces opérations bancaires à l'international, permettent non seulement de garantir les marchés commerciaux, mais ils servent également à couvrir des obligations vis-à-vis d'administrations étrangères.

A partir de ce constat, il conviendra de présenter d'une part quelques unes des opérations internationales de crédit par signature (crédit documentaire, SBLC et les cautions et garanties bancaires internationales) et qui seront le sujet de notre étude pratique dans la deuxième partie.

## IV. Les outils de sécurisation des paiements mis à disposition des clients :

Différents outils sont mis à la disposition des entreprises par les banques , afin de répondre au besoin incessant de garantie et sécurisation de leurs échanges commerciaux, notamment lors de la signature d'un premier contrat entre deux partenaires commerciaux.

Le choix des outils dépend de la nature des échanges, en d'autres termes de la nature des marchandises, de la nature des relations commerciales des partenaires, des délais de livraison et de paiement des marchandises …

### A. Le crédit documentaire

Les deux mots « Crédits Documentaires » résument le principe fondamental de cette technique de paiement du latin « *Credere* », qui signifie croire dans les documents.[47]

Moyen de paiement accompagné d'une garantie bancaire, le crédit documentaire est un engagement irrévocable, émis par une banque, à la demande de son client donneur d'ordre, de payer une somme d'argent à une

[47] J.Paveau, F.Duphil, "Exporter, Pratique du Commerce International", 20ème edition, Edition Foucher, 2007, p.358.

échéance convenue en faveur d'un bénéficiaire dûment avisé par un intermédiaire financier contre remise des documents requis strictement conformes aux termes du crédit. Il doit être le reflet financier du contrat commercial pour fonctionner correctement.

En d'autres termes, il représente l'engagement bancaire qui engage, la banque émettrice (banque de l'acheteur) de payer un montant déterminé au vendeur contre remise, dans un délai fixé, des documents exigés par l'acheteur.[48]

Le crédit documentaire est conseillé dans toutes les opérations lorsque l'entreprise négocie avec un débiteur dont la solvabilité est incertaine, dans le cas d'un pays à risques ou instable politiquement. Il est aussi conseillé lorsque le vendeur veut être certain d'être payé, lorsque les délais de fabrication sont longs ou lorsque la fabrication est spécifique, l'exportateur voulant éviter toute annulation de sa commande.

Il est considéré comme l'excellence des moyens de paiement, par la sécurité qu'il offre tant au vendeur qu'à l'acheteur, le crédit documentaire est sans conteste le moyen de paiement le plus sécurisé qui soit. Sa longévité en est la preuve : s'il est utilisé depuis un quart de millénaire, c'est grâce à sa souplesse d'adaptation tant au niveau des exigences de l'exportateur et de son client que de sa facilité d'adaptation aux nouvelles techniques du commerce international (transmission Swift, utilisation de moyens électroniques des entreprises et des banques). Le crédit documentaire fait l'objet d'une convention des Nations Unies (200 pays signataires), ce qui lui procure un cadre juridique universel.[49]

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale (CCI/ICC). Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.La Commission bancaire de la CCI vient de réviser les RUU 500, qui sont en vigueur depuis 1993, par décision du 25

[48] J.Paveau, F.DUphil, "Exporter, Pratique du Commerce International", 20ème edition, Edition Foucher, 2007, p.358.

[49] J. Conesa, "Le Credit documentaire à l'heure des RUU 600", Magazine Classe Export, n°163, Juin 2007.

octobre 2006. Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI entrée en vigueur le 1er juillet 2007.

Ces règles donnent la définition du crédit documentaire, en fixent le cadre, déterminent l'étendue des responsabilités et obligations des différentes parties impliquées dans un crédit documentaire et précisent la manière dont doivent être émis et vérifiés les différents documents requis.

- **Les formes du crédit documentaire :**

A l'image du degré de confiance entre les partenaires commerciaux, la garantie procurée par le crédit documentaire peut varier. De ce fait, le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable.

Ce dernier peut être irrévocable et non confirmé, irrévocable et confirmé ou encore irrévocable et transférable (lorsque le bénéficiaire du crédit documentaire n'est pas le fournisseur mais simplement un intermédiaire)

- **Le crédit révocable :**

Il peut être annulé ou amendé à tout moment sans avis ou notification au vendeur : cette formule ne présente donc pas de garantie pour l'exportateur. Celui-ci bénéficie certes d'un engagement bancaire de payer, mais ce dernier étant révocable à tout instant, l'exportateur n'a jamais l'assurance d'être payé. A noter que, depuis l'édition des RUU 600, tous les crédits sont irrévocables.

- **Le crédit irrévocable :**

C'est la forme de crédit la plus fréquente, parce que la plus sûre pour le bénéficiaire. Le crédit irrévocable est un engagement ferme. Le banquier émetteur ne peut se soustraire à son engagement vis à vis du bénéficiaire et de la banque intermédiaire. Le donneur d'ordre ne peut révoquer ou amender les instructions qu'il a données. Ce principe à pour fondement le fait que le banquier émetteur s'engage envers le bénéficiaire, en dehors des liens établis avec le donneur d'ordre.

Le crédit irrévocable peut prendre deux formes : il peut être confirmé ou non, c.à.d. simplement notifié.

- **La Confirmation**

Et si la banque de l'importateur ne payait pas ? La banque notificatrice (généralement la banque de l'exportateur) n'a pas l'obligation de payer. L'exportateur peut demander à celle-ci de garantir le paiement dû par labanque émettrice. Si elle en a convenance, la banque notificatrice peut s'engager à payer les documents dans les mêmes conditions que la banque émettrice. C'est la confirmation.

En confirmant, elle garantit à l'exportateur la solvabilité de la banque émettrice et prend à sa charge le risque politique de non-transfert. Elle s'engage à payer rubis sur ongle dès présentation des documents conformes si le paiement est à vue ou honorer son engagement de paiement à la date d'échéance si des délais de paiement ont été accordés à l'importateur. La banque confirmante fait son affaire du remboursement de ses paiements par la banque émettrice. Le bénéficiaire doit s'efforcer simplement de remettre des documents strictement conformes.

## - L'ouverture et la réalisation d'un crédit documentaire:

L'ouverture du crédit documentaire se fait par la signature d'une convention de crédit entre l'importateur et sa banque.L'acheteur donne l'ordre à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur comme prévu dans le contrat de vente. Si les conditions sont réunies, la banque de l'importateur émet le crédit.

Et s'en suivra donc le déroulement selon les étapes suivantes[50] :

**1**/Après négociation du paiement par crédit documentaire, l'acheteur passe commande au vendeur, lequel confirme généralement les termes de la commande en adressant par retour à l'acheteur une facture proforma ou un accusé de réception de commande.

Le crédit documentaire doit être le reflet exact du contrat commercial. Le premier document qui entre en jeu dans le processus est la facture proforma. Celle-ci va permettre à l'acheteur de faire ouvrir le crédit documentaire par sa banque (banque émettrice). La facture proforma devra représenter exactement les conditions du contrat, lequel ne devra plus être modifié, au risque de ne plus coïncider avec les termes du crédit documentaire. Dans la pratique, la quasi-totalité des crédits documentaires sont ouverts à partir d'une proforma.

**2/** L'acheteur remplit un formulaire d'ouverture de crédit documentaire enfaveur de son fournisseur (bénéficiaire) et le remet à sa banque (banque émettrice). Ce document reprend toutes les instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire et doit reprendre tous les éléments financiers de la facture pro-forma.

**3/** La banque émettrice ouvre le crédit documentaire suivant les indications de la demande d'émission, ajoute éventuellement sa propre garantie (irrévocable) pour couvrir le risque commercial sur l'acheteur, (insolvabilité) et l'adresse à la banque notificatrice.

**4/** La banque notificatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire dûment authentifié a été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document qu'il a reçu de la banque émettrice : c'est la notification du crédit

[50] H. Martini, D. Deprée, J. Klein-Cornede, et X .Musca, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique », Editions La revue Banque, mai 2007

Rapport-Gratuit.com

documentaire. Cette transmission n'engage nullement la banque notificatrice. En revanche, si celle-ci ajoute sa confirmation, elle s'engage à payer le bénéficiaire, sous réserve que les documentssoient conformes aux exigences de l'acheteur et donc du crédit documentaire, et couvre ainsi le risque politique et de non transfert, ainsi que l'insolvabilité de la banque émettrice.

Le vendeur doit vérifier tous les termes du crédit documentaire, sa conformité avec la négociation commerciale, et s'il peut respecter toutes les exigences émises. S'il constate des nonconformités (modification des conditions de règlement…), des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée…), il doit immédiatement demander au donneur d'ordre (l'acheteur) de faire effectuer par la banque émettrice les modifications nécessaires (amendements) à la bonne réalisation du crédit.

**5/** Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire, il procède à l'expédition et remet la marchandise au transporteur avant la « date limite d'expédition »portée sur le crédit documentaire.

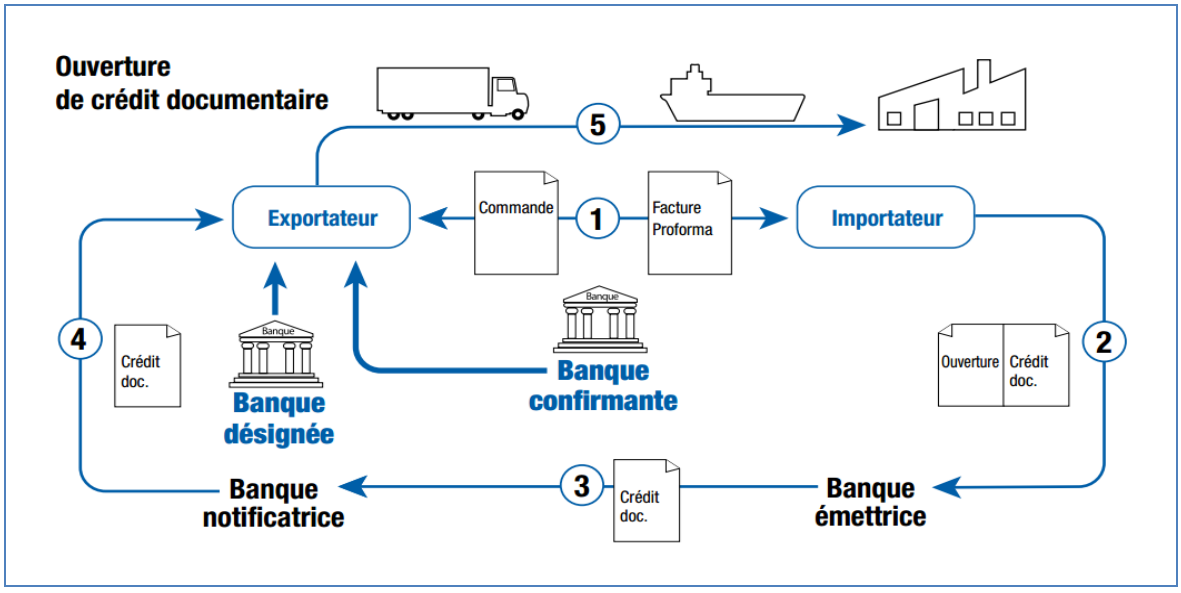



***Figure 6 : Réalisation d'un crédit documentaire1***

**6/** Après expédition, le transporteur remet au bénéficiaire les documents de transport exigés dans le crédit documentaire (jeu complet de connaissements maritimes, CMR, LTA, …).

**7/** L'exportateur réunit la « liasse documentaire » constituée de tous les documents requis par le crédit documentaire et les présente à la banque désignée ou confirmante ou émettrice dans le délai imparti, décidé par l'acheteur.Par défaut, le vendeur dispose de 21 jours après la date portée sur le titre de transport pour remettre ses documents en banque, tout en respectant la date de validité du crédit documentaire.

**8/** La banque désignée ou confirmante analyse tous les documents pour vérifier leur conformité aux termes du crédit documentaire. Si la présentation est conforme :

- la banque désignée peut, si elle a convenance, négocier le crédit documentaire en avançant le montant au bénéficiaire

ou en escomptant les lettres de change ;

- la banque confirmante, s'engage à honorer le crédit documentaire à vue, si le crédoc est payable à vue, ou à l'échéance si le crédoc est payable par acceptation d'une lettre de change ou par paiement différé.

Parralèllement, la banque désignée ou confirmante demandera le remboursement à la banque émettrice.

**9/** La banque désignée ou confirmante présente les documents à la banque émettrice pour obtenir le remboursement de son avance ou le paiement du crédit documentaire.

**10 à 13/** La banque émettrice vérifie la conformité des documents. Sans contestation de sa part, elle les remet alors à l'acheteur contre paiement et

débitera son compte immédiatement ou à la date d'échéance prévue.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Si les documents présentés par l'exportateur ne sont pas conformes aux exigences de l'importateur, la Banque présentatrice constate la non conformité et émet un avis de non conformité du crédit documentaire en listant les irrégularités. On dit qu'elle émet des «réserves». L'acheteur reçoit la liste des irrégularités relevées et décide ou non de les accepter en levant ou non les documents et en conséquence, en acceptant de considérer les documents conformes et d'en payer le prix.

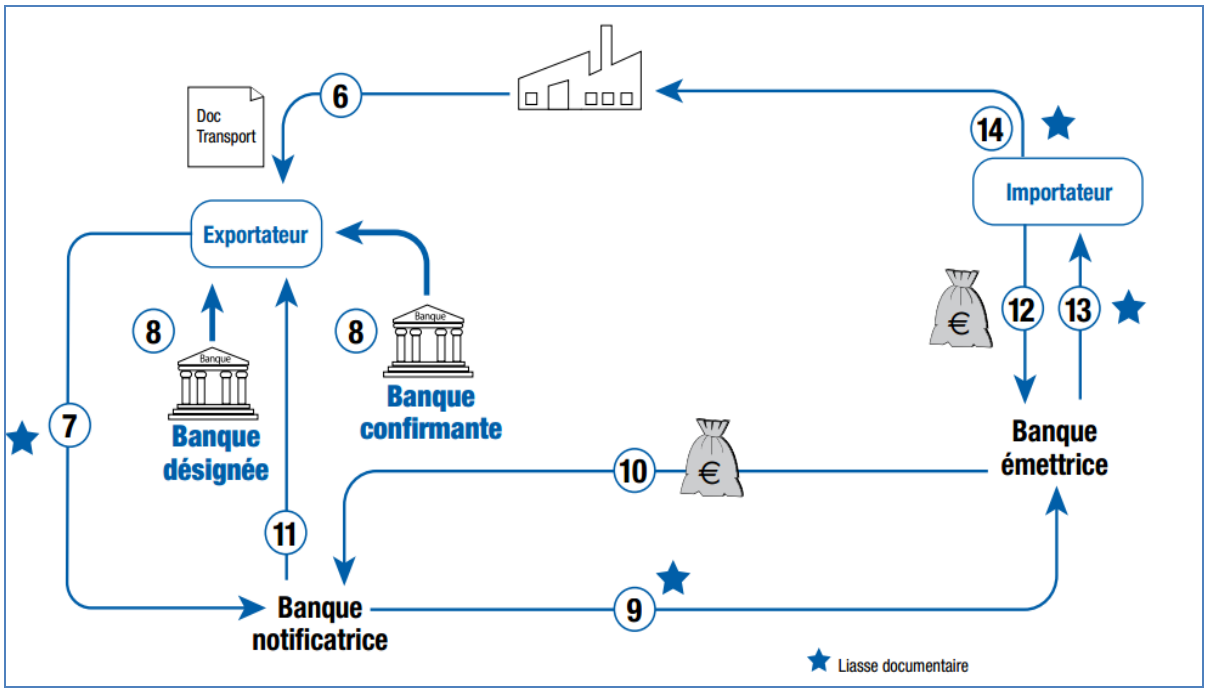



***Figure 7 : Réalisation d'un crédit documentaire2***

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

### B. Les garanties Internationales :

La caution ou garantie est utilisée dans le commerce intérieur ou international depuis l'antiquité ; mais son utilisation à grande échelle remonte aux années 1970.C'est une création de la pratique bancaire et commerciale internationale. Elle s'est substituée au dépôt en argent ou en titres, nécessairement pesant sur la trésorerie des entreprises exportatrices.

Les marchés internationaux représentent la quasi-totalité des cas ou elles sont émises. Une grande partie de ces marchés concerne les travaux publics, même si l'usage s'étend de nos jours aux contrats de fournitures de matières premières et aux découverts locaux.

Toute garantie bancaire a pour fonction d'assurer le bénéficiaire contre l'inexécution ou la mauvaise exécution du contrat commercial par le vendeur. La sûreté dont bénéficie l'importateur résulte de l'engagement d'une banque ou une compagnie d'assurance ; qui s'oblige irrévocablement à lui payer une somme d'argent déterminée pour le cas ou l'acheteur n'exécuterait pas ses obligations issues du contrat commercial. Il convient toute fois de noter que le garant (la banque ou une compagnie d'assurance) est un tiers par rapport à ce contrat international de vente, de fourniture ou de prestation internationale de service.

Les garanties peuvents être **Directe**, lorsque a banque émet la garantie directement à l'intention du bénéficiaire. Elle lui envoie la garantie directement, via le mandant ou via une banque tierce, qui transmet la garantie au bénéficiaire sans s'engager elle-même, et **Indirecte**, lorsque le bénéficiaire n'accepte que la garantie d'une banque qu'il a lui-même spécifiée, la banque du mandant demande à celle du bénéficiaire d'émettre une garantie sous son entière responsabilité.

Généralement, dans le cadre d'un marché clé en main, il y a quatre intervenants et rarement trois:

**Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui désire s'emparer d'un marché à l'international et qui sollicite sa banque.

**La banque du donneur d'ordre** qui sera la banque contre garante et rarement la banque garante.

**L'acheteur importateur ou le client** : c'est l'auteur de l'appel d'offre international ; il est le bénéficiaire de la garantie.

**Une banque locale** généralement située dans le pays du client ; qui peut intervenir soit dans les garanties directes à tant que banque authentificatrice (transmettant au bénéficiaire la garantie) sans engagement de sa part; soit dans les garanties indirectes elle sera banque garante ou émettrice et recevra en sa faveur l'engagement de la banque contre garante.

La pratique connaît plusieurs types de garanties bancaires, que l'on peut distinguer selon trois critères essentiels[51] :

· L'objet de la garantie.
· La mise en jeu de la garantie.
· L'intervention de la seconde banque.

Quatre types de garanties sont nées de la pratique du commerce international et sont fréquemment utilisées dans le cadre des marchés internationaux pour les acheteurs contre d'éventuelles défaillances des exportateurs dans l'exécution de leurs obligations.

· Garantie de soumission.
· Garantie de restitution d'acompte(ou de remboursement).
· Garantie de bonne exécution (ou de bonne fin).
· Garantie de dispense de retenue de garantie.

[51] H. Martini, D. Deprée, J. Klein-Cornede, et X .Musca, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique », Editions La revue Banque, mai 2007

- **La Garantie de Soumission (Bid Bond) :**

La garantie de soumission désigne un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant) ; à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) ; par lequel le garant s'oblige, (en cas de manquement du donneur aux obligations découlant de sa soumission) à effectuer un versement au dans les limites du montant indiqué ».

Cette garantie remplie deux fonctions essentielles ; La crédibilité du soumissionnaire et l'engagement de contracter.

- **Garantie de restitution d'acompte :**

L'entrée en vigueur du marché est subordonnée au paiement par le client d'un acompte au bénéfice de l'exportateur. Il s'agit d'une avance consentie sans contre-prestation équivalente de l'entreprise exportatrice. Cette avance a pour objet d'aider la trésorerie de l'entreprise qui doit faire un gros effort de mobilisation au démarrage du marché. Le client ne souhaitera pas transférer cet acompte sans s'il ne reçoit une sûreté qui couvre dans le cas ou l'entreprise conserverait l'acompte.

L'article 2.c RUGC la définie comme un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant ) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur(le donneur d'ordre), vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige( au cas ou le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursés par ailleurs) à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué.

- **Garantie de bonne exécution ( Performance Bond)**

Conformément à l'article 2.b des RUGC ; « la garantie de bonne fin ou de bonne exécution désigne un engagement pris par une banque ou une société d'assurance (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre) vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige -(au cas ou le donneur d'ordre n'exécuterait pas dûment un contrat passé entre le bénéficiaire et lui)- à effectuer un versement au bénéficiaire, dans les limites du montant indiqué, ou si la garantie le prévoit, au choix du garant, à assurer l'exécution du contrat ».

La caution de bonne exécution est une sûreté qui permet au bénéficiaire de se couvrir forfaitairement contre toute défaillance éventuelle de l'exportateur (donneur d'ordre) dans l'exécution de ses obligations contractuelles. Elle apporte une couverture complète au bénéficiaire lorsque la performance bond porte sur 100% du marché. Cette garantie éteint donc toute revendication du client à l'encontre de l'exportateur et toute contestation du donneur d'ordre à l'encontre du client puisque la caution s'est substituée à l'exportateur dans ses droits et ses obligations à l'égard du client.

- **Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Bond) :**

Sa principale fonction est de protéger le bénéficiaire après la prestation de service ; ou la livraison de la marchandise voire l'exécution de ses obligations. Le donneur d'ordre, peut donc être redevable vis à vis de son client malgré la des travaux.

Lors de la livraison de la marchandise ou la fin de la prestation de service, l'importateur peut accuser réception des marchandises ou des services et émettre des réserves. Dans ce cas, l'exportateur doit effectuer les réparations nécessaires.A cet effet, l'exportateur doit une garantie concernant l'absence de vices ou anomalies des équipements livrés ou montages opérés et ce durant une période pouvant aller jusqu'à plusieurs années après la fin des travaux.

Le client conserve une retenue de garantie généralement de 5 à 10% des sommes dues à titre de sûreté des deux garanties qui vont ainsi survivre au contrat. Contrairement, à cela l'exportateur préfère être payé totalement. La solution conforme aux intérêts des deux parties à été trouvée dans la mise en place d'une garantie de retenue de garantie. A l'issue de la livraison, la garantie de bonne fin ou de bonne exécution est libérée en grande partie mais jamais totalement (généralement 95%) et les 5% restant auront pour fonction, pendant une période maintenance.

Cette garantie est généralement prévue dans une garantie de bonne exécution, d'ailleurs réductible, et qui se transforme en garantie de retenue de garantie.

# Conclusion

Trois stratégies semblent se dessiner : la constitution de « supermarchés de la finance » présents dans tous les métiers de la finance et partout dans le monde (« one-stop shopping ») (ex. Citigroup) ; la spécialisation de niche à l'échelle mondiale (ex. UBS en gestion d'actifs) ; le recentrage sur un ou quelques métiers, sur un ou quelques marchés géographiques (ex. la banque de détail à l'international pour les banques européennes).

La crise financière et ses implications, sur les résultats bancaires et sur l'activité économique mondiale, devraient toutefois freiner les mouvements transfrontières. Les grandes banques des pays industrialisés pourraient être moins actives, du fait d'une vigilance accrue dans leurs stratégies de diversification géographique (en raison de l'inflation du prix des actifs bancaires, notamment en Europe centrale), et dans certains cas se recentrer sur leur cœur de métier. Les grandes banques des pays émergents, notamment asiatiques, sérieuses compétitrices en matière de capitalisation boursière, pourraient, quant à elles, profiter des besoins en fonds propres des banques européennes et américaines pour s'implanter ou renforcer leur présence sur les marchés matures[52].

Dans cette logique et dans le but de vérifier l'efficacité de ces outils et le retour sur les efforts commerciaux, dans le contexte économique actuel, nous allons aborder dans notre deuxième chapitre le travail concret réalise en entreprise, et qui porte sur mes missions au sein du service Trade Finance de la Banque Société Générale Paris. Tout cela, en reprenant les résultats de la banque en termes d'échanges effectifs d'opérations et de bénéfices. (Ces échanges portent sur les 2 principaux produits développés par notre service qui sont les opérations de Crédits Documentaires et les Garanties Internationales).

[52] BCG Goup Report, "Living with new realities: creating value in banking 2009", Février 2009.

# Deuxième Partie :

# Etude de cas pratique Société Générale

**Introduction**..... 59

**Chapitre I** : Présentation de la Société Générale et le contexte économique actuel ..... 62

**Chapitre II**: Le Correspondent Banking au sein du Trade Services TRA..... 76

**Chapitre III** : Positionnement et stratégie de DPDI/TRA en matière prise de risque de crédit et l'impact sur la relation commerciale avec les banques correspondantes..... 96

**Conclusion** ..... 103

Rapport-Gratuit.com

# Introduction

Cette partie présente le travail que nous avons effectué dans le cadre d'un stage au sein de la Société Générale. Il a commencé le 17 janvier 2009 et a pris fin le 31 décembre 2009.

Ce stage, d'une durée de 12 mois a principalement consisté à suivre et développer les actions commerciales auprès des banques correspondantes étrangères sur les produits du Commerce International - plus spécifiquement les produits Trade Finance- et à assister les commerciaux « Correspondent Bankers » dans leurs missions quotidiennes.

Nous avons donc été intégrés au sein de la cellule Internationale du centre d'expertise Commerce International de la Société Générale, qui est un pilier de l'industrie bancaire en France. Son positionnement en tant que banque universelle et son large réseau international lui permet d'avoir une activité dense de commerce International. DPDI/TRA/INT[1], entité dans laquelle le stage a été effectué, couvre l'ensemble des produits et services qui permettent de sécuriser et/ou de financer les transactions commerciales à l'import comme à l'export : crédits documentaires, garanties internationales et lettres de crédit stand-by[2]…

Nous avons tout d'abord abordé les fonctions d'assistance des Correspondent Bankers[3], en particulier la préparation des missions à l'étranger ainsi que le suivi des transactions émanant des banques correspondantes, notre principale clientèle.

[1] Voir la définition de DPDI/TRA/INT lors de la présentation du cadre du stage

[2] Voir glossaire

[3] Voir glossaire

Le but de cette partie n'est pas uniquement de faire une présentation exhaustive de tous les aspects techniques que nous avons pu apprendre ou approfondir, mais d'essayer de mener une analyse critique des actions et de dresser un bilan d'expérience de ce stage.

Pour cela, nous avons segmenté cette partie en trois grands chapitres. Le premier chapitre introduit la Société Générale ainsi que l'environnement économique dans lequel elle évolue. Le second s'attache à présenter les différentes missions réalisées ainsi que leurs apports et contributions.

Enfin, le troisième chapitre, basé sur les orientations actuelles du marché du Trade Finance[4], présente le positionnement de la SG en matière d'exposition (prise de risque sur les banques).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

[4] Les notions anglicisées « Trade services » et « Trade Finance » ne sont utilisées presque exclusivement que dans le secteur bancaire .En effet, peu de dictionnaires en Français spécialisés y font mention. Trade services désigne le département chargé du traitement des transactions tandis que le Trade Finance, du financement du commerce à l'international. Dans les autres secteurs liés au Commerce International, on parle plutôt de Financement du Commerce Extérieur sans être pour autant une expression toute faite.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

# *Chapitre I :*

# *Présentation de la Société Générale et le contexte économique actuel*

I. **Panorama actuel du Commerce International** : ..... 62

A. Point sur la conjoncture : ..... 62

B. Le rôle des banques dans le financement des opérations de Commerce Extérieur ..... 64

C. Rappel de la ligne de conduite SG en matière d'offres CI : ..... 66

II. **Le groupe Société Générale**..... 67

A. Historique du Groupe Société Générale ..... 67

B. Présentation des pôles d'activités du Groupe Société Générale : ..... 69

III. **L'environnement concurrentiel** : ..... 72

# *Chapitre I : Présentation de la Société Générale et le contexte économique actuel*

## I. Panorama actuel du Commerce International :

L'ampleur de la crise financière et son impact sur l'activité des échanges internationaux constituent un choc majeur pour l'économie mondiale. Cette crise a en effet ébranlé certains des principes fondamentaux sur lesquels reposait la confiance dans l'efficacité de notre système économique.

### A. Point sur la conjoncture :

**Un monde en profonde mutation**. La période prolongée de turbulences financières causées par les pertes sur les marchés des crédits hypothécaires à risque (subprime) aux Etats-Unis au début de l'été 2007 s'est transformée en crise mondiale de l'économie au dernier trimestre 2008. On a ainsi pu observer une chute abrupte de l'activité économique au cours du dernier trimestre de 2008 et du premier trimestre de 2009, tant dans les pays à revenu élevé que dans les pays en développement. La croissance devrait reprendre en 2010, mais à un rythme de 2.5 %, soit un taux bien inférieur aux reprises antérieures[5]. *(Estimation FMI)*

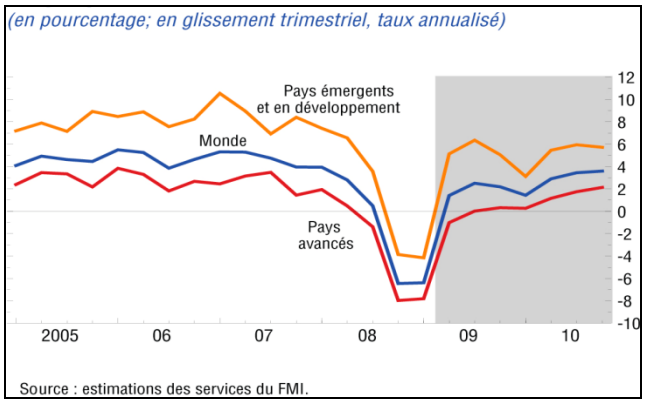



*Figure 8 : Croissance du PIB Mondial*

[5] FMI, Perspectives de l'Economie Mondiale », Juillet 2008, http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/weo/2009/update/02/pdf/0709f.pdf

**L'impact de la crise sur le commerce international** est encore amplifié : en plus, d'une demande hésitante et d'une production en berne, la crise financière a eu pour effet de perturber très fortement le financement du commerce extérieur. Le commerce mondial devrait, selon les dernières estimations de l'OMC, connaître un recul de 9 % en 2009, soit là aussi une contraction sans précédent[6]. **La France est un parfait reflet de ces tendances mondiales**. La chute des échanges engagée fin 2008 s'est confirmée au premier Semestre 2009. Néanmoins, on note une timide reprise au 3ème trimestre 2009 avec un redressement des exportations de +5.7% et une contraction des importations moins importante qu'au premier semestre avec une légère baisse de – 0.7%.[7]

Ce contexte difficile n'est pas sans conséquence sur **le comportement des clients** en matière de Commerce International. On observe ainsi deux phénomènes : l'apparition **de nouveaux besoins de financement** chez les PME d'une part, et une hausse de la demande pour les **produits de sécurisation** d'autre part.

- Règlement des transactions:
  - 55% des crédocs français sont confirmés VS 45% en 2008 (*Source Credimpex*)
  - Sondage BAFT Août 2008: 44% des banques interrogées ont augmenté les commissions de risque pays/banques [8]
- Montée de l'assurance prospection: +17.4%

[6] Communiqué de presse OMC « Le Commerce Mondial en 2008, Perspectives pour 2009 », Mars 2009, http://www.wto.org/french/news_f/pres09_f/pr554_f.htm

[7] Le chiffres du Commerce Extérieur, « Le Commerce Extérieur au 3ème trimestre 2009 », Novembre 2009, http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Etudes/Thematiques/3T2009.pdf

[8] BAFT Newsletter, Summer 2008,

http://baft.org/content_folders/newsletters/baftnews_winter09fnl3.pdf

Face et en réaction à cette crise économique mondiale, des initiatives réellement novatrices ont vu le jour et **de nombreux états et multilatéraux se sont mobilisés** pour proposer des solutions et mettre en place des actions pour relancer l'économie et restaurer la croissance. **Le gouvernement français n'est pas en reste sur le sujet et a lancé « L'Equipe de France du Commerce International ».**

Anne Marie Idrac, secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur, a ainsi **clairement exprimé ses objectifs** : 10 000 exportateurs de plus à horizon 2010/2011.

Des mesures concrètes se mettent ainsi en place : **Ubifrance se renforce, la COFACE** élargit ses modalités de couverture en matière de financement export notamment avec un seuil d'éligibilité porté à 500 M€…., **Création du prêt export OSEO**[9] en collaboration avec Ubifrance dans le but de financer les investissements de développement de l'activité à l'exportation.

Les banques s'y sont mises aussi (SG, Natixis, Calyon, BNPP) en consacrant 7 Mds€ à l'export (T1 2009)

## B. Le rôle des banques dans le financement des opérations de Commerce Extérieur

Suite à la réaction des banques face à la crise, on a pu observer que la dépréciation des titres détenus par les institutions financières a commencé à s'atténuer, mais la détérioration du crédit va continuer d'entraîner un accroissement des pertes accusées sur les prêts pendant les prochaines années. La révision à la baisse, par les banques, de la valeur comptable de leurs portefeuilles de prêts et de titres entre le milieu de 2007 et le milieu de 2009 a atteint 1 300 milliards de dollars. Le FMI estime à 1 500 milliards de

[9] PPE, Oseo, Mai 2009,

http://www.oseo.fr/notre_mission/notre_offre/international/exportations/pret_pour_l_export

dollars les pertes de valeurs réelles et potentielles jusqu'à la fin de 2010 qui n'ont pas encore été comptabilisées[10] (graphique 2).

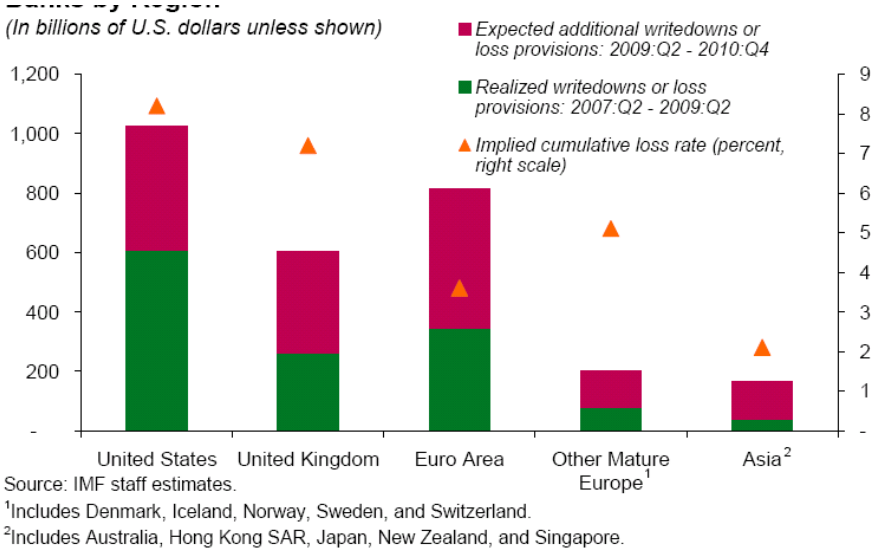



*Figure 9 : Prévisions des pertes des banques par région*

Le défi des institutions financières face à la crise:

- reconstituer leurs fonds propres,
- consolider leurs gains
- s'affranchir progressivement du soutien financier public.

En matière de Commerce International, les banques agissent en accompagnant les entreprises, en les aidant à développer ou consolider leurs activités à l'étranger (recherche de nouveaux débouchés, intervention ponctuelle ou externalisation complète du développement à l'international de l'entreprise). Ces activités internationales sont nombreuses et variées, leur financement a donc permis l'émergence de techniques spécifiques. Parmi ces techniques, on trouve les moyens de paiement documentaires.

[10] FMI,"Global Financial Stability Report (GFSR)", October 2009 http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2009/02/pdf/press.pdf

Dans ce contexte de crise financière, les banques aujourd'hui agissent plus en tant que garant pour leurs clients plutôt que simple intermédiaire pour le paiement d'une transaction. En échange du risque qu'elle supporte, elle prend une commission correspondant à un pourcentage du montant total de la transaction. Ces commissions correspondent aux commissions de confirmation lorsqu'il s'agit de Crédit documentaire ou commission d'engagement lorsqu'il s'agit d'une garantie internationale ou d'une lettre de crédit standby[11]

### C. Rappel de la ligne de conduite SG en matière d'offres CI :

Dès 2008, la Société Générale a orienté sa stratégie Commerce International vers la nécessité de « démocratiser » et de compléter l'offre pour répondre aux besoins des clients et ce, dans ce contexte tout particulier. C'est pour ces raisons que nous avons travaillé sur le développement de l'offre avec l'objectif de:

- de poursuivre et suivre les actions engagées sur les offres livrées (financements export et le change non délégué).
- de capitaliser sur le protocole d'accords signés avec différentes lignes métiers sur les clients exportateurs de biens d'équipement et sur notre dispositif à l'international, pour promouvoir de nouvelles offres à destination des PME
- de relancer la gamme accompagnement, en lien avec les mesures gouvernementales
- et de rattraper notre retard en termes d'offre Internet auprès de nos clients, afin de capter des flux additionnels sur les produits du Trade.

[11] Voir Zoom sur les produits du Trade

Dans le cadre du développement de l'offre SG, la ligne métier Trade Services agit en tant que centre d'expertise du Commerce International pour le groupe Société Générale. Elle couvre l'ensemble des services et des outils permettant :

- de sécuriser les transactions commerciales à l'import comme à l'export, dans les meilleures conditions.
- d'optimiser la gestion des opérations internationales.

L'activité Trade Services est organisée, comme souligné ci-dessus, en ligne métier, dédiée aux techniques et aux services permettant de réaliser dans les meilleures conditions les opérations internationales : crédits documentaires, lettres de crédit stand by et garanties internationales.

La ligne métier dispose d'un vaste réseau de Trade Finance avec plus de 4000 banques correspondantes dans 160 pays et de fortes capacités de confirmation en risques pays et en risques banques pour 1 200 banques dans plus de 120 pays elle assure une couverture géographique étendue par el biais de ses 500 implantations dans plus de 83 pays.

## II. Le groupe Société Générale

### A. Historique du Groupe Société Générale

La Société Générale a été crée le **4 mai 1864** sous la forme d'une Société Anonyme au capital, très important pour l'époque, de 120 millions de francs. Sa raison sociale (« Société Générale pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France ») marque sa volonté, dès le début, de répondre aux nouveaux besoins des mutations économiques : drainer les dépôts du grand public, aider à la création de sociétés, prendre des participations dans des entreprises et leur ouvrir des crédits. Et dès **1871**, la société s'implante de façon permanente à Londres, elle prend alors une dimension internationale tout en continuant son expansion sur le sol français : on dénombre alors une quinzaine de guichets à Paris et 32 en province.

Jusque dans les **années trente**, la Société Générale poursuit son extension, aussi bien en France (1000 guichets en 1901) qu'à l'étranger, avec notamment 8 guichets en Afrique. L'amélioration des profits permet à la société d'avoir une politique immobilière ambitieuse : installation du siège social boulevard Haussmann et construction de la tour fortifiée au Trocadéro.

Cette période faste cesse à la veille de la Seconde Guerre Mondiale et de nombreux guichets doivent alors fermer. A la fin de la guerre, en **1945**, la Société Générale est nationalisée, comme les autres grandes banques françaises.

Les **années cinquante** marquent l'adaptation à de nouveaux besoins : produits et services à la clientèle, gratuité des chèques et développement des comptes sur livret. En **1961**, une agence est ouverte dans l'aérogare d'Orly et en **1962** le premier ordinateur est mis en exploitation, ce sont les symboles de l'engagement dans le progrès et la modernité.

**De 1960 à 1980** la Société Générale poursuit son expansion à l'international : en **1960** elle est implantée dans 15 pays, en **1981** dans 65.

**Le 29 juillet 1987**, la société est la première banque française à être privatisée. En **1990**, une nouvelle identité visuelle, composée du célèbre carré rouge et noir, apparaît. Le carré symbolisant l'équilibre, la solidité et la rigueur, le rouge étant synonyme de vitalité et de tonicité et le noir représentant la rigueur et la sobriété.

**En 1997**, l'acquisition du groupe Crédit du Nord ouvre une période de croissance externe et interne qui va profondément modifier la physionomie du groupe qui développe alors ses activités autour de 3 grands métiers : le réseau de détail et services financiers, la gestion d'actifs et la banque de financement et d'investissement.

La Société Générale est l'un des premiers groupes de services financiers de la zone euro et l'une des premières entreprises françaises par sa capitalisation boursière (54,11 milliards d'euros au 7 juillet 2008).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Aujourd'hui, la Société Générale est un groupe international de Services Financiers présent dans **82 pays** et employant près de **135 000 salariés de 119 nationalités** différentes.

Il compte plus de 163 000 collaborateurs de 122 nationalités dont 63% hors de France et plus de 30 millions de clients.

Ses principales implantations à l'étranger en termes d'effectifs sont aux Etats-Unis, en République Tchèque, en Egypte, au Brésil et en Russie où la Société Générale a pris la décision d'exercer un rachat sur la banque de détail Rosbank en mars 2008, qui est désormais la première banque de détail en Russie.

### B. Présentation des pôles d'activités du Groupe Société Générale :

L'activité du groupe tourne autour de 3 grands métiers :

- Réseau de détail et services financiers
- Gestions d'actifs & Services aux investisseurs
- Banque de financement & d'investissement

Ces métiers sont repartis en 5 pôles d'activités, organisés comme suit :

- Réseaux de Détail en France (BDDF : Banque de Détail France)
- Réseaux de Détail à l'International (BHFM : Banque de détail hors France Métropolitaine)
- Services Financiers (DSFS : Direction des Services Financiers Spécialisés)
- Gestions d'Actifs et Services aux Investisseurs (GIMS)
- Banque de Financement et d'Investissement (SGIB)
- **Le réseau de détail** (BDDF) comprend 3 000 agences en France sous enseigne Société Générale, Groupe Crédit du Nord avec 40 000 collaborateurs et 10 millions de clients particuliers, professionnels et entreprises.

Le réseau Société Générale jouit d'une position forte sur le marché des entreprises, notamment sur le marché des grandes entreprises avec un CA de

75 Md EUR et une Part de marché de 8.3% sur les crédits. Le groupe CDN offre a ses clients les avantages d'une banque régionale, à taille humaine.

Au cours de l'année 2008, il a poursuivi son développement avec l'ouverture d'une vingtaine d'agences. Il dispose désormais d'un réseau de près de 800 agences, ce qui lui a permis de renforcer ses fonds de commerce sur ses trois marchés: particuliers, professionnels et entreprises.

- **Banque de détail à l'international avec** 3 700 agences présents dans 40 pays dans le monde, 63 000 collaborateurs au service de 12 millions de clients particuliers et 807 00 clients entreprise , soit 8 fois plus en dix ans, qui se traduit en 2008 par 61.3 Md EUR de dépôts et 62.8 Md EUR d'encours de crédits dont 2/3 portés par la clientèle d'entreprises.

Les réseaux de détail à l'international sont l'un des relais de croissance du Groupe ; depuis une dizaine d'années, ils ont privilégié une stratégie fondée, d'une part, sur des acquisitions cibles et, d'autre part, sur des investissements organiques dans les zones à fort potentiel. S'appuyant sur un modèle de banque universelle, tout en intégrant la spécificité des marchés locaux, le groupe a pu établir des positions fortes, notamment en Europe centrale et Orientale, dans les pays du pourtour méditerranéen et en Afrique Subsaharienne.

Ce réseau a connu, en outre, un fort développement depuis 1998, avec le maintien d'une politique de croissance externe :

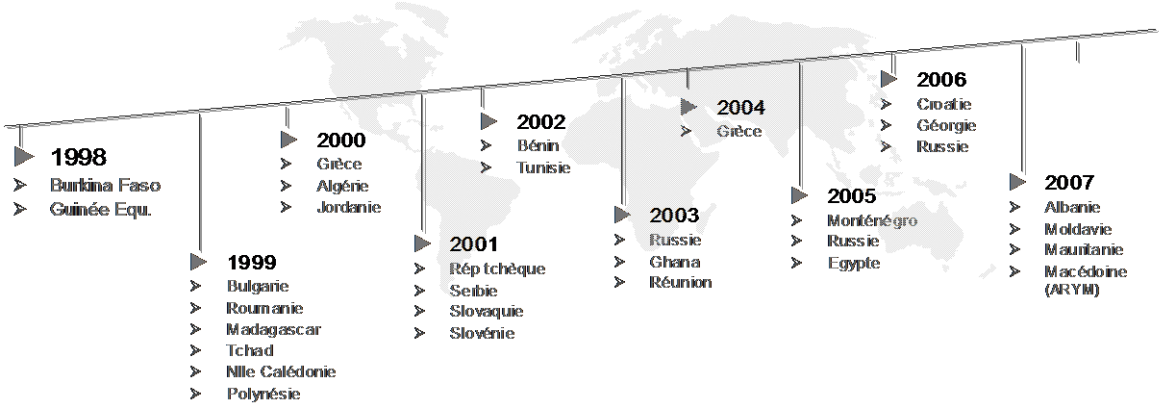



*Figure 10 : Politique de Croissance Externe de La SG*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- Gestions d'actifs et Services aux investisseurs avec :
  - 11 000 collaborateurs dans le monde
  - 2 560 Md euros de conservation titres
  - 336 Md euros d'actifs gérés
  - Ajustement de la gestion d'actif au nouvel environnement

Le pôle Gestions d'Actifs et Services aux Investisseurs regroupe la Gestion d'actifs (Société Générale Asset Management), la Banque privée (SG Private Banking), le métier Titres (Société Générale Securities Services), le Courtage sur produits dérivés (Newedge) et la Banque directe (Boursorama).

- Banque de financement et d'investissement SGCIB
  - 12 500 collaborateurs
  - 2e meilleure performance commerciale en 2008
  - repositionnement pour : Accroître son orientation client, accroître son efficacité opérationnelle, Réduire les risques

**SGCIB** a pour mission d'accompagner ses clients, les grands groupes (Corporates) ainsi que les institutions financières dans leur développement et dans tous leurs projets. Avec 12 000 employés présents dans plus de 40 pays, SGCIB est présent sur les principaux marchés et a pour principe de rendre un service client basé sur la relation de long terme tout en mettant l'accent sur la gestion des risques.

SGCIB apporte à ses clients un service à valeur ajoutée dans le monde à travers trois activités:

§ La banque d'investissement: apporter aux clients des conseils en terme de stratégie et des solutions pour les levées de capitaux

§ La banque de marchés: investissement et gestion du risque sur les marchés pour les investisseurs

§ Global Finance: Services financiers très techniques (financement structurés…)

- Services Financiers

- 31 000 collaborateurs dans 47 pays dans le monde
- Crédit à la consommation : + 16,2 % en 2008
- Financement des biens d'équipement :+ 7,2 % en 2008
- Location véhicules longue durée : + 8 % en 2008

Créée en 2001 pour regrouper l'ensemble des services financiers spécialisés du Groupe Société Générale, DSFS est composée de 5 lignes métiers capables de répondre aussi bien aux besoins des particuliers qu'à ceux des entreprises, en France et à l'International.

A la clientèle de Particuliers, DSFS offre des produits d'Assurance Vie (via Sogécap et Oradéa Vie) et d'Assurance Dommages (via Sogessur), et de Crédit à la Consommation (via Société Générale Consumer Finance et ses nombreuses filiales à l'étranger). Toutes ses implantations proposent à leur clientèle locale des gammes de produits complètes et adaptées à chacun de leur besoin.

La clientèle entreprise est concernée par la location et la gestion de parcs automobiles (ALD Automotive), la location et la gestion de parcs informatiques (ECS) ou le financement des ventes aux entreprises (SG Equipment Finance).

## III. L'environnement concurrentiel :

Le paysage concurrentiel a beaucoup changé depuis la crise ; une étude du BCG Group reprend les classements – par capitalisation boursière- avant et après crise des banques du monde[12].

La valeur boursière totale des 30 premières banques a baissé de 47% passant d'US $ 3 200 Milliards en 2007 à US $1 700 milliards en 2008. Les pertes varient entre 3% (Welles Fargo) à 75% (Citigroup).

[12] BCG Goup Report, "Living with new realities: creating value in banking 2009", Février 2009.

ICBC (Industrial and Commercial Bank of China) reste de loin la plus grosse banque du monde en termes de capitalisation boursière, bien que sa valeur a chuté presque de moitié.

Six nouvelles banques ont intégré le classement des 30 premières banques prouvant ainsi leur solidité financière face aux pertes de crédit dues à la crise financière ; soit parce qu'elles on enregistré des pertes moins importantes que les autres banques – grâce à des activités sur des segments autres que les crédits-, ou soit grâce à des expositions plus faibles sur le marché de l'immobilier Américain. D'autres banques ont gagné en taille de capital grâce au Fusions&acquisitions.

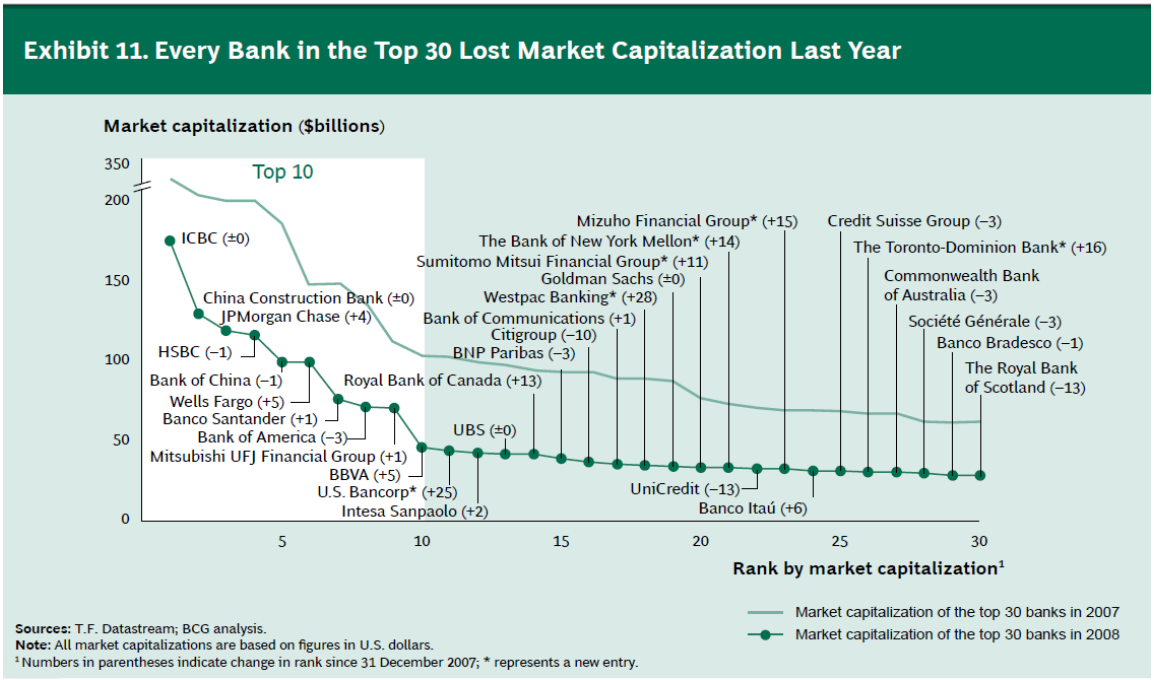



*Figure 11 : Top des banques en termes de solidité financiere*

Le marché du Trade est largement dominé par les banque asiatiques et autres banques étrangères présentes en Asie, plaque tournante du Trade.

La société générale détient cependant des parts non négligeables sur un marché dominé par les banques asiatiques et américaines. Sa part de marche

pour s'élève à 2.3 % pour les garanties émises et 1.7% pour garanties reçues et à 0.8% pour les LC import et 0.5% pour les LC export. [13]

Le principal concurrent de la Société Générale sur le Marché européen et français est BNP Paribas selon un classement du Global Finance Magazine[14]. Sur les autres zones où la SG est présente, elle est confrontée a une forte concurrence des banques autrichiennes et Italiennes en Asie Centrale et Europe de l'Est, d'Arab Bank en zone MENA et HSBC sur l'Asie.

| **REGIONAL WINNERS** (BEST TRADE FINANCE PROVIDERS 2009) | |
|---|---|
| Americas | Citi |
| Europe | BNP Paribas |
| Central and Eastern Europe | UniCredit |
| Middle East | Arab Bank |
| Nordic | SEB |
| Asia | Standard Chartered |
| Africa | Standard Chartered |

*Figure 12 : Classement meilleures banques Trade Finance*

[13] Source SwiftWatch

[14] Global finance Awards. Best Trade Finance providers 2009, http://www.gfmag.com/tools/best-banks/1318-the-best-trade-finance-providers-2009.html#top-toolbar-article

# *Chapitre II :*

# *Le Correspondent Banking au sein du Trade Services TRA*

I. **Présentation du service Trade à la Société Générale** ..... 76

A. DPDI/TRA : le pôle d'expertise du Commerce International ..... 76

B. Zoom sur les produits de la ligne métier TRA : ..... 79

C. DPDI/TRA/INT : ..... 83

II. **Nos missions au sein de DPDI/TRA/INT** ..... 85

# *Chapitre II: Le Correspondent Banking au sein du Trade Services TRA*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## I. Présentation du service Trade à la Société Générale

### A. DPDI/TRA : le pôle d'expertise du Commerce International

Le département **Trade Services (TRA)** promeut et contribue au développement du Commerce International auprès des clients du Groupe Société Générale, en France et à l'étranger. C'est le centre d'expertise en matière de Commerce International et le point d'entrée de RESO sur l'ensemble de la gamme de produit Commerce International (moyens de paiement sécurisés à l'international, couverture des risques de change, gestion et financement des créances export…).

Il fait partie de **DPDI (Direction des Paiements Domestiques et Internationaux)**, l'un des services centraux de BDDF qui intervient à la fois comme prestataire de service pour le réseau (à hauteur de 70%) et en tant que ligne métier au service de clients d'autres pôles de Société Générale. Si l'activité domestique est bien connue, les métiers tournées vers l'international le sont moins. Ils jouent pourtant un rôle essentiel dans l'accompagnement et le développement des entreprises et banques clientes de Société Générale.

TRA est également organisé en ligne métier mondiale pour l'ensemble des prestations liées aux opérations du Trade : Crédits documentaires, Lettres de crédit Stand-By et garanties internationales. La ligne métier est au service de la clientèle CORI au travers de 17 desks dans le monde couvrant 78% du marché mondial du Trade et offre également son expertise Trade à l'ensemble des banques du réseau BHFM au travers d'une équipe de correspondent banking.

DPDI TRA est organisé en différents pôles :

- un pôle **commercial** en charge des relations d'affaires pour le reseau France (TRA/RES),
- un pôle **international** en charge de la **supervision des implantations TRA** à l'etranger et du **Correspondent Banking** en charge des relations avec les banques correspondantes ( *c.f : DPDI/TRA/INT*).

- un pôle **d'expertise Trade et Opérations spéciales** (TRA/OPE) proposant des montages d'opérations sur mesure et à forte valeur ajoutée

- un pôle **Midlle Office** (TRA/MID) traitant la gestion des risques pays et banques, les risques opérationnels et la conformité
- un pôle **Back Office Européen** TRA/BOE, dédié pour le traitement des crédits documentaires et garanties internationales
- pôle Développement TRA/DEV intégrant lemarketing produits Commerce International, les missions transversales de Processus et de Pilotage et l'implémentation des produits du Trade
- Un pôle Gestion des ressources et comptabilité TRA/GES

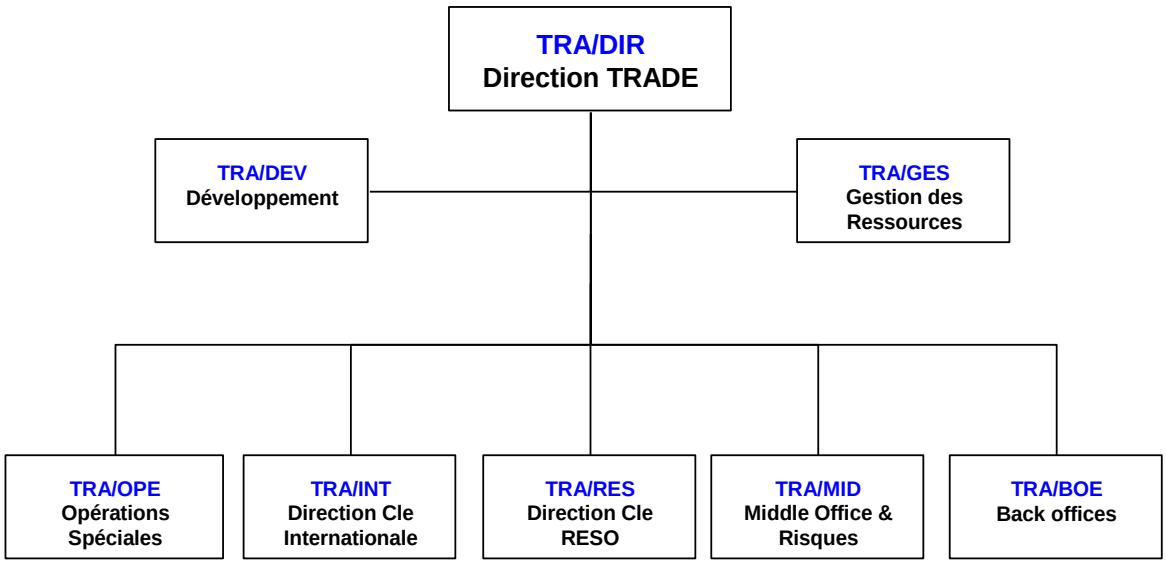



*Figure 13 : Organigramme du Trade Service de Société Générale*

Elle a pour but de :

- **Promouvoir et contribuer au développement du Commerce International** auprès des clients du Groupe SG, en France et à l'étranger, dans des conditions de rentabilité et de risques conformes aux objectifs.
- Assurer la responsabilité de la ligne métier à l'international sur les produits du Trade.
- **Etre le centre d'expertise « Commerce International »** sur l'ensemble de la gamme des produits du Commerce International pour RESO

Ses principales missions sont :

- **Définir et actualiser la stratégie de l'activité et son business plan**: conduire des réflexions stratégiques, instruire les opportunités et adapter la stratégie aux changements de contexte de marché en lien avec les directions concernées.
- **Piloter:** Assurer le pilotage de l'activité et d'une manière générale être le garant de la rentabilité du modèle de la ligne métier, Suivre et contrôler les risques de contrepartie et risques pays, Maitriser les risques opérationnels, Garantir, vis à vis du client, la qualité du service
- Contribuer au développement du Commerce International

- Assurer l'ingénierie produit
- Contribuer à la définition de l'offre et du marketing de l'activité
- Assurer la promotion du Commerce International
- Assurer les fonctions de middle office sur la structuration des dossiers
- Assurer la mise en place des produits chez les clients, et leur gestion
- Assurer le traitement des opérations
- Assurer la responsabilité bancaire des évolutions du dispositif (produit, process, SI) sur son périmètre

Rapport-Gratuit.com

Son périmètre d'action porte sur l'ensemble de la gamme des produits du commerce International: accompagnement à l'international, moyens de paiement sécurisés à l'international (crédits documentaires, garanties bancaires et Corporates, lettres de crédits stand by, remises documentaires…), couverture de risques de change, gestion et financement des créances export, sur une base de clientèle entreprise et clientèle banque.

## B. Zoom sur les produits de la ligne métier TRA :

### 1. Le Crédit Documentaire :

Aujourd'hui, le commerce mondial est impensable sans le crédit documentaire comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements. Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où les conditions du crédit documentaire sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses: la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences du crédit documentaire.

Le schéma suivant résume les différentes étapes du déroulement d'un crédit Documentaire confirmé

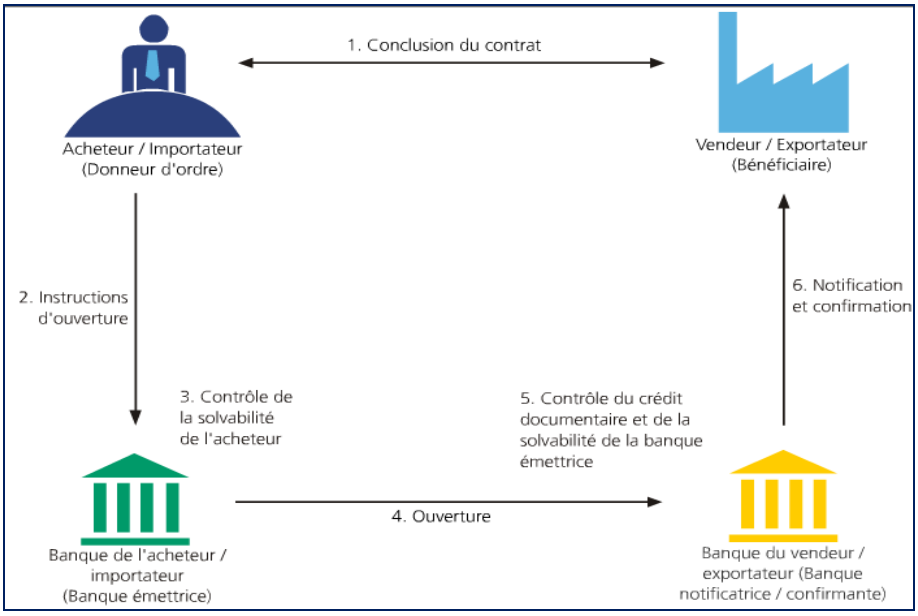



*Figure 14 : Déroulement d'un Crédit Documentaire Confirmé*

Le crédit documentaire ne sert pas uniquement d'instrument de paiement, mais peut également être utilisé comme instrument de crédit. On observe justement une demande de plus en plus forte pour les crédits documentaires à paiement différé c.à.d. avec du post financement pour la banque émettrice[15].

L'activité Credoc subit le contrecoup de la crise mondiale et de la baisse des échanges, et voit sa production mondiale, en nombre, en baisse de 9 % au 2ème trimestre 2008 mais se redresse à partir du 3ème trimestre 2008 avec une hausse de 19% à fin Novembre 2009.

(Source swiftwatch)

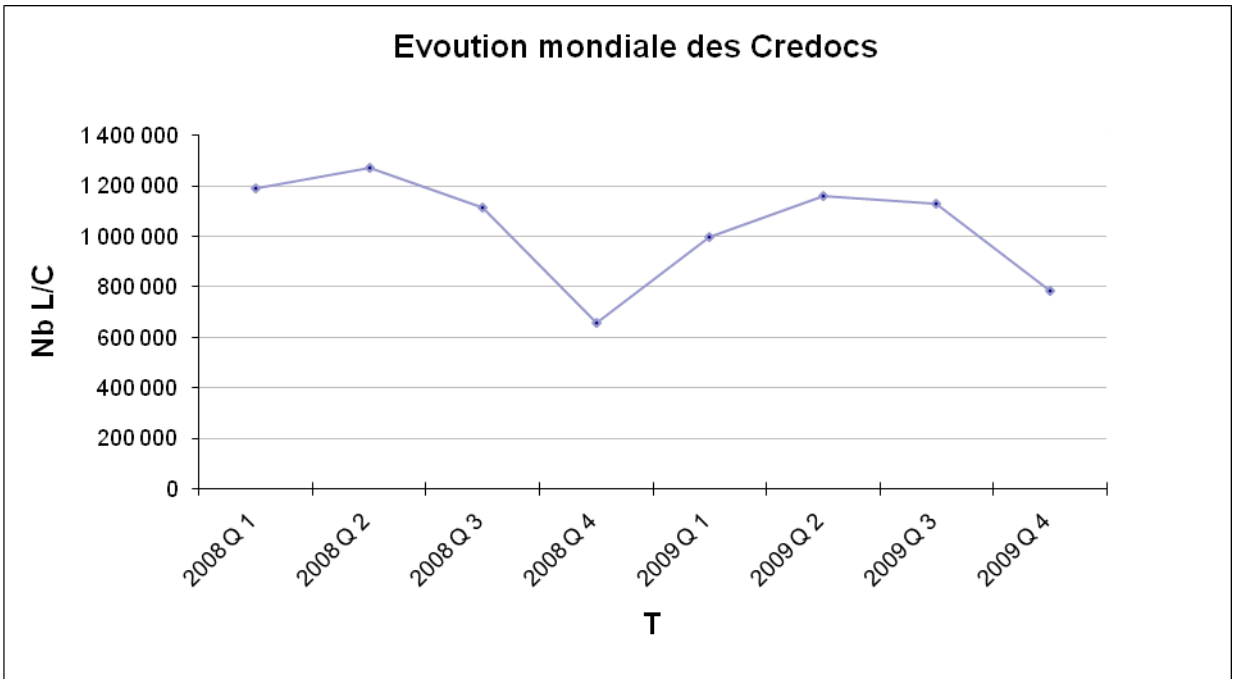



*Figure 15 : Evolution mondiale des Crédits Documentaires*

Comme déjà noté, on voit à partir de ce graphe que le marché des crédocs est un marché asiatique principalement.

[15] Le post-financing prévoit que la banque notificatrice ou confirmatrice octroie un délai de paiement à la banque émettrice mais en parallèle paie son client à vue .Les banques les plus demandeuses de ce type de Crédit documentaire sont les banques turques ainsi que les banques d'Europe de l'Est et d'Asie centrale tels le Kazakhstan, Azerbaïdjan

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

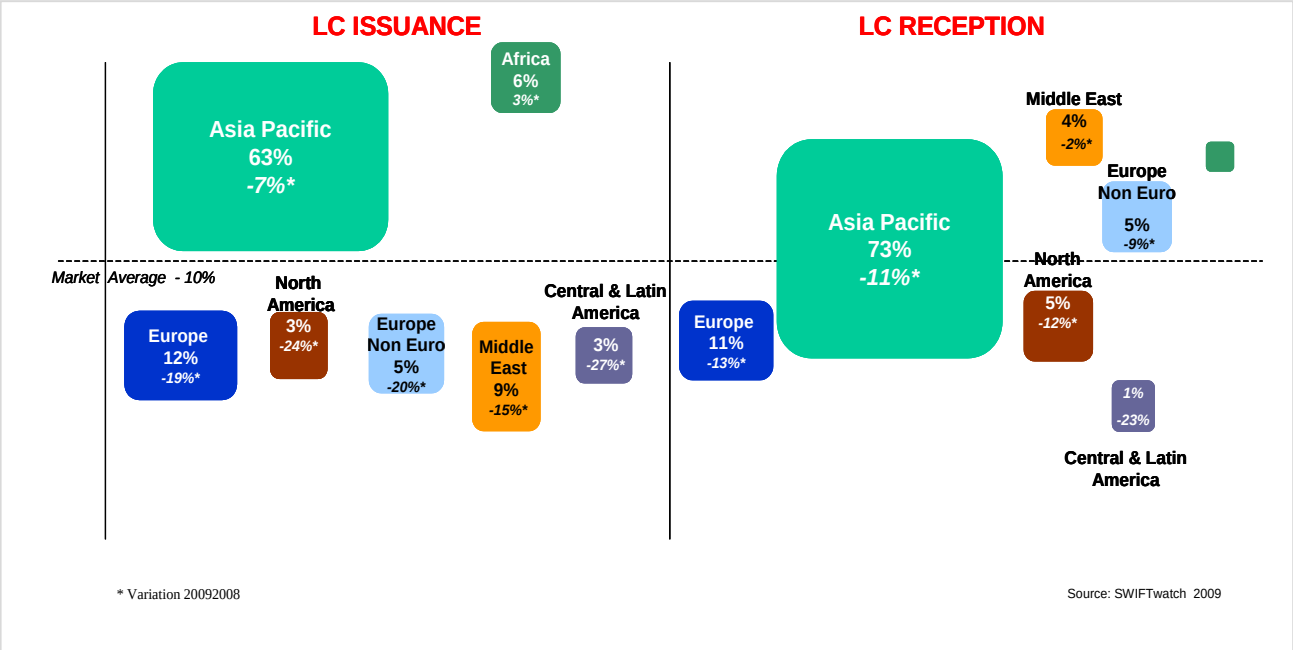



*Figure 16 : Répartition du Marché des L/C par Zone Géographique*

Source (SwiftWatch)

## 2. Les garanties Internationales

Le contrat de garantie implique une promesse de prestation de nature abstraite et s'avère totalement indépendant de la transaction de base à garantir. Il représente l'engagement que la banque (le garant) délivre et par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (le donneur d'ordre) un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Le terme « caution » est utilisé souvent en matière de garanties internationales. Il existe trois types de garanties : les garanties contractuelles, les garanties sur demande (soumises aux RUGD 458) et les lettres de crédit standby (soumises aux RUU 600 ou aux RPIS 98).

Les garanties internationales liées aux activités du Trade ont un point commun : le caractère d'urgence qui est propre aux appels d'offres des marchés publics ou privés.

Par principe, nous distinguons deux types de garanties:

- **Garantie directe**: Il y a garantie directe quand le client charge la banque d'émettre une garantie directement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **Garantie indirecte**: Une deuxième banque est intercalée dans le cas d'une garantie indirecte. Celle-ci (généralement une banque étrangère ayant son siège dans le pays de résidence du bénéficiaire) est invitée par la banque ordonnatrice d'émettre à son tour une garantie sous couvert de sa responsabilité en retour (Contre-garantie de la banque émettrice ou ordonnatrice) et de sa garantie en contrepartie. Dans un tel cas, la banque ordonnatrice couvre la banque (étrangère) mandatée face au risque de perte qui résulte pour elle du recours au titre de la garantie émise. Sur un plan formel, elle doit s'engager à payer, à la première demande, à la banque mandatée, les sommes correspondant à la garantie pour laquelle sa responsabilité est recherchée.

Le schéma suivant reprend le déroulement d'une garantie indirecte, cette dernière étant notre périmètre de traitement des garanties.

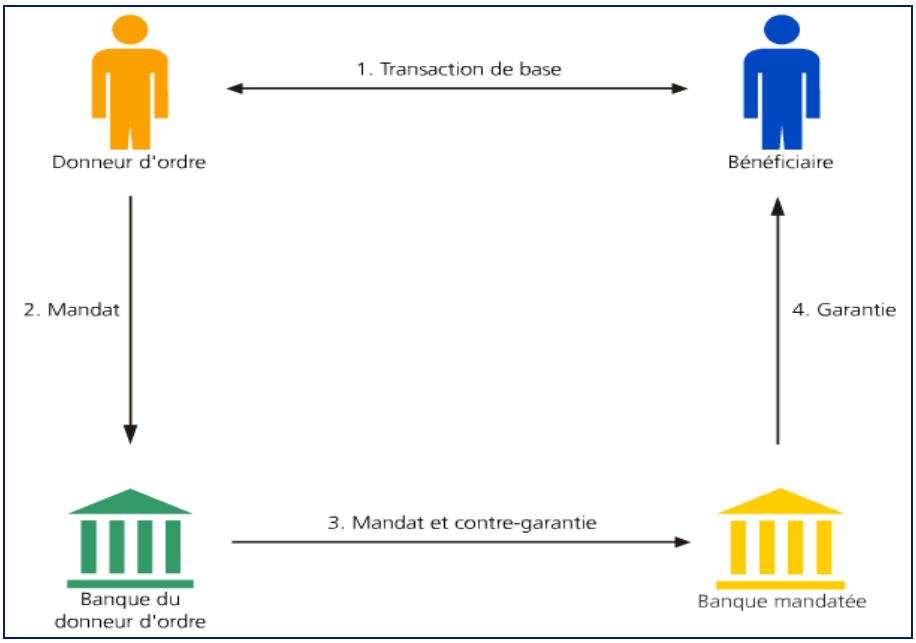



*Figure 17 : Déroulement d'une garantie bancaire indirecte*



Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Le marché des garanties internationales est un marché européen (54%) à l'inverse du marché du crédit documentaire qui est essentiellement asiatique. Cependant, il est moins important. En effet les transactions de garanties sont de l'ordre de 589 000 contre plus de 18 millions pour les Lettres de Crédits (Import+ export). Ce marché quant à lui progresse plus rapidement que le marché des crédits documentaires (le volume a doublé depuis 1998)

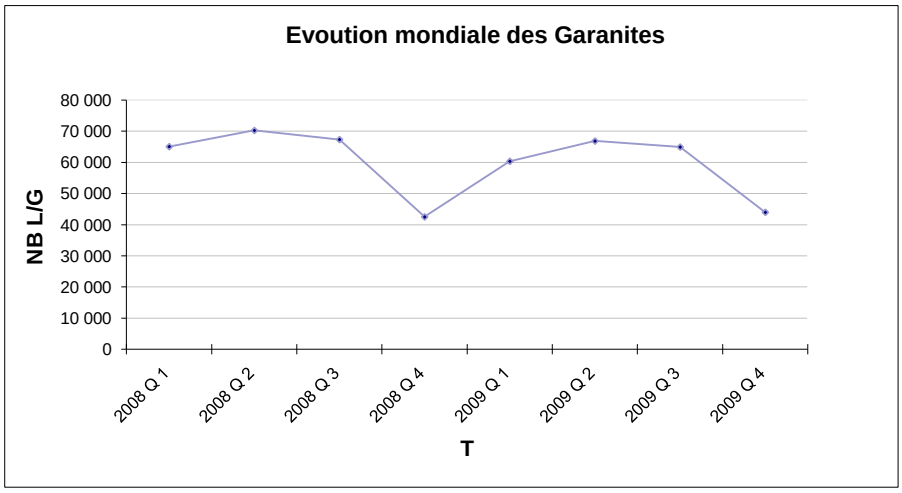



*Figure 18: Evolution mondiale des Garanties Internationales*

## C. DPDI/TRA/INT :

La direction commerciale internationale DPDI/TRA/INT a pour principale mission de promouvoir le commerce international à l'international en général et plus précisément les 2 principaux produits Trade, en l'occurrence, les lettres de crédits et garanties internationales.

Elle comporte :

- ❖ Une cellule Stratégie et Supervision qui:
  - Assure la promotion de l'offre Trade auprès de la clientèle CORI au travers des 17 desks dans le monde
  - Assure le développement rentable de la ligne métier assuré par :

- La mise en place de budget par desk (agence)
- Mise en place d'objectifs chiffrés en montant et en volume par desk
- Suivi mensuel des réalisations par rapport aux objectifs chiffrés
- Etude de l'opportunité ou la rentabilité de l'ouverture ou fermeture éventuelle d'un desk en fonction de son niveau du d'activité
- Organisation d'une conférence call mensuelle avec les responsables des desks ainsi que les Correspondent Bankers pour faire le point sur l'activité, la situation du marché et les différents sujets du moment à traiter.
- Formation des équipes locales aux différents outils et applications qui sont gérées en central à paris
- Point de relais pour la gestion des réclamations sur les opérations de crédocs ou garanties, les back offices étant centralisés pour certains desks, pour la gestion de la relation clientèle lorsqu'il s'agit de gros clients corporates (CORI) ou pour la gestion d'opérations spécifiques nécessitant un montage particulier qui sont relayés au pole TRA/OPE( voir organigramme ou présentation DPDI/TRA)

- Superviser les équipes de la ligne métier implantées à l'international

❖ Une cellule Correspondent Banking qui:

- Assure la promotion du réseau SG pour capter des flux
- Mène des actions commerciales avec les banques correspondantes
- Fixe les pricing pour les confirmations de Crédits Documentaires, des Garanties ainsi que pour les syndications de risque sur le marché secondaire.
- Assure le suivi des pratiques du marché, des transactions, le service après-vente et gère les réclamations des banques correspondantes.

Notre stage s'est déroulé au sein de cette 2ème cellule Correspondent Banking. Nous avons pu ainsi participer, par touches successives, au différentes et nombreuses tâches auxquelles est confronté un Correspondent Banker..

## II. Nos missions au sein de DPDI/TRA/INT

La mission principale d'un correspondent Banker est la gestion de la relation commerciale avec les banques correspondantes étrangères, relative aux opérations de commerce extérieur, en l'occurrence,, les opérations de Crédits Documentaires et Garanties Internationales, qui sont les deux principaux produits que commercialise la ligne métier TRA.

Le correspondent Banker est en quelques sorte le visage de la banque pour les intervenants du Trade, considéré comme point d'entrée unique pour accéder au réseau global de la SG.

La gestion de cette relation commerciale consiste plus précisément à :

- développer l'offre commerciale à l'international
- négocier les conditions tarifaires relatives aux lettres de crédit et garanties internationales avec les banques étrangères
- Développer des relations à long terme avec les Institutions Financières
- suivre la progression des flux Trade avec les différents correspondants
- développer les transactions sur le marché secondaire
- Assister le réseau dans les opérations nécessitant l'intervention du correspondent Banking, c'est à dire être l'intermédiaire entre les banques correspondantes et le personnel du réseau SG.
- Promouvoir les capacités de confirmation, les produits du Trade et le réseau de la SG

Il s'agit donc de :

- ❑ Développer

- Les flux Trade avec les banques correspondantes
- Des relations à long terme avec les institutions financières
- Les transactions sur le marché secondaire

- ❑ Promouvoir

- Le réseau SG, les produits du Trade, les capacités de confirmation SG
- Cross Selling[16] avec le réseau de détail à l'international (BHFM) et lignes métiers (DPDI BAN)[17]

- ❑ Coordonner

- Les nouvelles transactions avec nos back office et desks TRA.
- Les activités avec les différents départements du groupe.

- ❑ Contrôler

- Le marché et les prix
- Les nouvelles opportunités du Trade Finance.

[16] C-à-d entreprendre une action commerciale collective et commune avec certaines lignes métiers et principalement avec le réseau de La Société Générale à l'international BHFM pour optimiser les flux et les synergies.

[17] Voir Glossaire

Il faut savoir que le service TRADE dispose de 5 correspondent Bankers repartis dans le monde qui couvrent à peu près 50 pays dans le monde, disposant d'un portefeuille allant de 3 à 13 pays[18] (Chaque couleur correspond à al zone d'un correspondent Banker) :

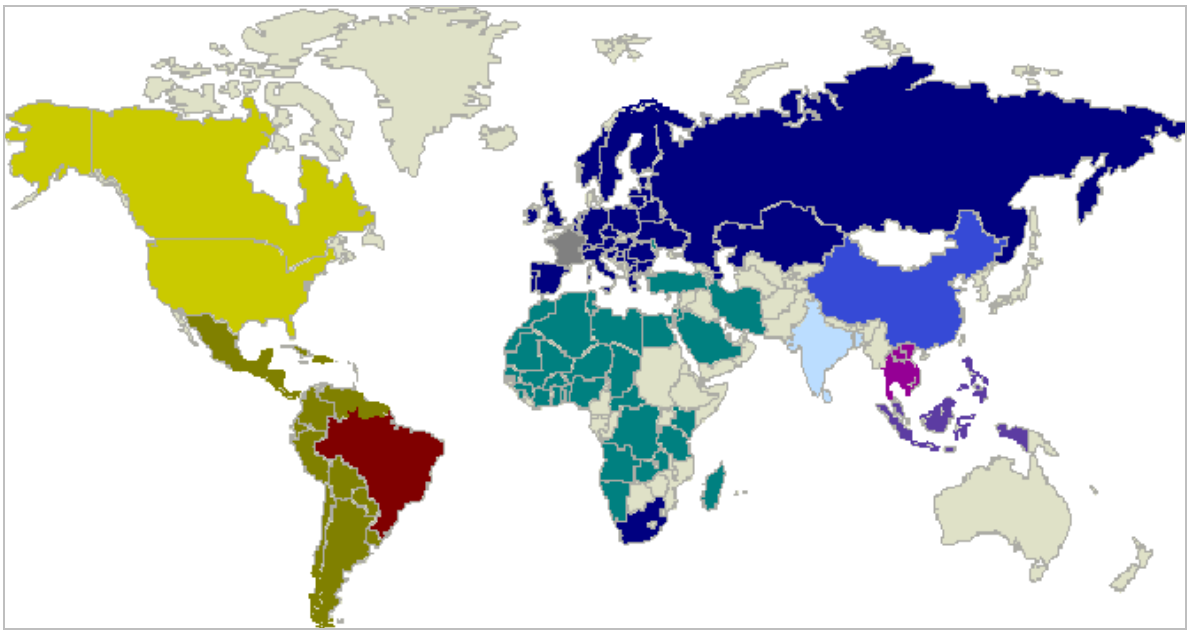


*Figure 19 : Répartition des Correspondent Bankers par Zone Géographique*

Nos missions au sein du correspondent Banking tournent autour de 4 grandes tâches :

❖ **L'assistance commerciale pour les opérations de Trade émanant des banques correspondantes**, sur la gestion des réclamations et l'étude des dossiers d'octroi d'accords sur les garanties, la confirmation de LC et l'obtention de ces accords auprès du département des risques de la SG.

Il s'agit de demandes de Confirmation de Crédits documentaires, de réémission de garanties.

[18] Le nombre de pays pour chaque correspondent Bankers dépend de la taille du pays, c.-à-d. le nombre de banques présentes dans le pays qui font que le portefeuille du correspondent Banker est plus ou moins important.

Il faut savoir que la procédure d'obtention d'accords n'est pas la même pour tous les pays, ce qui demande du temps d'assimilation afin de pouvoir traiter les demandes de la meilleure manière.

- Sur certains pays comme la Russie ou la Biélorussie, il fallait effectuer au préalable des études de KYC[19] de tous les intervenants, ou bien demander des IRU[20] à la maison mère, ou des garanties EBRD ou IFC quand on a en face des banques faisant partie des programmes de facilitation de crédits pour les échanges internationaux[21] et où il fallait des accords spécifiques des différents intervenants internes dans le processus d'obtention d'accords de risque.

- pour le traitement des garanties, nous étions souvent confrontés au problème de délais, dus au caractère d'urgence que comporte ces dernières lorsqu'il s'agit de Bid bond[22] .Il y avait aussi les problèmes de cotations quand il s'agissait de réémettre sur des pays exotiques où nous n'avons pas de filiales ni de relations commerciales avec les banques de ce pays,

- De plus il fallait se mettre au diapason de certaines pratiques bancaires régionales ; on peut citer le cas des banques africaines qui proposent certaines garanties comme les cash cover[23] pour la confirmation de crédits documentaires ou bien le cas des conditions tarifaires des banques du Moyen Orient qui demandent des rebates[24] sur les commissions de confirmation ; la problématique dans ce dernier cas

[19] Procedure "Know Your Costmer", voir glossaire

[20] IRU : Irrevocable Reimbursment Undertaking.. les IRU peuvent faciliter le processus dans le sens où le risque est transféré sur la banque qui émet l'IRU et donc un meilleur risque et nous permet d'accorder un pricing plus faible du fait de ce meilleur risque, bien que la banque émettrice aura à payer de son cote les commissions de la maison mère qui émet pour elle l'IRU

[21] (Voir Glossaire) EBRD, « Trade Facilitation Programme », http://www.ebrd.com/apply/trade/index.htm et IFC, « Global Trade facilitation Programme », http://www.ifc.org/ifcext/about.nsf/Content/FinancialCrisis_GTLP

[22] (Voir Glossaire)

[23] (Voir Glossaire)

[24] (Voir Glossaire)



Rapport-Gratuit.com

de figure est : doit-on céder une partie des commissions ? Est-ce une stratégie à adopter ou pas afin de rester compétitif sur ces marchés?

- Un autre problème se pose au niveau de l'allocation de lignes de crédit pour les garanties « sans fin » très courantes dans les pays du Maghreb, notamment l'Algérie, ainsi que les problèmes d'obtention des mainlevées de la part des banques de ces pays.

❖ **La gestion des réclamations ;** les correspondent bankers qui sont en Front office sont le point intermédiaire entre les banques correspondantes et nos services de back offices pour les diverses réclamations n'ayant pas été résolues par messages Swift ou par mail, et où il fallait donc l'intervention des correspondent Bankers, d'où les problèmes qui se posaient sur la traçabilité des événements, sur la régulation de la situation qui ne se faisait pas automatiquement, si l'on assurait pas un suivi.

A noter aussi que la fin de la période de stage a coïncidé avec la mise en place de la nouvelle loi de finances algérienne[25] qui consistait entre autres à imposer aux importateurs locaux algériens le paiement des importations d'un montant supérieur a 1000 euros par crédit documentaire, ce qui a fait exploser les demandes émanant des banques algériennes pour la notification ainsi que la confirmation de crédits documentaires ; cette nouvelle procédure a engendré une avalanche de travail que ce soit au sein des back offices des banques algériennes ou bien nos back offices à nous , cela a entrainé par conséquent une série de difficultés liées à l'ouverture des crédits , la vérification des documents qui se fait de manière précipitée, vague et imprécise, ce qui a augmente les nombres d'amendements, d'aller-retour entre les banques et qui retarde le processus de paiement du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.

[25] Voir Loi de Finances Algérienne 2009 : http://www.mf.gov.dz/

❖ **Le suivi et le reporting de l'activité commerciale,** sur une base trimestrielle, afin de suivre l'évolution des relations avec les banques correspondantes, à partir de l'évolution des flux de LC reçus des correspondants, permettant ainsi de définir par la suite une stratégie commerciale avec un plan d'action commerciale, auprès des banques correspondantes qui rentrent dans le portefeuille d'activité de chaque correspondent Bankers.

Notre mission dans ce sens était de mettre en place un suivi régulier et automatisé qui permettra de rendre beaucoup plus efficace le traitement des données en plus d'un gain de temps considérable. La démarche de réalisation de ce processus a été faite en plusieurs étapes :

- La définition des besoins de reporting qui consistait à définir les différentes sources de données aussi bien internes qu'externes pour comptabiliser les volumes de flux et d'encours que la Société Générale, et plus précisément l'entité TRA, reçoit de ses correspondants ainsi que la méthode de calcul des montants de PNB générés pas ce volumes de flux. Le principal problème rencontré était que les données extraites des différentes applications n'étaient pas exploitables sous leur forme d'extraction de base ; en d'autres termes il fallait retraiter sous Excel avec des TCD afin d'obtenir le format voulu des chiffres.

- Le choix du support de traitement des données pour établir le suivi. Le support le plus approprié pour ce type d'automatisation et qui nous permet d'obtenir une précision et une rapidité des résultats était Access. Ma connaissance de cet outil, acquise lors de ma formation dans le domaine du marketing avec les études de marché, m'a permis d'aboutir à l'automatisation voulue en optimisant le temps et la méthode de traitement. Le seul souci avec la base de données Access, comme tous les Systèmes de Gestion de Base de Données Relationnelles d'ailleurs, est qu'elle fonctionne avec ce qu'on appelle des codes uniques ou clé primaires pour chaque individu ou entité (par exemple les codes produits ou codes clients lorsqu'il s'agit d'une base de données clientèle). Donc pour le passage d'Excel sur Access, il était nécessaire d'avoir des standards de codification des données pour ainsi aboutir à l'automatisation du suivi. Or les différentes applications reprenaient

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

les données sur les mêmes entités, en l'occurrence les banques correspondantes clientes de la SG, mais les reprenaient sous une codification différente, d'où la difficulté, voire l'impossibilité de joindre ou matcher les données à partir de ces différentes applications. Pour cela il a fallu reprendre chaque banque et lui associer un code unique identifiable sur toutes les applications.

- Après avoir mis en place tous ces processus à l'aide de requêtes et macros, il est maintenant possible d'extraire les données des différentes applications et exécuter le traitement des donnés afin d'aboutir au tables finales, avec les informations nécessaires pour assurer un suivi exhaustif et détaillé de l'activité commerciale auprès de nos clients et en faire découler, par la suite, la stratégie et le plan d'actions appropriés.

Nous avons élaboré un document de référence servant de guide d'utilisation du suivi de l'activité du Correspondent Banking (***cf. annexe 1***).

❖ Beaucoup plus rare mais pas moins important, **le montage des dossiers banque** pour la mise en place de limites de crédit (limite Trade) ou tout simplement augmentation de notre ligne sur certaines banques sur lesquelles des limites existent déjà. Plus précisément, il s'agit d'une collecte d'informations financières sur la banque et sur son niveau de spécialisation dans le Trade. En d'autres termes, faire une étude en amont pour accord du département Risque de la SG. Une des stratégies de gestion des lignes de crédit est de prévoir de vendre du risque porté sur une banque donnée sur le marché secondaire. Un seuil d'alerte a été défini pour le recours à la syndication : une fois que l'encours d'une banque arrive à 80% de sa limite il faut prévoir une proposition de syndication afin de libérer de la ligne pour d'autres opérations à venir (***cf. annexe 2***).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

❖ Comme précisé dans le point ci-dessus, **la gestion des demandes et offres de syndications** avec les banques correspondantes par le biais de ce qu'on appelle « MRPA[26] ». Les MRPA sont des accords bilatéraux signées entre deux banques pour le partage de risque porté sur d'autres banques.

Lorsqu'on veut vendre du risque que l'on porte sur une banque, on fait une demande de syndications auprès des banques avec lesquelles on a signé un MRPA. A l'inverse on reçoit de ces banques des offres de syndications pour acheter du risque aux banques. Les banques anglo-saxonnes sont très actives sur ce créneau. C'est ce qu'on appelle l'achat et la vente de risque sur le marché secondaire.

Ces opérations sont traitées de la même manière qu'une demande de réémission de garantie ou confirmation de crédit documentaire. Lorsqu'on reçoit des offres de syndication de la part de nos correspondants pour acheter ou prendre du risque sur une banque donnée, on vérifie nos lignes comme sil s'agissait de prendre un engagement pour confirmer un crédit documentaire ou pour réémettre une garantie d'ordre d'un correspondant en échange d'une commission que devra nous verser la banque qui propose la syndication. Lorsqu'on veut émettre une proposition de syndication, on procède aussi de la même manière que pour l'ouverture d'un crédit documentaire ou pour une demande d'émission de garantie en faveur d'un correspondant, cest à dire qu'on vend notre risque porté sur une banque en échange d'un taux ou d'une commission qu'on devra verser à la banque à laquelle on aura vendu le risque.

Le plus difficile à assimiler a été le schéma triangulaire qui, à l'inverse du schéma classique de crédit documentaire qui fait intervenir deux banques seulement, fait intervenir 3 banques : la banque qui vend ou syndique le risque, la banque émettrice et la banque acheteuse de risque. IL se rajoute à cette complexité celle des calculs du taux de cession ou d'achat de risque en fonction de nos tarifs standards

[26] MRPA : Master Risk Participation agreement. Voir modèle sur le site du BAFT ou sur http://www.aba.com/Press+Room/012208baft.htm

❖ **La participation à la mise en place d'un nouveau produit sur les garanties** : Ce produit consiste à proposer aux banques correspondantes un programme sur mesure pour faciliter le processus d'émission de garanties indirectes sur des pays où ces dernières ne sont pas présentes ou n'ont pas de limites Trade avec les banques locales. Ce programme propose ainsi une offre de service à valeur-ajoutée incluant :

- Prix packagé et compétitif
- Qualité de Service
- Emission par des banques locales reconnues par le marché local

Les pays proposés dans ce programme sont ceux où la Société Générale est fortement et historiquement implantée et où elle détient des parts de marché importantes.

Notre mission dans le cadre du lancement de ce nouveau produit a été la recherche en amont d'informations sur le marché des garanties sur les différentes régions que la Société Générale pourrait inclure dans son programme et cela en fonction de son implantation et sa part de marché. J'ai aussi été en charge d'identifier et de prospecter les banques susceptibles d'être intéressées par ce programme, en fonction des flux qu'elle sont avec les pays inclus dans le programme et en fonction de l'existence ou non de limites avec ces banques. J'ai aussi du préparer une étude de benchmark afin d'identifier quelles sont les banques qui proposent ce type de produits et quelle était leur offre en matière de tarifs, délais et pays.

❖ **Les cas particuliers** : la confirmation d'une LC nous amène a prendre du risque sur une banque donnée, banque émettrice, qui, pour une raison ou une autre[27] peut se trouver en défaut de paiement soit à cause de son client, soit pour des raisons propres à la banque. Dans ces cas là, la SG doit honorer

[27] Défaut de paiement de la banque ou du donneur d'ordre ou bien incident sur el traitement de la LC lors de la vérification des documents , sous la responsabilité de la banque notificatrice , dans notre ca s, nous , la Société Générale ou bien conflit entre les deux banques ou clients qui selon les RUU 6000 donneraient raison à l'importateur ou sa banque.

sa signature auprès de son client en assumant le paiement du montant du crédit documentaire ou de la garantie sans en recevoir la contrepartie de sa banque émettrice. Durant mon stage j'ai pu assister à deux cas majeurs d'incident de paiement, l'un sur une banque de Bahreïn dont le client a fait faillite et, le deuxième, sur le Kazakhstan avec le dépôt de bilan, dans ce cas là, de la banque elle même.

Les différentes missions confiées ne nécessitaient pas toutes les mêmes efforts de temps et de travail et cela en fonction de la complexité du projet. Elles ont cependant toutes été enrichissantes et complémentaires les une avec les autres.

On peut résumer et schématiser les missions d'un correspondent Banker par la figure suivante :

*Figure 20 : Mission du Correspondant Banking du Trade Services*

# *Chapitre III :*

# *Positionnement et stratégie de DPDI/TRA en matière prise de risque de crédit et l'impact sur la relation commerciale avec les banques correspondantes*

I. **Les type de risques auxquels est confronté le Trade Services et leur évolution suite à la crise** ..... 97

A. La réorientation du risque pays :..... 97

B. Le risque bancaire : ..... 99

II. **Les différentes constatations du marché** : ..... 99

III. **Positionnement de Société Générale Trade Services en matière d'exposition et de tarification** ..... 101

# *Chapitre III : Positionnement et stratégie de DPDI/TRA en matière prise de risque de crédit et l'impact sur la relation commerciale avec les banques correspondantes*

Suite à la crise, on a vu les banques réduire leur exposition, par mesure de protectionnisme, c'est à dire qu'elles ne sont plus dans une logique d'augmentation des expositions ou risques portés sur les clients ou autres banques correspondantes (dans notre cas les expositions sur les clients importateurs ou exportateurs ou bien sur les banques correspondantes) . Le problème est, qu'en période de crise, la demande des clients en matière de sécurisation des paiements a tendance à augmenter (comme nous l'avons vu dans l'introduction), ce qui se traduirait pour nous par une augmentation du risque à prendre sur les banques ou clients suite à cette hausse de demande.

De là, nous pouvons poser la problématique suivante : quelles est la stratégie ou plutôt le positionnement du Trade Services de la Société Générale face à cette demande grandissante de la part de ses clients et la nécessité de prudence en termes de prise de risques ?

La deuxième problématique qui pourrait découler de cette première est : la Société Générale est-elle plus dans l'optique d'augmentation de ses revenus suite à l'augmentation des prises de risque ou suite à la hausse des prix de confirmation ou est-elle plutôt dans la diminution de ses expositions ?

Nous allons dans cette partie mettre tout d'abord en avant l'évolution des scenarios sur les différents types de risques auxquelles est confronté Le Trade Services de la Société Générale depuis la chute du secteur bancaire. Par la suite, nous essaierons de voir quelles ont été les mesures prises par les différentes et principaux acteurs du marché du Trade face à cette dégradation de la qualité du risque (aussi bien pays que banques) en termes d'expositions et de tarification.

Ensuite nous essaierons de corréler cette réaction du marché du Trade avec la stratégie adoptée par la Société Générale et plus précisément le Service DPDI/TRA (Trade Services)

## I. Les type de risques auxquels est confronté le Trade Services et leur évolution suite à la crise

Nous pourrions parler de plusieurs types de risques auxquels une banque est confrontée tels les risques Corporate, les risques de change, etc. Nous allons nous limiter dans cette partie aux risques pays et risques banques qui ont subi une nette détérioration avec la crise et qui impactent directement le Trade Services et plus précisément le Correspondent Banking dans ses orientations stratégiques.

### A. La réorientation du risque pays :

Suite à l'accumulation des nouvelles dans les médias sur les pays en état d'alerte qui sont la Grèce, l'Espagne, Irlande et le Portugal - fortement endettés avec des finances publiques structurellement déficitaires, touchés de plein fouet par la récession - la dégradation de la solvabilité des états va sans doute être un des thèmes centraux pour 2009.

A noter qu'il ne faut pas confondre risque souverain avec risque pays. Le 'risque souverain' est l'appellation donnée en matière de crédit à l'analyse de la capacité d'un pays à assurer le paiement de sa dette. Il correspond au risque attaché à l'état et aux administrations publiques d'un pays donné et à sa capacité à rembourser ses crédits et à pouvoir faire face à ses engagements. Le "*risque pays*" est plus large. Un investisseur qui s'installe dans un pays en implantant des usines et un réseau commercial, par exemple, se centrera sur le risque pays (aspect juridique, politique etc.) Un investisseur qui détient une obligation roumaine se centrera sur le risque purement souverain, les autres éléments hors état ne le concernant pas[28].

[28] Bourse Magazine, « Comprendre la Finance-Risques souverains : une large et vive degradation », Mars 2008, http://www.paperblog.fr/1679524/comprendre-la-finance-risques-souverains-une-vive-et-large-degradation/

Rappelons aussi que les états -comme les banques- sont notés par des agences de notations comme toute autre entité économique émettant des crédits.

Il existe 3 types de mesures qui ont une interaction entre elles :

- les notations ci-dessus qui correspondent à des évaluations d'analystes
- le marché des taux via les différentiels de taux d'intérêts ou 'spread'
- le marché des CDS (Credit Default Swap - assurances qui permettent de se couvrir contre un défaut de paiement contre encaissement / versement d'une prime)

Les prochaines années seront donc bel et bien celles de la confirmation du retour du risque souverain pour les pays développés, amplifiant le mouvement, déjà à l'œuvre, reflété par de premières baisses de rating et la montée généralisée des primes de CDS[29] sur les titres souverains.

Le cas de Dubaï est un merveilleux reflet de cette dégradation du risque pays. L'émirat de Dubaï a annoncé son intention de demander aux créanciers de son conglomérat Dubaï World un moratoire et un report des échéances portant sur plusieurs milliards de dollars de dettes. Le paiement serait repoussé de six mois au 30 mai 2010.

Cette annonce a semé le trouble sur les marchés financiers, pesant notamment sur les cours des groupes bancaires exposés à Dubaï World.

Elle s'en est suivie par une dégradation immédiate du risque pays de la part des agences de notation telles la Coface et les agences S&P, Moody's et Fitch.

En effet, des milliards de dollars se volatilisent chaque jour dans l'indifférence générale, à mesure que Moody's ou Standard & Poor's dégradent jour après jour la notation des fleurons de l'économie émiratie.

[29] Credit Default Swap : sont des contrats financiers de protection, entre acheteurs et vendeurs. L'acheteur de protection verse une prime *ex ante* annuelle calculée sur le montant notionnel de l'actif (*sous-jacent*), au vendeur de protection qui promet de compenser *ex-post* les pertes de l'actif de référence en cas d'*événement* de crédit précisé dans le contrat. C'est donc, sur le plan des flux financiers, comme un contrat d'assurance

La prime du CDS dont l'actif sous-jacent est une obligation doit, en principe, être égale au *spread* de crédit de cette obligation afin d'éviter tout comportement d'arbitrage



Rapport-Gratuit.com

### B. Le risque bancaire :

Le risque de crédit est le risque de pertes suite à la défaillance d'un emprunteur. Il s'agit d'un non paiement par le débiteur des intérêts dus, une dégradation de sa notation ou de l'actif sous-jacent.

Les solutions apportés pour la gestion de ces risques sont l'analyse financière, le rating, les garanties (EBRD ET IFC par exemple), ainsi que les règles prudentielles internationales (Bâle 2) .Depuis janvier 2008, il est exigé aux banques de disposer d'un montant de fonds propres proportionnel à leurs encours de crédit.

Enfin, la crise 2008 a mis en avant le risque de crédit, notamment à travers la titrisation du risque de crédit. Les dérivés de crédit permettent de couvrir le risque tout en conservant l'actif, grâce à l'intervention d'une compagnie d'assurance, moyennant le paiement d'une prime tels que les CDS (Credit Default Swap) qui sont des sortes d'options permettant de couvrir un crédit.

Beaucoup de banques ont subi ces derniers temps une dégradation de leur notation (de la part des principales agences de notation) suite à la dégradation de leurs actifs qui à son tour résulte de la crise financière.

Ces dégradations ont un impact considérable sur les stratégies de gestion du risque de la banque.

## II. Les différentes constatations du marché :

Si la crise a fortement affecté le secteur bancaire, le risque systémique[30] devrait rester limité. Après la faillite de Lehman Brother, les banques fortement endettées à l'extérieur à court terme, ont pâti de la réduction des lignes de crédit et n'ont pu renouveler leur dette à court terme.

[30] Le risque systémique est la probabilité d'occurrence d'un dysfonctionnement paralysant l'ensemble du système financier dans une vaste zone ou dans le monde entier, par le biais des engagements croisés, première étape avant des faillites en chaîne. Cela conduirait à un effondrement du système financier mondial. Il s'oppose au risque *non-systémique*, qui décrit les risques apparaissant lorsque l'économie mondiale doit faire face à un événement extérieur majeur

Afin d'éviter un défaut généralisé, les autorités des pays ont de plus réalisé des injections de capital dans plusieurs de leurs banques et notamment les banques publiques. L'injection de capital pour les banques privées s'est faite sous forme d'emprunt. Ainsi, grâce aux mesures prises par les autorités, le risque systémique a été évité. De plus, les autorités monétaires amorcent très prudemment le retrait des excès de liquidités injectées massivement dans les systèmes bancaires ; parallèlement, elles excluent toute remontée des taux d'intérêt directeurs avant la seconde partie de 2010.

En 2009-2010, sous l'hypothèse de l'assainissement progressif du bilan des banques et du maintien d'un soutien des autorités au secteur bancaire, le risque systémique restera limité.

Selon une étude menée par Alliant Emerging Markets[31], 41% des banques évoquent une stratégie de protectionnisme.

Cette étude analyse comment les institutions financières ont répondu face à la rupture de marchés financiers, il y a 18 mois de cela. Plus spécifiquement, l'étude examine comment et dans quel sens, les institutions ont réorienté leurs stratégies d'investissement, leurs perspectives de risques ainsi que les nouvelles orientations dans la structures des transactions.

Il en résulte que 81% des entités interrogées ont modifié leur stratégie de gestion des risques en réponse à la crise, avec 85% d'entre eux qui affirment avoir réduit leurs expositions.

Il en ressort aussi que 77% des spécialistes en Trade Finance interrogés affirment utiliser les produits de transfert de risques pour minimiser les risques globaux, avec 85% d'entre eux ayant recours aux assurances crédits tels que la Coface en France, suivis par ceux ayant recours aux produits structures tels les syndications (23%) et 15% ayant recours aux CDS[32]

[31] BAFT News, Fall 2009, "Global Macro Investment and Risk Models During the Financial Crisis", http://baft.org/content_folders/newsletters/baftNews_fall09.pdf )

[32] Voir plus haut définition CDS note 29.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## III. Positionnement de Société Générale Trade Services en matière d'exposition et de tarification

Au niveau de DPDI/TRA, nous avons observé à partir des évolutions de notre activité une baisse des expositions sur nos banques correspondantes (le périmètre dans notre cas se limite aux banques correspondantes rentrant dans le cadre du correspondent Banking), d'une part, causée par une baisse de la qualité du risque des certaines banques étrangères (dues à la baisse de leurs performances ou de la situation économique générale du pays) et, d'autre part, due à une politique interne plus restrictive.

Par ailleurs nous avons constaté une hausse des montants de commissions sur la période 2008/2009, avec pour les crédits documentaires, une évolution du PNB à mai 2009 de +13,4%.

On observe très nettement une hausse des commissions d'engagement (+63.5% à fin mai). A noter qu'à la fin 2008, les commissions d'engagement représentaient 38% des commissions de crédocs, leur proportion ayant atteint 49% à la fin mai 2009.

L'évolution favorable des commissions de crédocs résulte de la **progression des crédocs export**, et notamment **confirmés** depuis le début de l'année (+2,8% en nombre à fin mai 2009 et +18% en capitaux).

Cette hausse des commissions de confirmations peut s'expliquer par deux phénomènes que nous avons cités à plusieurs reprises tout au long de notre analyse :

- ⇨ **La volonté de nos clients de se couvrir** contre le risque pays et le risque banque dans un contexte mondial incertain
- ⇨ L'augmentation des prix de confirmation à l'export.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Face à ce constat, nous estimons donc que le PNB généré par les crédits documentaires à fin 2009 devrait réussir à augmenter, grâce à un bon niveau des commissions de confirmation et que cette évolution pourrait se reproduire à l'identique en 2010.

De plus, la conjoncture actuelle plaide pour un maintien des règlements sécurisés.

Nous pouvons donc dire que la tendance est plutôt à la réduction des expositions par mesure de sécurité, tant qu'on n'aura pas encore noté une amélioration dans le contexte international sur le marché du Trade.

L'une des stratégies face à cette réduction des expositions est l'augmentation des prix de confirmation sur certaines zones grâce à notre large réseau international et sur nos fortes capacités de confirmation (1200 banques dans 120 pays).

# Conclusion

Les prochaines années seront donc bel et bien celles de la confirmation du retour du risque souverain pour les pays développés, amplifiant le mouvement, déjà à l'œuvre, reflété par de premières baisses de rating et la montée généralisée des primes de CDS sur les titres souverains.

Sur la base des résultats tirés de la période 2009 c.à.d. post-crise financière, obtenus à partir des tableaux synthèse de notre base de données , nous avons observé à partir des évolutions de notre activité une baisse des expositions sur nos banques correspondantes (le périmètre dans notre cas se limite aux banques correspondantes rentrant dans le cadre du correspondent Banking), d'une part, causée par une baisse de la qualité du risque des certaines banques étrangères (dues à la baisse de leurs performances ou de la situation économique générale du pays) et, d'autre part, due à une politique interne plus restrictive.

Par ailleurs nous avons constaté une hausse des montants de commissions sur la période 2008/2009, avec pour les crédits documentaires, une évolution du PNB à mai 2009 de +13,4%.

L'évolution favorable des commissions de crédits documentaires résulte de la **progression des crédits export**, et notamment **confirmés** depuis le début de l'année (+2,8% en nombre à fin mai 2009 et +18% en capitaux).

Cette hausse des commissions de confirmations peut s'expliquer par deux phénomènes que nous avons cités à plusieurs reprises tout au long de notre analyse :

- **La volonté de nos clients de se couvrir** contre le risque pays et le risque banque dans un contexte mondial incertain et

- **l'augmentation des prix de confirmation à l'export.**

De plus, la conjoncture actuelle plaide pour un maintien des règlements sécurisés, avec les différents organismes tels que la BCE et le FMI et notamment l'évolution vers les accords de BALE III.

Nous pouvons donc dire que la tendance est plutôt à la réduction des expositions par mesure de sécurité, tant qu'on n'aura pas encore noté une amélioration dans le contexte international sur le marché du Trade.

L'une des stratégies face à cette réduction des expositions est l'augmentation des prix de confirmation sur certaines zones grâce à notre large réseau international et sur nos fortes capacités de confirmation (1200 banques dans 120 pays).

Tout cela vient confirmer encore une fois la tendance mondiale de baisse des expositions des banques. Nous pouvons ainsi affirmer que la baisse des volumes de crédits documentaires pourrait être compensée par l'augmentation des taux de commissions, et ainsi permet de rééquilibrer la rentabilite liée aux credits documentaires.

# Conclusion Générale

La crise financière et ses implications, sur les résultats bancaires et sur l'activité économique mondiale, devraient freiner les mouvements transfrontières. Les grandes banques des pays industrialisés pourraient être moins actives, du fait d'une vigilance accrue dans leurs stratégies de diversification géographique (en raison de l'inflation du prix des actifs bancaires, notamment en Europe centrale), et dans certains cas se recentrer sur leur cœur de métier. Les grandes banques des pays émergents, notamment asiatiques, sérieuses compétitrices en matière de capitalisation boursière, pourraient, quant à elles, profiter des besoins en fonds propres des banques européennes et américaines pour s'implanter ou renforcer leur présence sur les marchés matures Plusieurs réformes ont été mises en œuvre afin de limiter l'exposition des états, par le biais des expositions des systèmes bancaires des pays.

En effet notre expérience en entreprise a démontré que la tendance est plutôt à la réduction des expositions par mesure de sécurité, tant qu'on n'aura pas encore noté une amélioration dans le contexte international sur le marché du Trade. L'une des stratégies face à cette réduction des expositions est **l'augmentation des prix de confirmation** sur certaines zones grâce à notre large réseau international et sur nos fortes capacités de confirmation (1200 banques dans 120 pays).

Nous pouvons ainsi tirer quelques constatations sur les tendances actuelles du marché ; Après la faillite de Lehman Brother, les banques fortement endettées à l'extérieur à court terme, ont pâti de la réduction des lignes de crédit et n'ont pu renouveler leur dette à court terme.

Afin d'éviter un défaut généralisé, les autorités des pays ont de plus réalisé des injections de capital dans plusieurs de leurs banques et notamment les banques publiques. L'injection de capital pour les banques privées s'est faite sous forme d'emprunt. Ainsi, grâce aux mesures prises par les autorités, le risque systémique a été évité. De plus, les autorités monétaires amorcent très prudemment le retrait des excès de liquidités injectées massivement dans les systèmes bancaires ; parallèlement, elles excluent toute remontée des taux d'intérêt directeurs avant la seconde partie de 2010.

En 2009-2010, sous l'hypothèse de l'assainissement progressif du bilan des banques et du maintien d'un soutien des autorités au secteur bancaire, le risque systémique restera limité.

Selon une étude menée par Alliant Emerging Markets[1], 41% des banques évoquent une stratégie de protectionnisme.

Cette étude analyse comment les institutions financières ont répondu face à la rupture de marchés financiers, il y a 18 mois de cela. Plus spécifiquement, l'étude examine comment et dans quel sens, les institutions ont réorienté leurs stratégies d'investissement, leurs perspectives de risques ainsi que les nouvelles orientations dans la structures des transactions.

Il en résulte que 81% des entités interrogées ont modifié leur stratégie de gestion des risques en réponse à la crise, avec 85% d'entre eux qui affirment avoir réduit leurs expositions.

Il en ressort aussi que 77% des spécialistes en Trade Finance interrogés affirment utiliser les produits de transfert de risques pour minimiser les risques globaux, avec 85% d'entre eux ayant recours aux assurances crédits tels que la Coface en France, suivis par ceux ayant recours aux produits structures tels les syndications (23%) et 15% ayant recours aux CDS[2]

Notons aussi que la dégradation de la solvabilité des états va sans doute être un des thèmes centraux pour 2009. les pays en état d'alerte qui sont la Grèce, l'Espagne, Irlande et le Portugal, se retrouvent fortement endettés avec des finances publiques structurellement déficitaires, touchés de plein fouet par la récession.

Rappelons aussi que les états -comme les banques- sont notés par des agences de notations comme toute autre entité économique émettant des crédits.

[1] BAFT News, Fall 2009, "Global Macro Investment and Risk Models During the Financial Crisis", http://baft.org/content_folders/newsletters/baftNews_fall09.pdf )

[2] Voir plus haut définition CDS note 29.

Il existe 3 types principaux de mesures qui ont une interaction entre elles :

- les notations ci-dessus qui correspondent à des évaluations d'analystes
- le marché des taux via les différentiels de taux d'intérêts ou 'spread'
- le marché des CDS (Credit Default Swap - assurances qui permettent de se couvrir contre un défaut de paiement contre encaissement / versement d'une prime)

Les prochaines années seront donc bel et bien celles de la confirmation du retour du risque souverain pour les pays développés, amplifiant le mouvement, déjà à l'œuvre, reflété par de premières baisses de rating et la montée généralisée des primes de CDS sur les titres souverains.

Le cas de Dubaï est un merveilleux reflet de cette dégradation du risque pays. L'émirat de Dubaï a annoncé son intention de demander aux créanciers de son conglomérat Dubaï World un moratoire et un report des échéances portant sur plusieurs milliards de dollars de dettes. Le paiement serait repoussé de six mois au 30 mai 2010.

Cette annonce a semé le trouble sur les marchés financiers, pesant notamment sur les cours des groupes bancaires exposés à Dubaï World.

Elle s'en est suivie par une dégradation immédiate du risque pays de la part des agences de notation telles la Coface et les agences S&P, Moody's et Fitch.

C'est dans cette optique, que la réforme Bâle III a vu le jour, faisant partie des initiatives prises pour renforcer le système financier à la suite de la crise financière de 2007 (crise « des subprimes »), sous l'impulsion du FSB (Financial Stability Board) et du G20.

L'un des plans les plus importants de la réforme Bâle III est l'introduction de deux ratios de liquidité : le "LCR" (Liquidity Coverage Ratio) et le "NSFR" (Net Stable Funding Ratio). Le LCR (Liquidity Coverage Ratio) est un ratio à un mois qui vise à permettre aux banques de résister à des crises de liquidité aiguës (à la fois systémiques et spécifiques à la banque) sur une durée d'un mois. Son principe est le suivant : les réserves de liquidité (cash, titres d'État liquides sur le marché et éligibles au

refinancement en Banque Centrale...) doivent être supérieures aux fuites de liquidité générées par la perte des possibilités de refinancement sur le marché, par la fuite des dépôts, et par une série d'autres facteurs qui peuvent advenir lors d'une telle crise de liquidité (tirages de lignes hors-bilan, fuite de liquidité liée aux collatéraux...).

Ces réformes peuvent, cepedant, engendrer des baisses d'activités, notamment sur le Trade Finance, dont l'essence même du métier, est la couverture du risque lié aux transactions internationales (bancaires ou inter-entreprises), ce qui explique les recentes baisses des chiffres de Trade fiance.

En effet, en 2009, et suite aux reformes de Bale II, les volumes d'échanges commerciaux ont, pour la première fois depuis 1982, décliné suite à la crise économique et financière. Cette réduction du financement du commerce était elle-même la conséquence de l'assèchement de la liquidité mondiale sur les marchés financiers et de l'augmentation brutale de l'aversion pour le risque qu'ont connu les marchés entre fin 2008 et début 2009.

Rapport-Gratuit.com

# Glossaire

**BAFT**: Bankers Association for Finance and Trade

**BHFM**: Banque Hors France Métropolitaine, branche internationale de la Banque de Détail

**Bid Bond : Garanties de soumission** garantie pour adjudication. Garantie courante pour les opérations d'exportation couvrant les droits éventuels de l'adjudicateur contre le soumissionnaire en cas de retrait anticipé, de modification de l'offre, ou, s'il y a adjudication, en cas de refus du soumissionnaire de signer le contrat ou de fournir les garanties supplémentaires exigées, notamment si l'opération a perdu de son intérêt entre-temps. L'acheteur souhaite ainsi se protéger contre les offres douteuses ou non qualifiées. Les garanties de soumission sont souvent exigées dans le cadre d'appels d'offres.

**BRI :** Banque des Reglements Internationaux. http://www.bis.org .

**Cash Cover :** Montant déposé auprès de la banque confirmatrice par la banque émettrice comme garantie en échange de la confirmation du crédit documentaire.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

**CDS :** Credit Default Swap

**Credit Acheteur :** Le crédit acheteur ou crédit export est destiné à financer un contrat d'exportation de biens d'équipement et/ou services signé entre un exportateur et un acheteur, lui-même importateur de biens et/ou services. En pratique, les banques s'engagent à mettre à la disposition de l'emprunteur les fonds nécessaires pour régler le fournisseur dans les termes du contrat commercial.

**Crédit Documentaire:** c'est un engagement irrévocable émis par une banque (la banque émettrice), à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), de régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de

l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le Crédit Documentaire est internationalement reconnu et régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU), de la Chambre de Commerce Internationale.

**Cross-selling** : Entreprendre une action commerciale collective et commune avec certaines lignes métiers et principalement avec le réseau de La Société Générale à l'international BHFM pour optimiser les flux et les synergies.

**EBRD:** European Bank for Reconstruction and Development

**FMI :** Fond Monétaire International

**Garantie Internationale:** l'engagement que la banque ( le garant) délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (le donneur d'ordre) un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre.

**GRA: Garantie de Restitution d'Acompte** L'article 2.c RUGC( Regles Uniformes des Garanties Contractuelles de la Chambre de Commerce International) la définie comme un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant ) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur(le donneur d'ordre), vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige( au cas ou le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursés par ailleurs) à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué.

**IFC :** International Finance Corporation

**IRU** : Irrevocable Reimbursment Undertaking

**KYC :** Know Your Costumer

**Lettre de Crédit Stand By** est une garantie bancaire internationale « à première demande » et documentaire émise sous forme de lettre de crédit pour

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

garantir l'exécution d'un contrat ou d'une obligation. Elle est internationalement reconnue et régie par les Règles et Usances Uniformes (RUU) ou les nouvelles Règles et Pratiques Internationales de la Chambre de Commerce Internationale.

**OSEO :** Etablissement Public qui propose des solutions adaptées pour combler les lacunes du marché ou permettre un effet de levier maximum auprès des principales sources de financement  création, innovation, développement, exportation, reprise-transmission...Il a pour mission de soutenir l'innovation et la croissance des PME, financer et accompagner ces PME, moteur de la croissance et de création d'activités, en appui des politiques nationales et régionales.

**Rebate :** Rétrocession de commission

**Trade Finance** : financement du commerce à l'international. Dans les autres secteurs liés au Commerce International, on parle plutôt de Financement du Commerce Extérieur.

# Bibliographie


- D. Amel; C.Barnes; F Panetta, C. Salleo, « Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence », Journal of Banking and Finance, Vol. 28, Issue 10, 2004.
- M. Allen (2003), "Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key Issues (December 9)", Policy Development and Review Department, IMF.
- M. Auboin, M. Meier-Ewert, « Improving the availability of Trade Finance during Financial Crisis », WTO, 2003, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers2_e.pdf
- M. Auboin, (2009), "Boosting the availability of trade finance in the current crisis: Background analysis for a substantial, G20 package". CEPR Insight n°35, juin.
- M. Aumage, B. Thouvenot, “Guide-lexique des Opérations Financières Internationales », ED. Les Editions d’Organisaion, 1978, Paris.
- M. Badoc, « Réinventer le marketing de la banque et de l’assurance », Revue Banque Edition, Avril 2004
- M. Badoc, « Rénover le Marketing Bancaire », Revue Banque Stratégie, N 216, Juin 2004, https://studies2.hec.fr/jahia/webdav/site/hec/shared/sites/badoc/acces_anonyme/home/ articles/renover%20le%20mkt%20bancaire_1.pdf
- BAFT Newsletter, Summer 2008, http://baft.org/content_folders/newsletters/baftnews_winter09fnl3.pdf
- BAFT News, Fall 2009, “Global Macro Investment and Risk Models During the Financial Crisis”, http://baft.org/content_folders/newsletters/baftNews_fall09.pdf )
- BCG Goup Report, “Living with new realities: creating value in banking 2009”, Février 2009.
- BELLANGER « Initiation à la mercatique bancaire, banque et marketing » Edition : banque Paris, 1977, P 19

- A.BENHABIB, « Marketing bancaire et économie de marché », Revue Economique, Alger 1999

- N. Berman, J. Héricourt, "Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data", Journal of Development Economics, Vol. 93, 2010, p. 206–217.

- Bourse Magazine, « Comprendre la Finance-Risques souverains : une large et vive degradation », Mars 2008, http://www.paperblog.fr/1679524/comprendre-la-finance-risques-souverains-une-vive-et-large-degradation/

- E.C. Boyer ET J.J. Choi , « Mergers and consolidation of financial service firms : Global trends and strategies for value creation », International Finance Review, Vol. 7, 2007.

- C.M. Buch. ET G.Delong, « Cross-border bank mergers : What lures the rare animal ? », Journal of Banking and Finance, Vol. 28, Issue 9, 2004

- P.H. Cassou., « Les délocalisations dans l'industrie financière : un phénomène encore à son début », Revue d'économie financière, n° 90, 2007

- Commerce Extérieur, N°108, Janvier 2013, p.2 https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/379671

- Les chiffres du Commerce Extérieur, « Le Commerce Extérieur au 3ème trimestre 2009 », Novembre 2009, http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Etudes/Thematiques/3T2009.pdf

- J. Conesa, "Le Credit documentaire à l'heure des RUU 600", Magazine Classe Export, n°163, Juin 2007.

- COUPPEY-SOUBEYRAN J. ; PLIHON D. ; SAÏDANE D., Les banques, acteurs de la globalisation financière, Les études de La Documentation française, 2006.

- DELOITTE RESEARCH, « Optimizing offshore operations », Global Financial Services, Offshoring Report, 2007.

- B.Devesa, S.Richard-Lanneyrie, « Les clés du Marketing International », Ed. Genie des Glaciers, 2013.

- FMI, Perspectives de l'Economie Mondiale », Juillet 2008, http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/weo/2009/update/02/pdf/0709f.pdf
- FMI,"Global Financial Stability Report (GFSR)", October 2009 http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2009/02/pdf/press.pdf
- FOCARELLI D. POZZOLO A. F., « The patterns of crossborder bank mergers and shareholdings in &OELIG;CD countries », Journal of Banking and Finance, Vol. 25, Issue 12, 2001.
- GARCIA-HERRERO A. VASQUEZ F., « International diversification gains and home bias in banking », IMF Working Paper, 07/281, 2007.
- Global finance Awards. Best Trade Finance providers 2009, http://www.gfmag.com/tools/best-banks/1318-the-best-trade-finance-providers-2009.html#top-toolbar-articleerations », Global Financial Services, Offshoring Report, 2007.
- M. Kohler, C. Upper, "Financial Crises and Economic Activities", BIS Publications& Research, 2009, http://www.bis.org/statistics/index.htm
- P.Kotler, K.Keller, « Marketing Management », 13ème Edition, Edition PEARSON.
- K. Manova, " Credit Constraints, Heterogeneous Firms,and International Trade" , Review of Economic Studies, Stanford University, June 2012, http://www.stanford.edu/~manova/JMP.pdf
- H. Martini, D. Deprée, J. Klein-Cornede, et X .Musca, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique », Editions La revue Banque, mai 2007
- J.Paveau, F.Duphil, "Exporter, Pratique du Commerce International", 20ème edition, Edition Foucher, 2007, p.358.

- PPE, Oseo, Mai 2009, http://www.oseo.fr/notre_mission/notre_offre/international/exportations/pret_pour_l_export
- Communiqué de presse OMC « Le Commerce Mondial en 2008, Perspectives pour 2009 », Mars 2009, http://www.wto.org/french/news_f/pres09_f/pr554_f.htm
- S.M. OSTER. Modern competitive analysis, Third Edition, Oxford University Press, 1999.
- D.SAÏDANE, « L'industrie bancaire, Mondialisation des acteurs et des marchés », Revue Banque Édition, 2007.
- T. SENECHAL, D.BISCHOF, "Global Risks - Trade Finance 2011, The ICC Trade Egister, ICC Banking Commission, 2011, http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/Services/Trade_Facilitation/ICC%20Trade%20Register%20Brochure.pdf
- T. Schmidt-Eisenlohry, "Towards a Theory of Trade Finance", University of Oxford, 2009; http://fakultaetsseminar.uni-mannheim.de/material/PaperSchmidt-Eisenlohr!.pdf
- A. Sode, « Le Financement du Commerce International lors de la crise de 2008 : constats et perspectives », Ministère de l'Économie et des Finances et Ministère du
- Commerce Extérieur, N°108, Janvier 2013, p.2 https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/379671
- TFM, « What is Trade Finance ? », Trade Finance Magazine, http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html
- WILLIAMS B., « Positive theories of multinational banking: eclectic theory versus internationalization theory », Journal of Economic Surveys, Vol. 11, Issue 1, 1997).


Outils documentaires internes à la Société Générale :

- -Doc'com
- -Doc'ref
- -Présentation générale de l'entreprise
- - Rapport d'activité annuel du groupe

Autres sources documentaries:

- - Les Echos
- - La Tribune
- - Le MOCI (Moniteur du Commerce International)
- - Le Guide des Douanes et du Commerce Extérieur

Autres sites internet :

- -Le site de la Banque de France : www.banque-France.fr
- - FMI : www.imf.org
- - OMC : www.wto.org
- - site du BAFT : www.baft.org
- - Site Société G2nérale Trade Services : www.sg-tradeservices.com
- - Global Finance Magazine : www.gfmag.com

# *Table des Matières*

**Introduction Générale ..... 3**

**Première Partie : ..... 6**

**Les tendances du Marketing Bancaire dans un Contexte International ..... 6**

Introduction ..... 7

*Chapitre I:* ..... 10

*Le marketing bancaire* ..... 10

I. Evolution du Marketing Bancaire ..... 11

II. Définition du Marketing Bancaire ..... 12

III. L'extension du marketing bancaire : ..... 15

A. Le marketing stratégique ..... 16

B. Le marketing organisationnel : ..... 16

C. Le marketing opérationnel : ..... 16

IV. Spécificités du Marketing bancaire : ..... 17

*Chapitre II: Evolution de l'offre Marketing et Internationalisation des Banques* ..... 19

I. La composante internationale de l'activité bancaire ..... 21

II. Les diverses modalités de l'internationalisation bancaire ..... 24

III. Les déterminants de l'internationalisation des banques ..... 27

IV. Les logiques de l'internationalisation ..... 29

*Chapitre III : L'offre des Produits Commerce Commerce International des Banques* ..... 34

I. Trade Finance : connaissances de base et revue de la littérature ..... 35

II. L'impact de la crise financière sur le Trade finance : ..... 41

III. L'importance des techniques d'engagements des signatures ..... 42

IV. Les outils de sécurisation des paiements mis à disposition des clients :. 44

A. Le crédit documentaire ..... 44

B. Les garanties Internationales :..... 52

Conclusion..... 57

**Deuxième Partie :..... 58**

**Etude de cas pratique Société Générale..... 58**

Introduction ..... 59

*Chapitre I : Présentation de la Société Générale et le contexte économique actuel* ..... 61

I. Panorama actuel du Commerce International : ..... 62

A. Point sur la conjoncture : ..... 62

B. Le rôle des banques dans le financement des opérations de Commerce Extérieur ..... 64

C. Rappel de la ligne de conduite SG en matière d'offres CI : ..... 66

II. Le groupe Société Générale ..... 67

A. Historique du Groupe Société Générale ..... 67

B. Présentation des pôles d'activités du Groupe Société Générale : ..... 69

III. L'environnement concurrentiel :..... 72

*Chapitre II: Le Correspondent Banking au sein du Trade Services TRA* ..... 76

I. Présentation du service Trade à la Société Générale..... 76

A. DPDI/TRA : le pôle d'expertise du Commerce International..... 76

Rapport-Gratuit.com

B. Zoom sur les produits de la ligne métier TRA : ..... 79

C. DPDI/TRA/INT : ..... 83

II. Nos missions au sein de DPDI/TRA/INT ..... 85

*Chapitre III : Positionnement et stratégie de DPDI/TRA en matière prise de risque de crédit et l'impact sur la relation commerciale avec les banques correspondantes* ..... 95

I. Les type de risques auxquels est confronté le Trade Services et leur évolution suite à la crise ..... 97

A. La réorientation du risque pays : ..... 97

B. Le risque bancaire : ..... 99

II. Les différentes constatations du marché : ..... 99

III. Positionnement de Société Générale Trade Services en matière d'exposition et de tarification ..... 101

Conclusion ..... 103

**Conclusion Générale ..... 105**

**Glossaire ..... 109**

**Bibliographie ..... 112**

***Table des Matières* ..... 117**

**Annexe1 ..... 120**

**Annexe2 ..... 151**

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

# Annexe1

SUIVI DU CORRESPONDENT BANKING

Introduction

Ce suivi nous permet d'avoir pour chaque correspondent Banker, l'évolution de l'activité en termes de L/Cs reçues des banques correspondantes de sa zone de suivi.

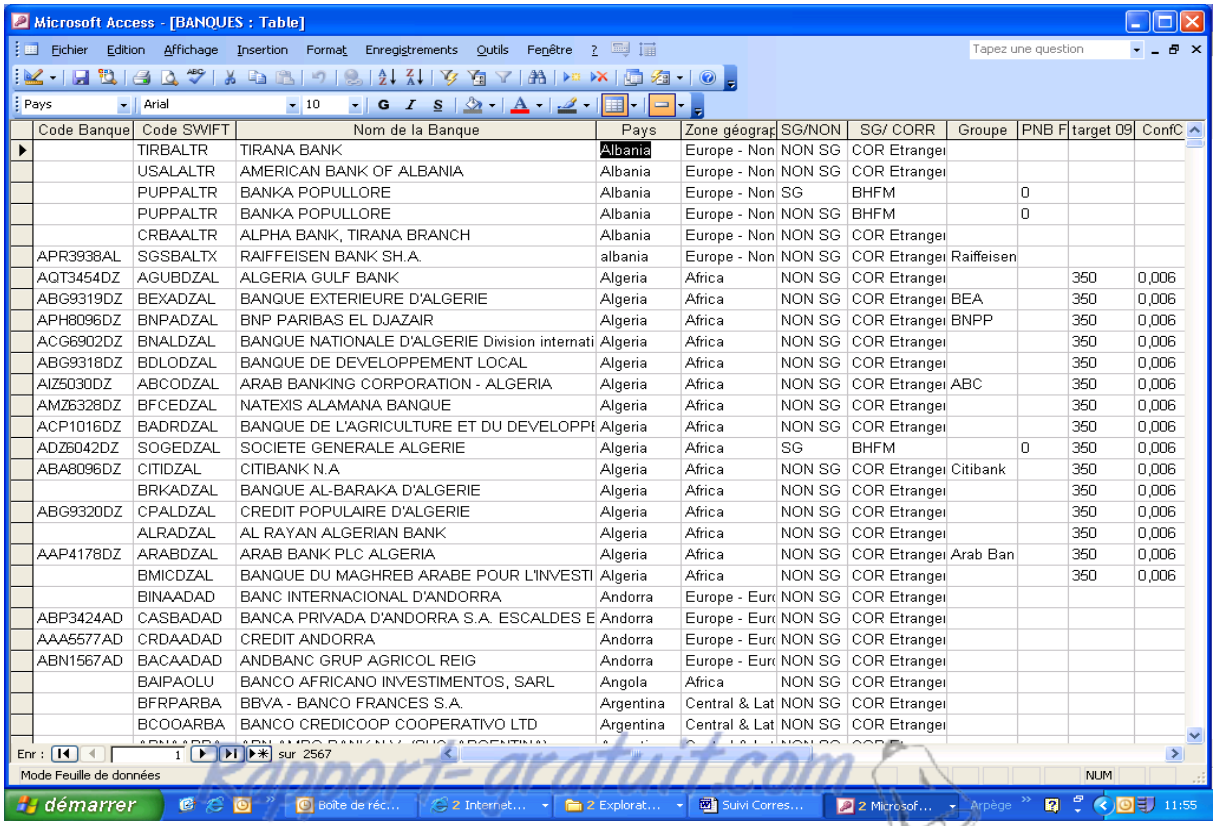
Il Comporte deux parties :

la partie Flux où l'on recense, sur les pays suivis, le nombre de L/Cs reçues et ce que cela génère comme PNB

La partie Encours avec le montant encouru sur chaque banque et le PNB associé

Les différentes tables de la base Suivi CB

La table de référence « **Banques** » où sont répertoriées toutes les banques , leur codes Swift, codes banques, nom, pays, zone, PNB Flux, ….




Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

La table **Région** qui reprend les zones de couverture de chaque Correspondent Banker. Cette table va nous permettre d'extraire les flux sur les pays suivis.

Les Tables **flux** et **Encours** que l'on importe d'Excel et que l'on mettra à jour chaque trimestre pour l'année en cours.

Les différentes tables de flux et encours que l'on va exporter au fur et à mesure au début de chaque trimestre nommées comme suit :

Flux Q…200….

Encours Q….200….

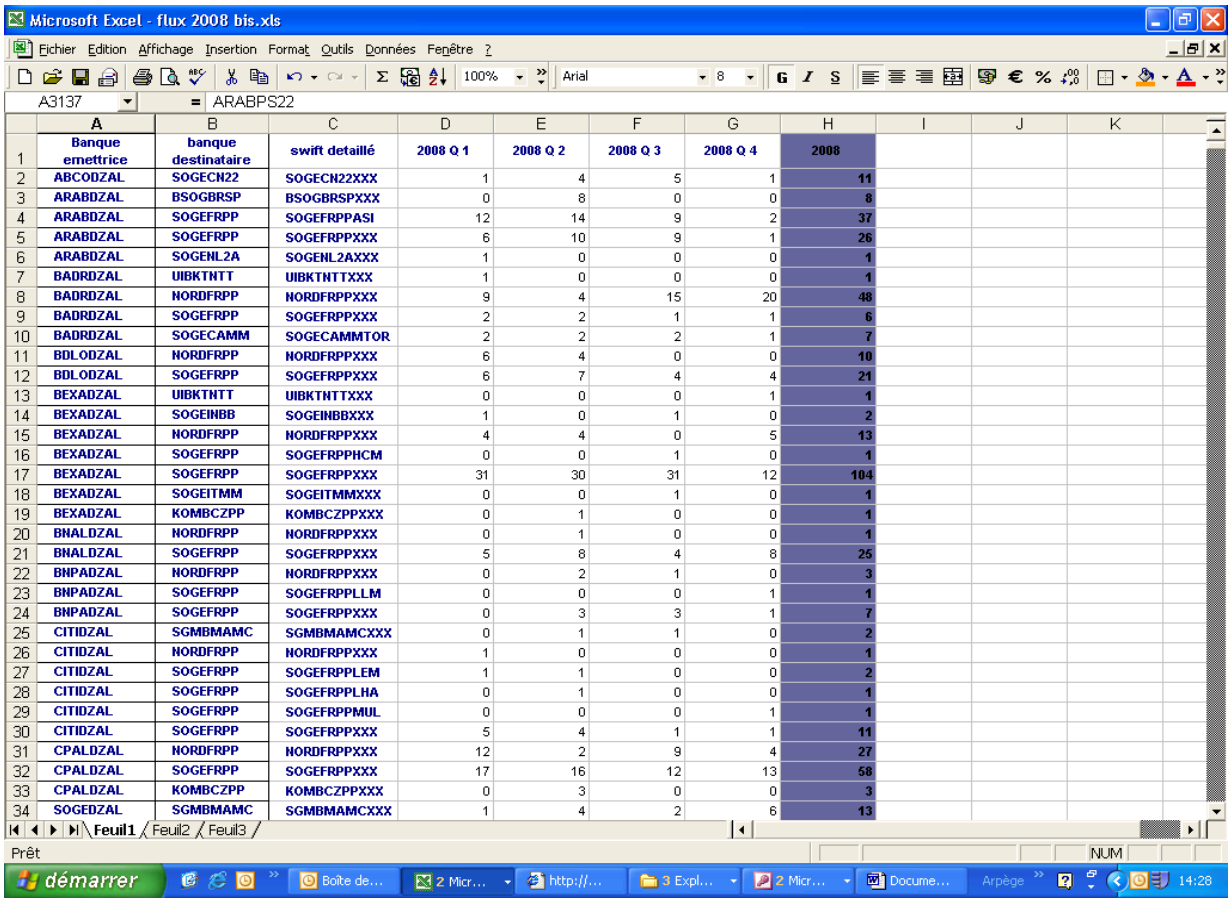
▲ Il est prévu de créer une table « **Flux** » et « **Encours** » au début de chaque année, avec les champs prévus pour chaque trimestre.

Traitement des Flux de LC reçues par le groupe SG

Il s'agit de recenser, à partir de SwiftWatch, les flux reçus par les entités du groupe (TRA, BHFM, Chine et France) et de calculer par la suite le PNB généré par le traitement de ces flux.

**Etape 1 : Extraction des Flux de SwiftWatch**

Sur une base trimestrielle , on a les flux reçus par le groupe SG « Banque destinataire » ainsi que leur code Swift détaillé, de la part des différents correspondants « Banque émettrice ».



Microsoft Excel - flux 2008 bis.xls

Fichier Edition Affichage Insertion Format Outils Données Fenêtre ?

A3137 = ARABPS22

| | Banque emettrice | banque destinataire | swift detaillé | 2008 Q 1 | 2008 Q 2 | 2008 Q 3 | 2008 Q 4 | 2008 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2 | ABCODZAL | SOGECN22 | SOGECN22XXX | 1 | 4 | 5 | 1 | 11 |
| 3 | ARABDZAL | BSOGBRSP | BSOGBRSPXXX | 0 | 8 | 0 | 0 | 8 |
| 4 | ARABDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPASI | 12 | 14 | 9 | 2 | 37 |
| 5 | ARABDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 6 | 10 | 9 | 1 | 26 |
| 6 | ARABDZAL | SOGENL2A | SOGENL2AXXX | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 7 | BADRDZAL | UIBKTNTT | UIBKTNTTXXX | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 8 | BADRDZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 9 | 4 | 15 | 20 | 48 |
| 9 | BADRDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 |
| 10 | BADRDZAL | SOGECAMM | SOGECAMMTOR | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 |
| 11 | BDLODZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 6 | 4 | 0 | 0 | 10 |
| 12 | BDLODZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 6 | 7 | 4 | 4 | 21 |
| 13 | BEXADZAL | UIBKTNTT | UIBKTNTTXXX | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 14 | BEXADZAL | SOGEINBB | SOGEINBBXXX | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 15 | BEXADZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 4 | 4 | 0 | 5 | 13 |
| 16 | BEXADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPHCM | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 17 | BEXADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 31 | 30 | 31 | 12 | 104 |
| 18 | BEXADZAL | SOGEITMM | SOGEITMMXXX | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 19 | BEXADZAL | KOMBCZPP | KOMBCZPPXXX | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 20 | BNALDZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 21 | BNALDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 5 | 8 | 4 | 8 | 25 |
| 22 | BNPADZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 0 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| 23 | BNPADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPLLM | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 24 | BNPADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 0 | 3 | 3 | 1 | 7 |
| 25 | CITIDZAL | SGMBMAMC | SGMBMAMCXXX | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 26 | CITIDZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 27 | CITIDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPLEM | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 28 | CITIDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPLHA | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 29 | CITIDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPMUL | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 30 | CITIDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 5 | 4 | 1 | 1 | 11 |
| 31 | CPALDZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 12 | 2 | 9 | 4 | 27 |
| 32 | CPALDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 17 | 16 | 12 | 13 | 58 |
| 33 | CPALDZAL | KOMBCZPP | KOMBCZPPXXX | 0 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| 34 | SOGEDZAL | SGMBMAMC | SGMBMAMCXXX | 1 | 4 | 2 | 6 | 13 |

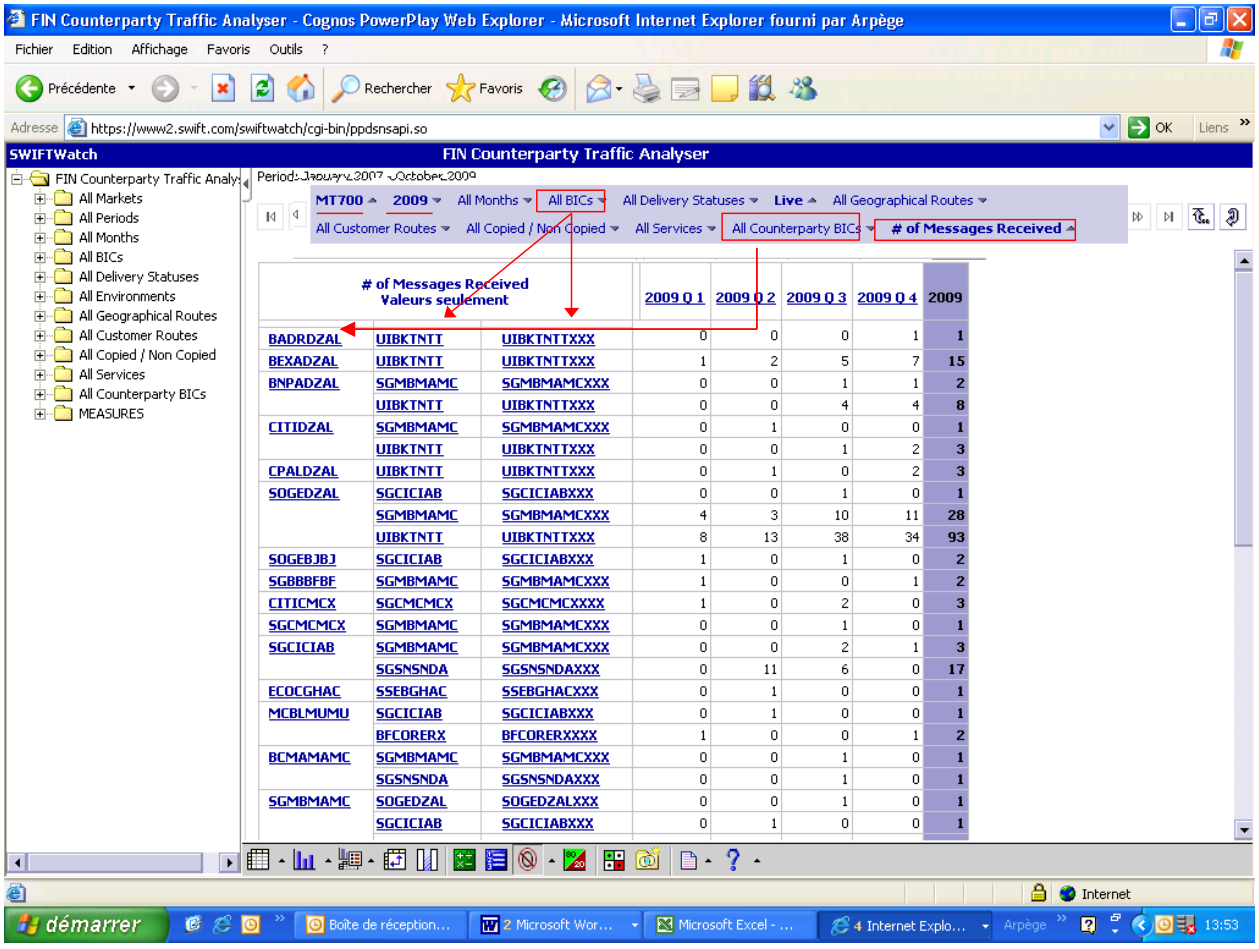
Feuil1 Feuil2 Feuil3

Prêt NUM

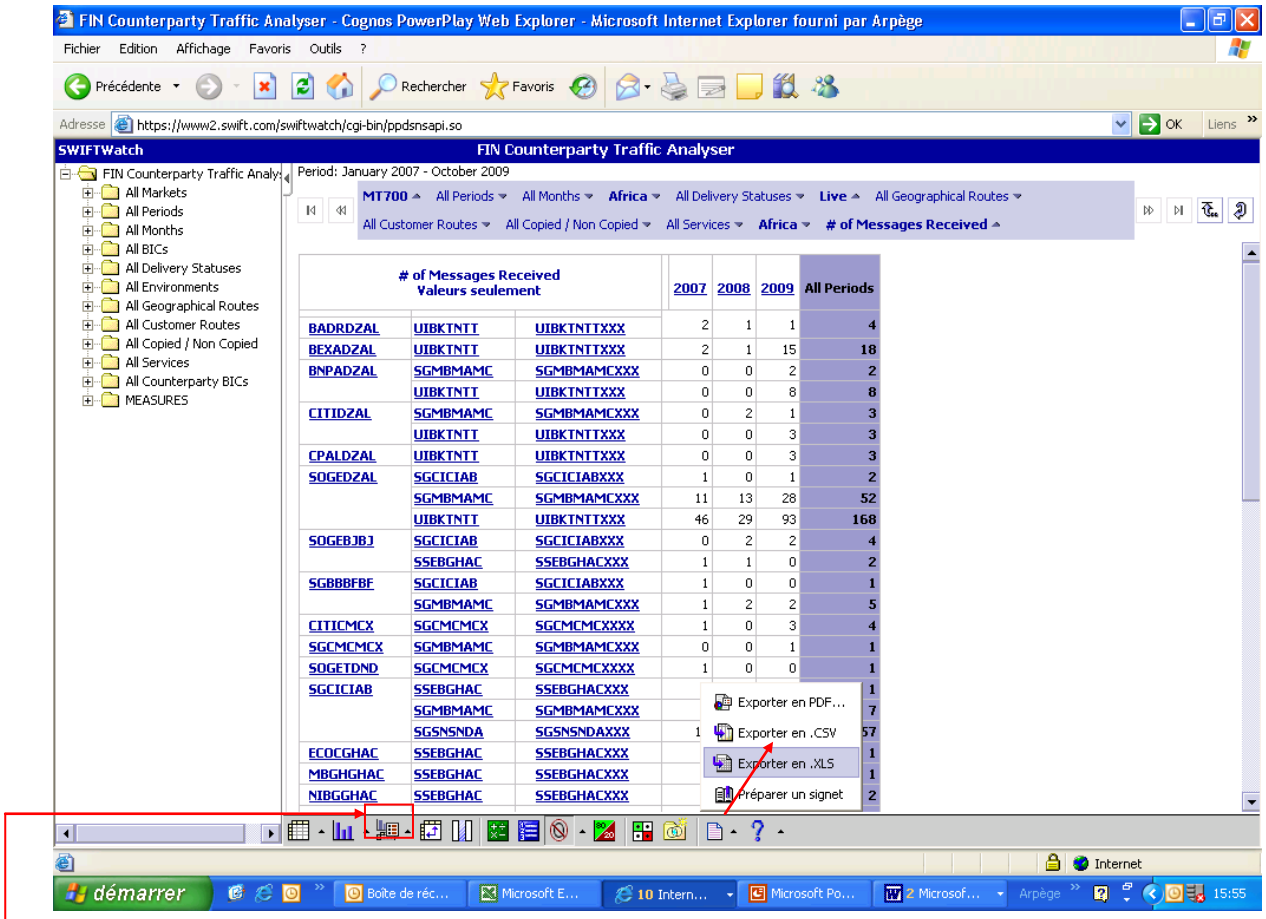
démarrer Boîte de... 2 Micr... http://... 3 Expl... 2 Micr... Docume... Arpège 14:28

## Extraction des flux sur SwiftWatch :

Pour avoir le nombre de flux reçus des banques correspondantes par les entités SG il suffit de sélectionner le produit MT 700 ( Issue of a documentary credit), pour l'année en cours sur une base trimestrielle



## Exporter les flux sur Excel :

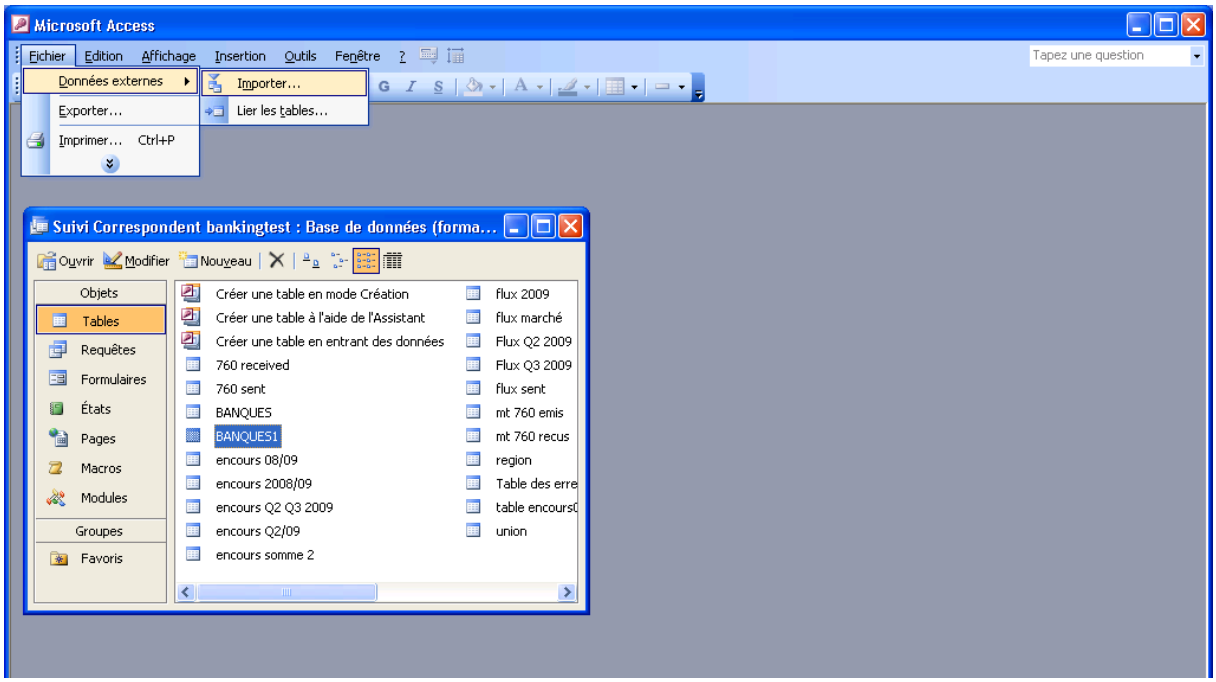



Afin d'afficher les codes Swift abrégés, cliquer sur cet icone, options d'affichage et afficher les noms abrégés.

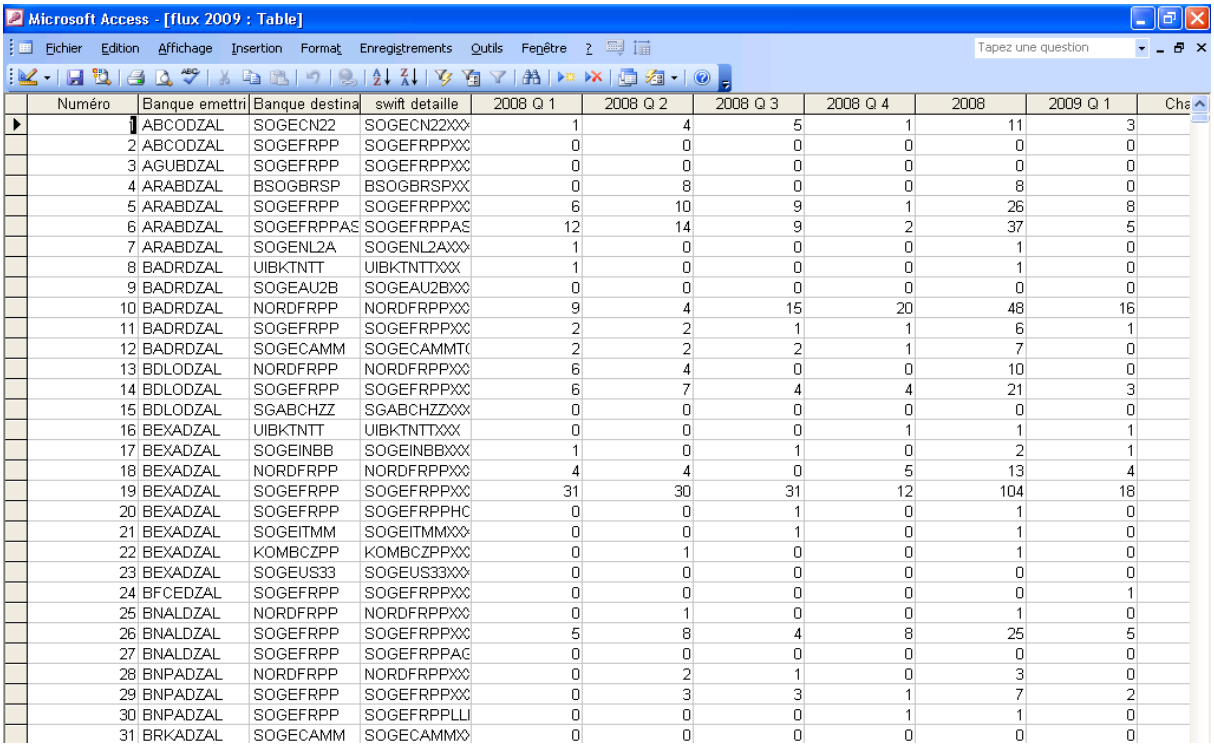
## Importation sur Access :

Pour importer un fichier sur Access , il suffit de cliquer sur [ fichier, données externes, importer ] et d'aller parcourir le dossier à importer.

Il faudra suivre les instructions de l'assistant pour importer le fichier.




Une fois importé sur Access ce tableau aura la forme suivante :



Microsoft Access - [flux 2009 : Table]

Fichier Edition Affichage Insertion Format Enregistrements Outils Fenêtre ? Tapez une question

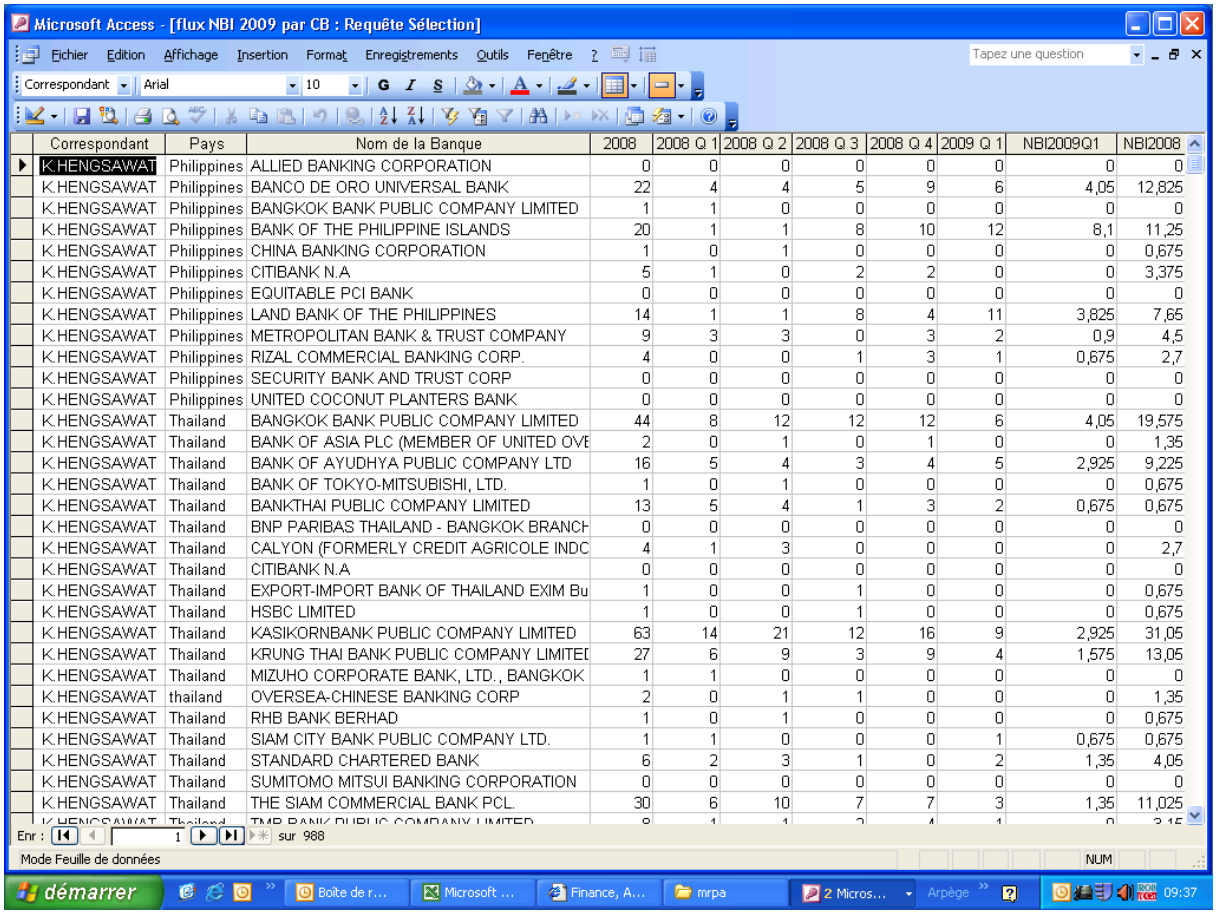
| Numéro | Banque emettri | Banque destina | swift detaille | 2008 Q 1 | 2008 Q 2 | 2008 Q 3 | 2008 Q 4 | 2008 | 2009 Q 1 | Cha |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ABCODZAL | SOGECN22 | SOGECN22XXX | 1 | 4 | 5 | 1 | 11 | 3 | |
| 2 | ABCODZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 3 | AGUBDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 4 | ARABDZAL | BSOGBRSP | BSOGBRSPXXX | 0 | 8 | 0 | 0 | 8 | 0 | |
| 5 | ARABDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 6 | 10 | 9 | 1 | 26 | 8 | |
| 6 | ARABDZAL | SOGEFRPPAS | SOGEFRPPAS | 12 | 14 | 9 | 2 | 37 | 5 | |
| 7 | ARABDZAL | SOGENL2A | SOGENL2AXXX | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | |
| 8 | BADRDZAL | UIBKTNTT | UIBKTNTTXXX | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | |
| 9 | BADRDZAL | SOGEAU2B | SOGEAU2BXXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 10 | BADRDZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 9 | 4 | 15 | 20 | 48 | 16 | |
| 11 | BADRDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 1 | |
| 12 | BADRDZAL | SOGECAMM | SOGECAMMTC | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 0 | |
| 13 | BDLODZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 6 | 4 | 0 | 0 | 10 | 0 | |
| 14 | BDLODZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 6 | 7 | 4 | 4 | 21 | 3 | |
| 15 | BDLODZAL | SGABCHZZ | SGABCHZZXXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 16 | BEXADZAL | UIBKTNTT | UIBKTNTTXXX | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | |
| 17 | BEXADZAL | SOGEINBB | SOGEINBBXXX | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | |
| 18 | BEXADZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 4 | 4 | 0 | 5 | 13 | 4 | |
| 19 | BEXADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 31 | 30 | 31 | 12 | 104 | 18 | |
| 20 | BEXADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPHC | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | |
| 21 | BEXADZAL | SOGEITMM | SOGEITMMXXX | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | |
| 22 | BEXADZAL | KOMBCZPP | KOMBCZPPXXX | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | |
| 23 | BEXADZAL | SOGEUS33 | SOGEUS33XXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 24 | BFCEDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | |
| 25 | BNALDZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | |
| 26 | BNALDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 5 | 8 | 4 | 8 | 25 | 5 | |
| 27 | BNALDZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPAG | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 28 | BNPADZAL | NORDFRPP | NORDFRPPXXX | 0 | 2 | 1 | 0 | 3 | 0 | |
| 29 | BNPADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPXXX | 0 | 3 | 3 | 1 | 7 | 2 | |
| 30 | BNPADZAL | SOGEFRPP | SOGEFRPPLLI | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | |
| 31 | BRKADZAL | SOGECAMM | SOGECAMMXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |

Les codes Swift détaillés vont servir à retraiter tous les codes SOGEFRPPASI que l'on ne peut distinguer avec le code Swift seulement.

## Etape 2 : Traitement sur Access

Le traitement, qui se fait en plusieurs étapes nous permet d'aboutir à ce tableau final

Tableau n°1 : Requête Flux et NBI 2009 par CB



Microsoft Access - [flux NBI 2009 par CB : Requête Sélection]

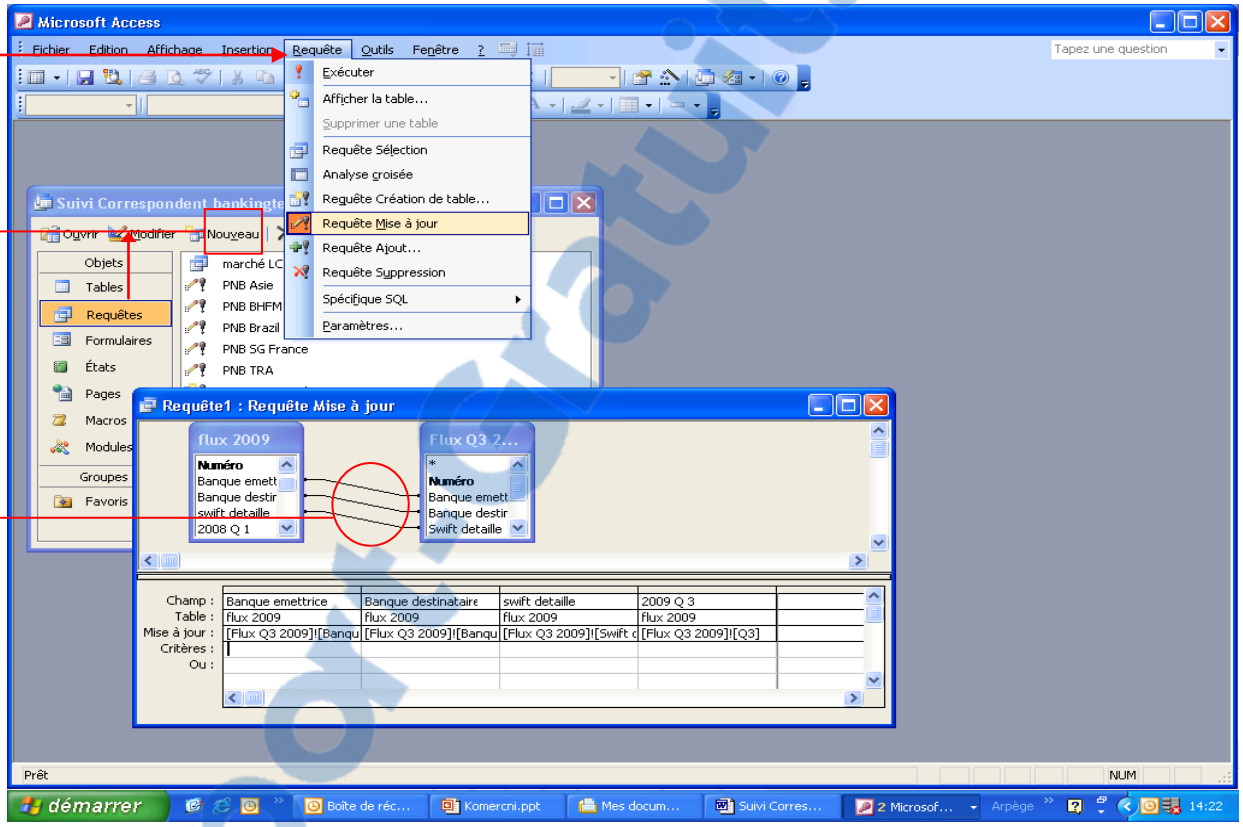
| Correspondant | Pays | Nom de la Banque | 2008 | 2008 Q 1 | 2008 Q 2 | 2008 Q 3 | 2008 Q 4 | 2009 Q 1 | NBI2009Q1 | NBI2008 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| K.HENGSAWAT | Philippines | ALLIED BANKING CORPORATION | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | BANCO DE ORO UNIVERSAL BANK | 22 | 4 | 4 | 5 | 9 | 6 | 4,05 | 12,825 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | BANGKOK BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | BANK OF THE PHILIPPINE ISLANDS | 20 | 1 | 1 | 8 | 10 | 12 | 8,1 | 11,25 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | CHINA BANKING CORPORATION | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | CITIBANK N.A | 5 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 3,375 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | EQUITABLE PCI BANK | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | LAND BANK OF THE PHILIPPINES | 14 | 1 | 1 | 8 | 4 | 11 | 3,825 | 7,65 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | METROPOLITAN BANK & TRUST COMPANY | 9 | 3 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0,9 | 4,5 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | RIZAL COMMERCIAL BANKING CORP. | 4 | 0 | 0 | 1 | 3 | 1 | 0,675 | 2,7 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | SECURITY BANK AND TRUST CORP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Philippines | UNITED COCONUT PLANTERS BANK | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | BANGKOK BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 44 | 8 | 12 | 12 | 12 | 6 | 4,05 | 19,575 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | BANK OF ASIA PLC (MEMBER OF UNITED OVE | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1,35 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | BANK OF AYUDHYA PUBLIC COMPANY LTD | 16 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2,925 | 9,225 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | BANK OF TOKYO-MITSUBISHI, LTD. | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | BANKTHAI PUBLIC COMPANY LIMITED | 13 | 5 | 4 | 1 | 3 | 2 | 0,675 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | BNP PARIBAS THAILAND - BANGKOK BRANCH | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | CALYON (FORMERLY CREDIT AGRICOLE INDC | 4 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,7 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | CITIBANK N.A | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | EXPORT-IMPORT BANK OF THAILAND EXIM Bu | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | HSBC LIMITED | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | KASIKORNBANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 63 | 14 | 21 | 12 | 16 | 9 | 2,925 | 31,05 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | KRUNG THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 27 | 6 | 9 | 3 | 9 | 4 | 1,575 | 13,05 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | MIZUHO CORPORATE BANK, LTD., BANGKOK | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | thailand | OVERSEA-CHINESE BANKING CORP | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1,35 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | RHB BANK BERHAD | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | SIAM CITY BANK PUBLIC COMPANY LTD. | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0,675 | 0,675 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | STANDARD CHARTERED BANK | 6 | 2 | 3 | 1 | 0 | 2 | 1,35 | 4,05 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K.HENGSAWAT | Thailand | THE SIAM COMMERCIAL BANK PCL. | 30 | 6 | 10 | 7 | 7 | 3 | 1,35 | 11,025 |

Ce tableau reprend en détail les flux et le PNB associé pour chaque banque , pays et Correspondent Banker.

## Les différentes étapes de traitement :

### Mise à jour des flux trimestriels :

Avec la table « Flux 200… » pour le trimestre en cours et l'année en cours en ajoutant le trimestre à partir de la table qu'on aura importée pour chaque trimestre « Flux Q…200… »




Cliquer sur le bouton « Requêtes » dans Objets ensuite sur nouveau, ensuite sur Mode Création, le tableau pour la requête s'affichera.

Sélectionner les tables à inclure dans la requête en cliquant double sur la table.

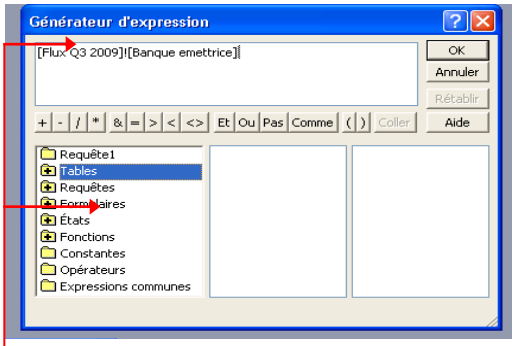
Cliquer sur l'onglet « Requête » et sélectionner « Requête Mise à jour »

Appliquer des jointures sur les 3 champs « banque émettrice », « banque destinataire » et « Swift détaillé », qui sont sur les 2 tables. ( joindre les deux champs similaires sur les 2 tables)

Rapport-gratuit.com

Faire glisser sur les cases « Champ » les champs que l'on veut mettre à jour de la table « Flux 200… »

Cliquer droit sur la case « Mise à jour », une liste s'affichera, cliquer sur créer, le tableau suivant s'affichera :




Cliquer double sur « Tables » et atteindre la table , le champ à introduire dans le générateur d'expression [ c.à.d. la table d'où on ira chercher les flux pour le trimestre ex : flux Q3 2009] pour mettre à jour le champ sur notre requête (toujours en cliquant double à chaque étape).

Faire la même chose pour tous les champs qu'on aura fait glisser pour la requête en remplissant à chaque fois la case mise à jour par le champ équivalent dans la table Flux du trimestre en cours ( ex : remplir le champ « banque destinataire » de la table « Flux 2009 » par le champ « banque destinataire » de la table « Flux Q3 2009 »)

Il ne reste plus qu'à cliquer sur le bouton « Exécuter » sur l'onglet Requête

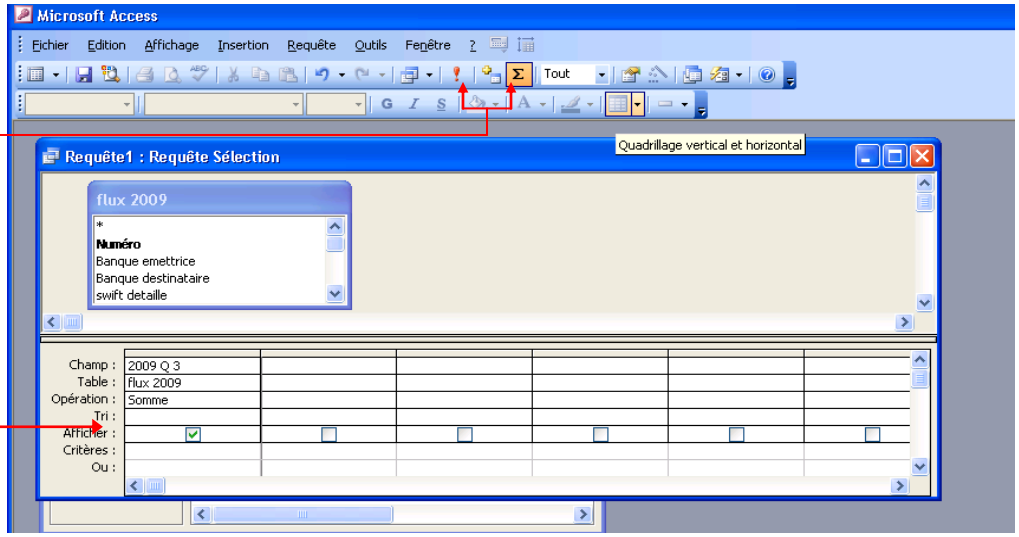
La table « Flux 2009 » comportera donc tous les flux avec ceux du nouveau trimestre.

Pour chaque nouveau trimestre, il faut créer une requête « **MAJ-Q…200..** » pour remplir notre table « Flux 2009 ». Ou bien modifier à chaque trimestre la requête « **MAJ-Q…200..** » en modifiant la table du trimestre précédent par la table du nouveau trimestre « Flux Q..200.. » et en renommant la requête à chaque fois par le n° du trimestre.

**La requête** « Test Flux » :

Il s'agit d'exécuter une requête pour vérifier que la totalité des flux a bien été prise en compte dans la table « Flux 200… » suite à la requête de mise a jour.

Vérifier si ∑ flux de la requête « Test Flux »= ∑ Flux de la table « Flux Q..200… »




Faire glisser le champ du trimestre que l'on a mis à jour, appliquer la somme et exécuter la requête.

Vérifier que la somme obtenue de le requête ci-dessus en provenance de la table « Flux 200… »= la Somme des flux sur le fichier Excel que l'on a importé.

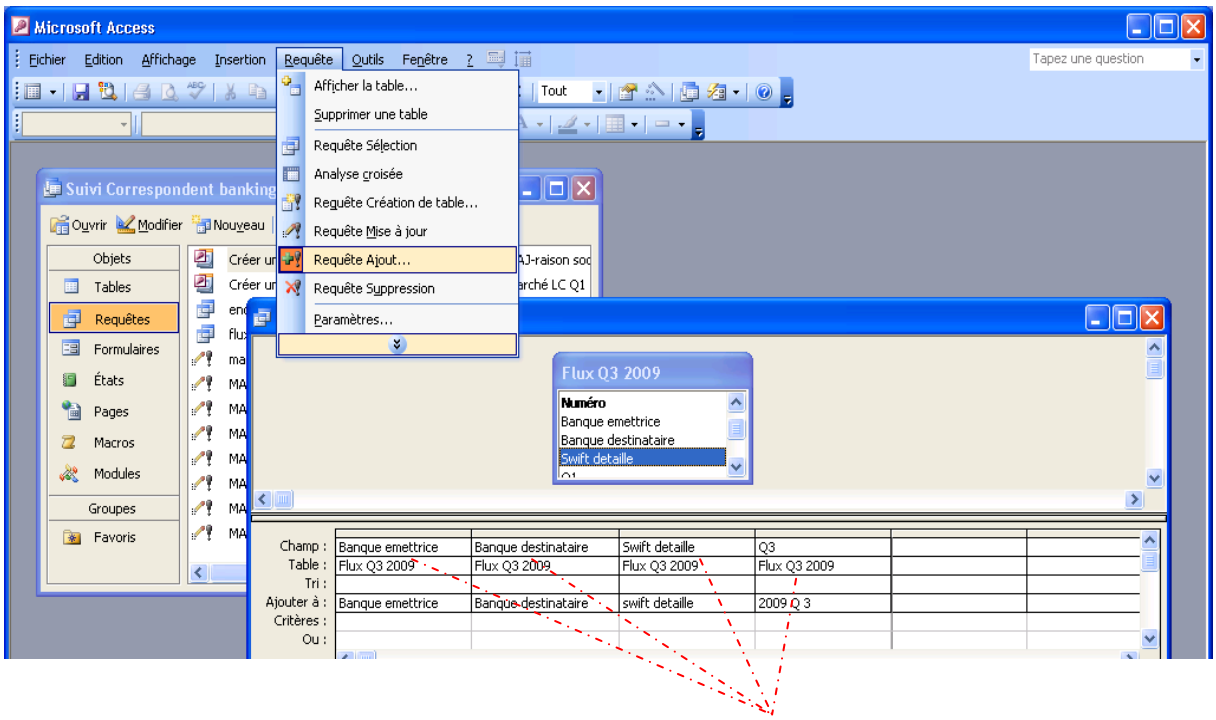
Si oui ⇨ Exécuter la requête Mise à jour tout simplement.

Si non (∑ « test Flux »< ∑ Table «Flux Q..200.. ») ⇨ Exécuter une requête « Ajout » en ajoutant à «Flux 200..» les flux du trimestre en cours à partir de «Flux Q..200..»

▲ Avant d'exécuter la requête « Ajout », il faut d'abord effacer le contenu de la colonne « Q.. 200.. » qui a été mis à jour à l'aide de la requête précédente.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Pour cela il faut supprimer la colonne entière et la recréer pour pouvoir remplir à nouveau les champs du trimestre concerné.



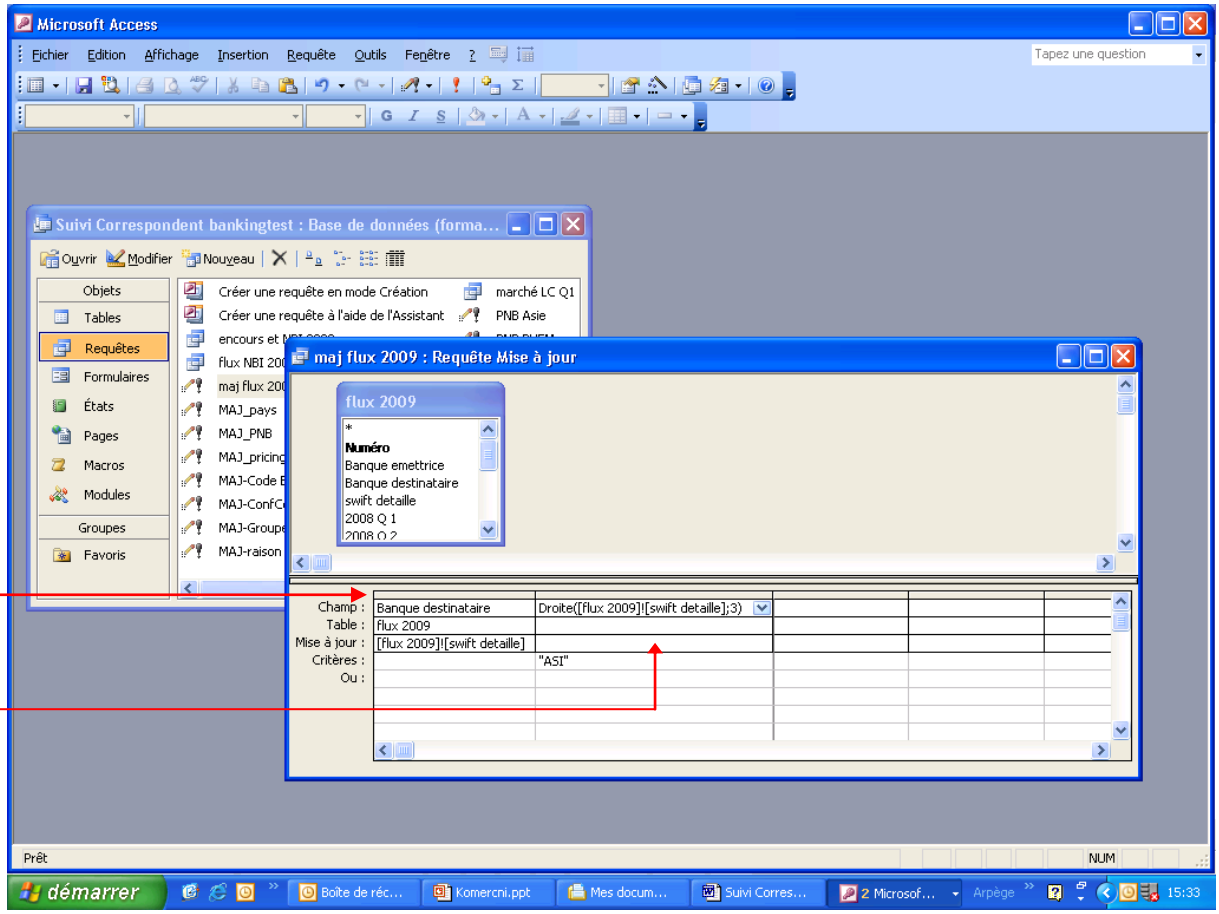

Créer une nouvelle requête « Ajout », choisir dans le cadran qui apparaitra la table « Flux 200.. » ( c.à.d. la table à laquelle on veut ajouter les lignes de flux)

Faire glisser les champs à ajouter comme indiqué ci-dessus, cliquer sur la case « Ajouter », une liste déroulante apparaitra, inclure le champ correspondant pour chaque champ qu'on a fait glisser.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

**La mise à jour des SOGEFRPPASI** :

La requête « **MAJ-Flux2009** » va servir à mettre à jour les SOGEFRPP en SOGEFRPPASI afin de pouvoir les identifier en tant que « TRA Asie »




Ouvrir une nouvelle requête « Mise à jour » en mode création comme indiqué dans l'étape précédente

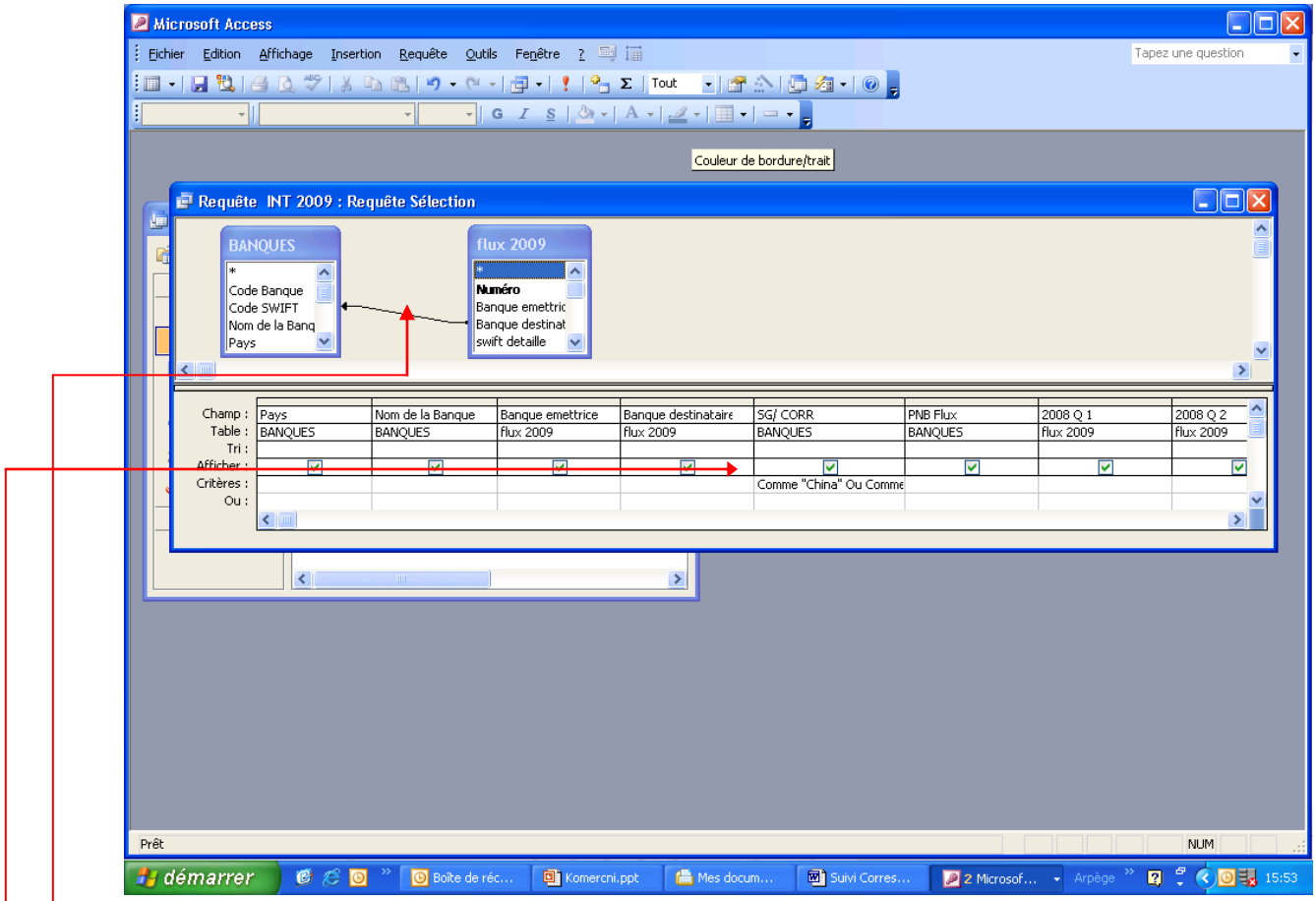
Faire glisser le champ « Banque destinataire » de la table « Flux 2009 » que l'on va mettre à jour à l'aide des Swift détaillés.

Pour cela, cliquer droit sur la case « Mise à Jour », cliquer sur créer, atteindre le champ « Swift détaillé » de la table « Flux 2009 »

La différence pour cette mise à jour, c'est que l'on va rajouter sur la case de droite le critère de mise à jour, c.à.d. on va demander à la requête de sélectionner –comme indiqué sur la case champ- les 3 dernières lettres à droite du Swift détaillé qui sont = « ASI » et de mettre à jour le champ « banque destinataire » en ajoutant ASI à tous les Swift SOGEFRPP du champ « Banque destinataire »

## L'identification des entités SG réceptrices

Elle se fait à l'aide d'une requête intermédiaire « **Requête INT 2009** », qui va nous permettre de calculer le PNB généré en fonction du nombre de L/C reçu par chaque entité, ces dernières ayant chacune un taux de commissions différent (ex : pour SG France les commissions seront de 675 $ pour chaque L/C reçue et traitée)




Ouvrir une nouvelle requête (une requête Sélection normale), sélectionner les tables « Banques » et « Flux 2009 »

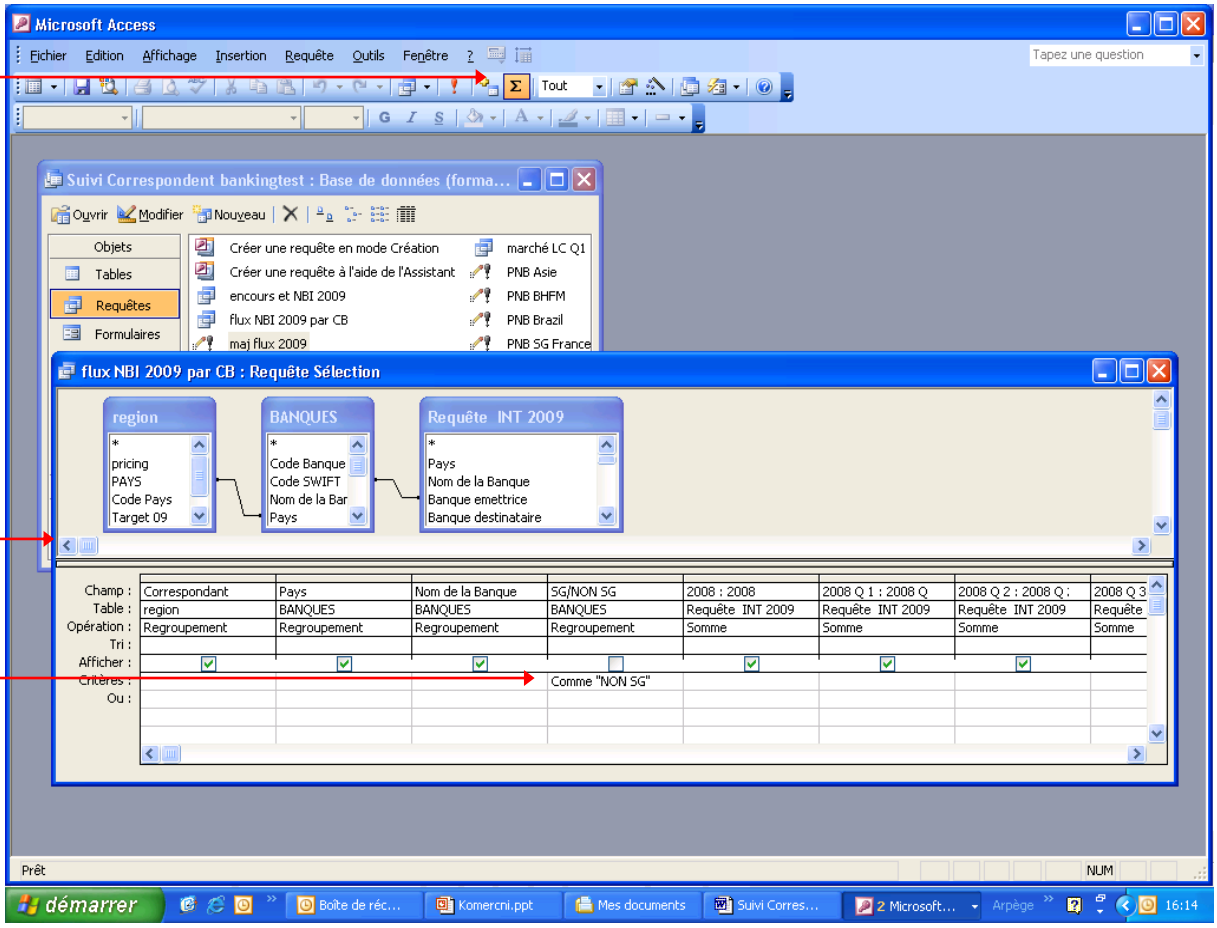
Appliquer une jointure entre « **Code Swift** » et « **Banque Destinataire** » qui nous permet d'identifier les entités SG réceptrices et calculer el PNB pour chaque trimestre en fonction du Prix pour chaque entité.

Inclure dans le champ « SG/CORR » le Critère « Comme China » ou Comme…… afin de ne garder que les entités SG TRA, BHFM et SG France en excluant les PRIV, CDN et SGCIB.

Les champs PNB (que l'on ne voit pas sur l'écran) calculent le PNB= Flux Q..200..*Flux PNB/1000 ( /1000 pour avoir les montant en KUSD).

L'exécution de la requête finale :

Elle va nous donner pour chaque correspondent Banker et sur les pays qu'il suit, le nom des banques correspondantes, les flux et le PNB associé.




Cette requête comprend les 3 tables « Région », « Banques » et « Requête INT 2009 »

Faire glisser – en plus des champs indiqués sur la requête -, le champ « SG/NON SG » en précisant dans le champ « Critère » que l'on en veut garder que les « NON SG » afin d'afficher que les flux reçus des

correspondants et exclure ceux que l'on reçoit des entités SG dans les pays suivis. Désactiver la case « Afficher » pour ne pas faire afficher dans notre requête la colonne comportant « SG/NON SG »

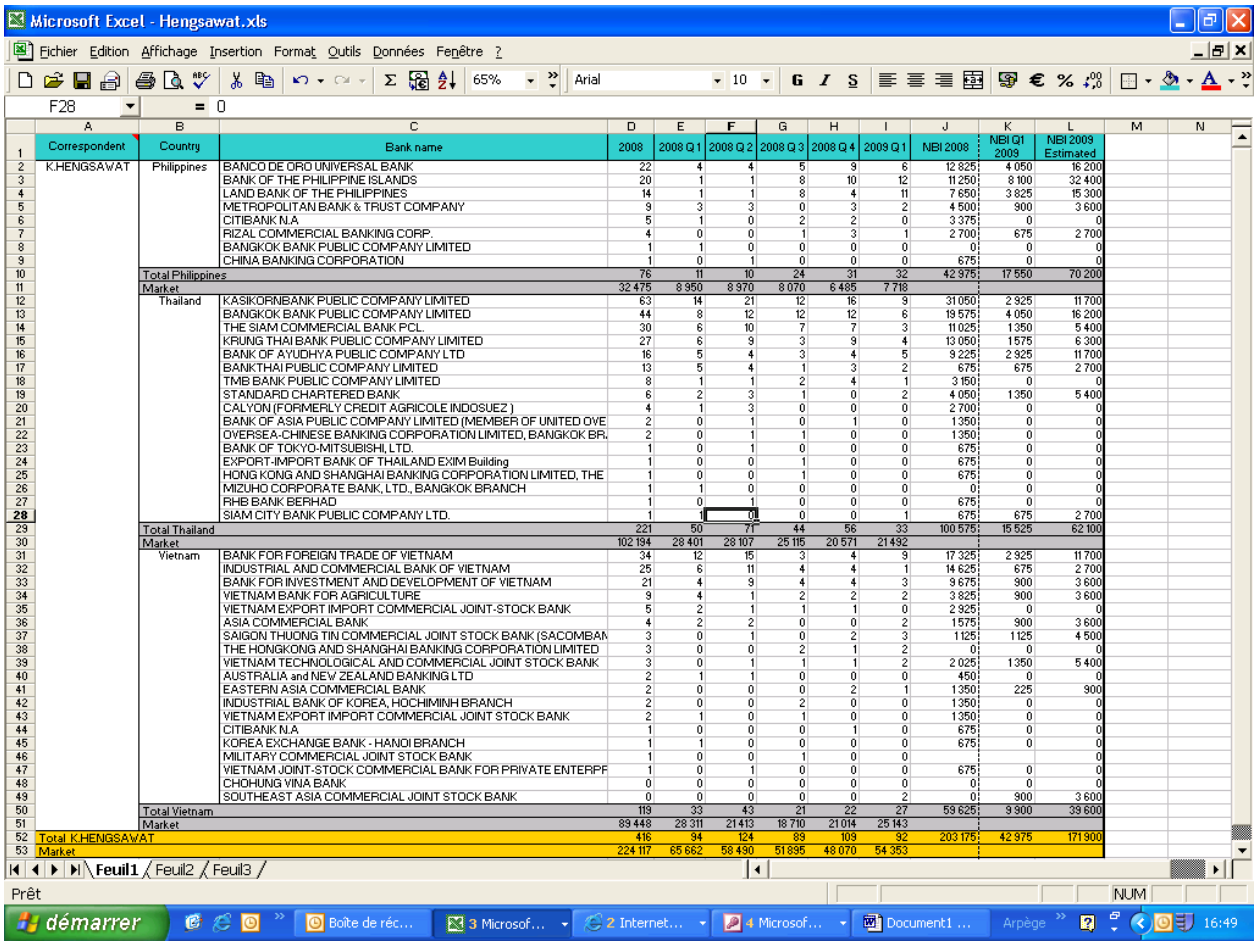
Sur la case « Opération » , sélectionner dans la liste déroulante qui apparaît sur le champ, l'opération « Regroupement » pour les champs en texte et l'opération « Somme » pour les champs en valeur comme les flux et le NBI. Pour activer la case Opération , il faut activer l'onglet « ∑ » sur la barre d'outils.

A noter que dans les flux reçus , se trouvent aussi les flux provenant des filiales ; Nous ne garderons que les flux reçus **des correspondants étrangers** (intégrer dans la requête l'affichage des flux reçus par les « Non SG »)

Les montants sont en K USD

Les 4 étapes précédentes sont exécutées automatiquement par une Macro ; Il suffit de cliquer double sur la Macro « **Macro Flux** » pour aboutir au tableau n°1.

Une fois réexportée sur Excel, il ne reste plus qu'à faire des mises en forme en ajoutant pour chaque correspondant l'évolution de son marché ( la ∑ des Flux globaux sur ses pays).



Microsoft Excel - Hengsawat.xls

Fichier Edition Affichage Insertion Format Outils Données Fenêtre ?

F28 = 0

| | Correspondent | Country | Bank name | 2008 | 2008 Q 1 | 2008 Q 2 | 2008 Q 3 | 2008 Q 4 | 2009 Q 1 | NBI 2008 | NBI Q1 2009 | NBI 2009 Estimated |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2 | K.HENGSAWAT | Philippines | BANCO DE ORO UNIVERSAL BANK | 22 | 4 | 4 | 5 | 9 | 6 | 12 825 | 4 050 | 16 200 |
| 3 | | | BANK OF THE PHILIPPINE ISLANDS | 20 | 1 | 1 | 8 | 10 | 12 | 11 250 | 8 100 | 32 400 |
| 4 | | | LAND BANK OF THE PHILIPPINES | 14 | 1 | 1 | 8 | 4 | 11 | 7 650 | 3 825 | 15 300 |
| 5 | | | METROPOLITAN BANK & TRUST COMPANY | 9 | 3 | 3 | 0 | 3 | 2 | 4 500 | 900 | 3 600 |
| 6 | | | CITIBANK N.A | 5 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 3 375 | 0 | 0 |
| 7 | | | RIZAL COMMERCIAL BANKING CORP. | 4 | 0 | 0 | 1 | 3 | 1 | 2 700 | 675 | 2 700 |
| 8 | | | BANGKOK BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9 | | | CHINA BANKING CORPORATION | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 10 | | Total Philippines | | 76 | 11 | 10 | 24 | 31 | 32 | 42 975 | 17 550 | 70 200 |
| 11 | | Market | | 32 475 | 8 950 | 8 970 | 8 070 | 6 485 | 7 718 | | | |
| 12 | | Thailand | KASIKORNBANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 63 | 14 | 21 | 12 | 16 | 9 | 31 050 | 2 925 | 11 700 |
| 13 | | | BANGKOK BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 44 | 8 | 12 | 12 | 12 | 6 | 19 575 | 4 050 | 16 200 |
| 14 | | | THE SIAM COMMERCIAL BANK PCL. | 30 | 6 | 10 | 7 | 7 | 3 | 11 025 | 1 350 | 5 400 |
| 15 | | | KRUNG THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 27 | 6 | 9 | 3 | 9 | 4 | 13 050 | 1 575 | 6 300 |
| 16 | | | BANK OF AYUDHYA PUBLIC COMPANY LTD | 16 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 9 225 | 2 925 | 11 700 |
| 17 | | | BANKTHAI PUBLIC COMPANY LIMITED | 13 | 5 | 4 | 1 | 3 | 2 | 675 | 675 | 2 700 |
| 18 | | | TMB BANK PUBLIC COMPANY LIMITED | 8 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 3 150 | 0 | 0 |
| 19 | | | STANDARD CHARTERED BANK | 6 | 2 | 3 | 1 | 0 | 2 | 4 050 | 1 350 | 5 400 |
| 20 | | | CALYON (FORMERLY CREDIT AGRICOLE INDOSUEZ ) | 4 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 2 700 | 0 | 0 |
| 21 | | | BANK OF ASIA PUBLIC COMPANY LIMITED (MEMBER OF UNITED OVE | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 350 | 0 | 0 |
| 22 | | | OVERSEA-CHINESE BANKING CORPORATION LIMITED, BANGKOK BR. | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 350 | 0 | 0 |
| 23 | | | BANK OF TOKYO-MITSUBISHI, LTD. | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 24 | | | EXPORT-IMPORT BANK OF THAILAND EXIM Building | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 25 | | | HONG KONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED, THE | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 26 | | | MIZUHO CORPORATE BANK, LTD., BANGKOK BRANCH | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 27 | | | RHB BANK BERHAD | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 28 | | | SIAM CITY BANK PUBLIC COMPANY LTD. | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 675 | 675 | 2 700 |
| 29 | | Total Thailand | | 221 | 50 | 77 | 44 | 56 | 33 | 100 575 | 15 525 | 62 100 |
| 30 | | Market | | 102 194 | 28 401 | 28 107 | 25 115 | 20 571 | 21 492 | | | |
| 31 | | Vietnam | BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM | 34 | 12 | 15 | 3 | 4 | 9 | 17 325 | 2 925 | 11 700 |
| 32 | | | INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF VIETNAM | 25 | 6 | 11 | 4 | 4 | 1 | 14 625 | 675 | 2 700 |
| 33 | | | BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIETNAM | 21 | 4 | 9 | 4 | 4 | 3 | 9 675 | 900 | 3 600 |
| 34 | | | VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE | 9 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 825 | 900 | 3 600 |
| 35 | | | VIETNAM EXPORT IMPORT COMMERCIAL JOINT-STOCK BANK | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 925 | 0 | 0 |
| 36 | | | ASIA COMMERCIAL BANK | 4 | 2 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 575 | 900 | 3 600 |
| 37 | | | SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK (SACOMBAN | 3 | 0 | 1 | 0 | 2 | 3 | 1 125 | 1 125 | 4 500 |
| 38 | | | THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED | 3 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| 39 | | | VIETNAM TECHNOLOGICAL AND COMMERCIAL JOINT STOCK BANK | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 025 | 1 350 | 5 400 |
| 40 | | | AUSTRALIA and NEW ZEALAND BANKING LTD | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 450 | 0 | 0 |
| 41 | | | EASTERN ASIA COMMERCIAL BANK | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 350 | 225 | 900 |
| 42 | | | INDUSTRIAL BANK OF KOREA, HOCHIMINH BRANCH | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 350 | 0 | 0 |
| 43 | | | VIETNAM EXPORT IMPORT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 350 | 0 | 0 |
| 44 | | | CITIBANK N.A | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 45 | | | KOREA EXCHANGE BANK - HANOI BRANCH | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 46 | | | MILITARY COMMERCIAL JOINT STOCK BANK | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | | | 0 |
| 47 | | | VIETNAM JOINT-STOCK COMMERCIAL BANK FOR PRIVATE ENTERPF | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 675 | 0 | 0 |
| 48 | | | CHOHUNG VINA BANK | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 49 | | | SOUTHEAST ASIA COMMERCIAL JOINT STOCK BANK | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 900 | 3 600 |
| 50 | | Total Vietnam | | 119 | 33 | 43 | 21 | 22 | 27 | 59 625 | 9 900 | 39 600 |
| 51 | | Market | | 89 448 | 28 311 | 21 413 | 18 710 | 21 014 | 25 143 | | | |
| 52 | Total K.HENGSAWAT | | | 416 | 94 | 124 | 89 | 109 | 92 | 203 175 | 42 975 | 171 900 |
| 53 | Market | | | 224 117 | 65 662 | 58 490 | 51 895 | 48 070 | 54 353 | | | |

Feuil1 Feuil2 Feuil3

Prêt NUM

démarrer Boîte de réc... 3 Microsof... 2 Internet... 4 Microsof... Document1 ... Arpège 16:49

La ∑ des Flux globaux est extraite de SwiftWatch en sélectionnant les « MT700 » dans « All markets » et « Total Messages Sent » dans « Measures ».

**Traitement des encours avec Eris2 :**

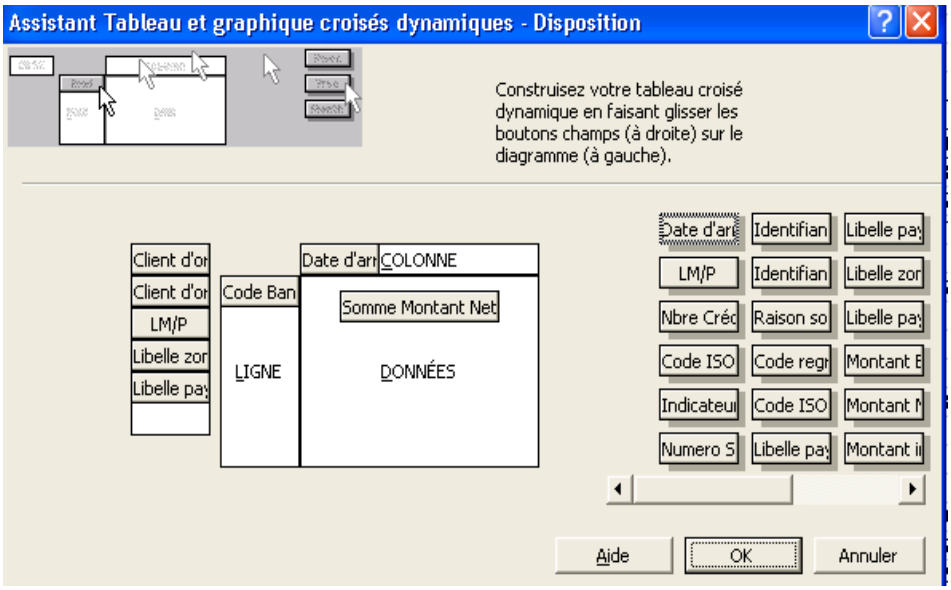
Il s'agit, dans cette partie de reprendre une moyenne trimestrielle des encours et non pas le cumul des encours, ni l'encours à l'instant T.

Le traitement des encours requiert plus de temps et de manipulations préalables sur Excel.

Le problème qui se pose pour les encours est que nous n'avons aucun code « unique » associé à chaque banque (comme les codes Swift pour les flux).

Pour cela, nous avons créé un code à partir du numéro personne morale et du code pays (concaténation) afin d'avoir un code « unique » pour chaque banque, que nous associerons au code Swift.

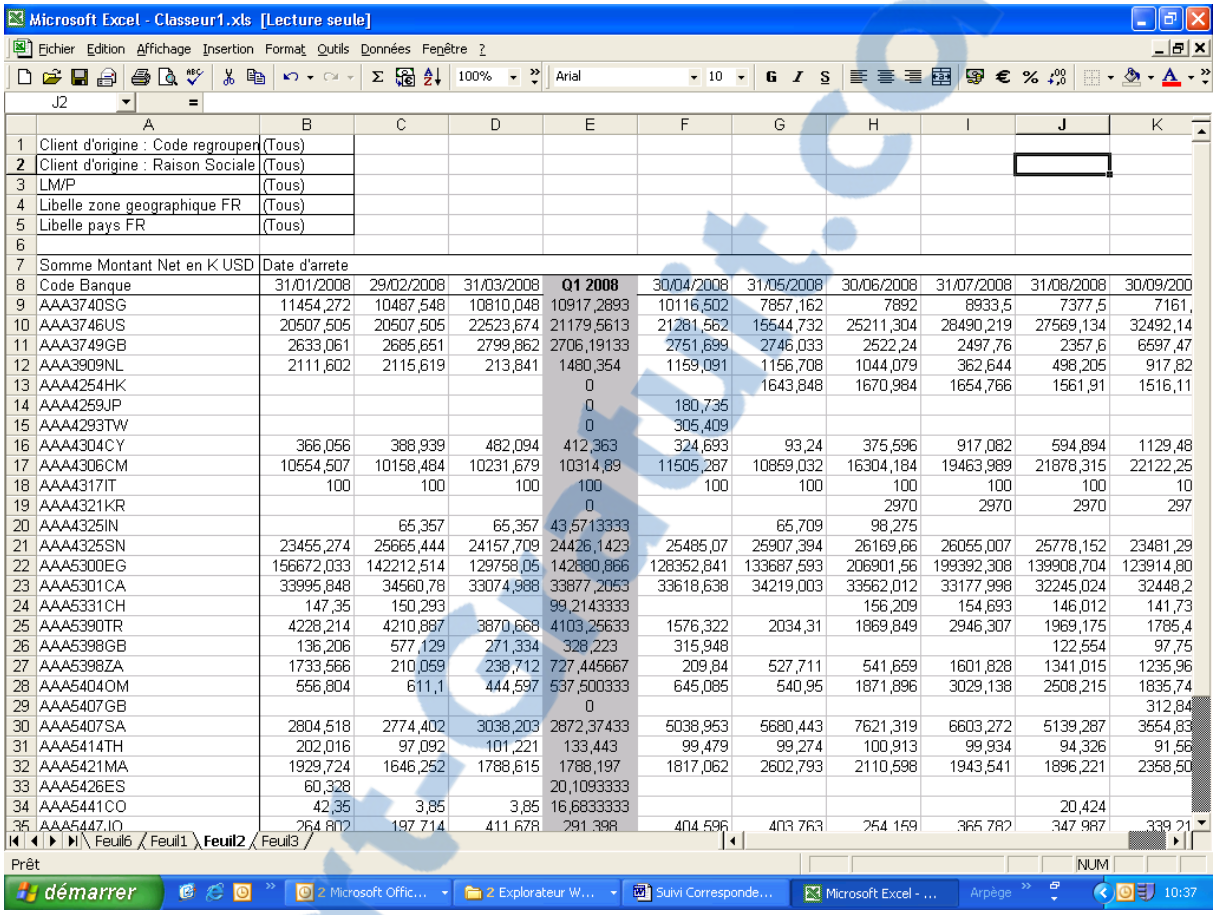
Etape 1 : Calcul de la moyenne trimestrielle des encours à l'aide d'un TCD




▲ Avant de créer le TCD, ajouter sur la base Mutli (Eris 2) une colonne « Concaténation »= Concaténer ( Numéro SPM : Code ISO pays de résidence)

Copier-coller en « valeurs » la colonne « Concaténation » sur une autre colonne à cote que l'on aura créée et appelée « Code Banque ». Appliquer le TCD.

▲ Il faudra avoir compilé les 3 mois du trimestre sur la base



Microsoft Excel - Classeur1.xls [Lecture seule]

Fichier Edition Affichage Insertion Format Outils Données Fenêtre ?

J2 =

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Client d'origine : Code regrouper | (Tous) | | | | | | | | | |
| 2 | Client d'origine : Raison Sociale | (Tous) | | | | | | | | | |
| 3 | LM/P | (Tous) | | | | | | | | | |
| 4 | Libelle zone geographique FR | (Tous) | | | | | | | | | |
| 5 | Libelle pays FR | (Tous) | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | |
| 7 | Somme Montant Net en K USD | Date d'arrete | | | | | | | | | |
| 8 | Code Banque | 31/01/2008 | 29/02/2008 | 31/03/2008 | **Q1 2008** | 30/04/2008 | 31/05/2008 | 30/06/2008 | 31/07/2008 | 31/08/2008 | 30/09/200 |
| 9 | AAA3740SG | 11454,272 | 10487,548 | 10810,048 | 10917,2893 | 10116,502 | 7857,162 | 7892 | 8933,5 | 7377,5 | 7161, |
| 10 | AAA3746US | 20507,505 | 20507,505 | 22523,674 | 21179,5613 | 21281,562 | 15544,732 | 25211,304 | 28490,219 | 27569,134 | 32492,14 |
| 11 | AAA3749GB | 2633,061 | 2685,651 | 2799,862 | 2706,19133 | 2751,699 | 2746,033 | 2522,24 | 2497,76 | 2357,6 | 6597,47 |
| 12 | AAA3909NL | 2111,602 | 2115,619 | 213,841 | 1480,354 | 1159,091 | 1156,708 | 1044,079 | 362,644 | 498,205 | 917,82 |
| 13 | AAA4254HK | | | | 0 | | 1643,848 | 1670,984 | 1654,766 | 1561,91 | 1516,11 |
| 14 | AAA4259JP | | | | 0 | 180,735 | | | | | |
| 15 | AAA4293TW | | | | 0 | 305,409 | | | | | |
| 16 | AAA4304CY | 366,056 | 388,939 | 482,094 | 412,363 | 324,693 | 93,24 | 375,596 | 917,082 | 594,894 | 1129,48 |
| 17 | AAA4306CM | 10554,507 | 10158,484 | 10231,679 | 10314,89 | 11505,287 | 10859,032 | 16304,184 | 19463,989 | 21878,315 | 22122,25 |
| 18 | AAA4317IT | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 10 |
| 19 | AAA4321KR | | | | 0 | | | 2970 | 2970 | 2970 | 297 |
| 20 | AAA4325IN | | 65,357 | 65,357 | 43,5713333 | | 65,709 | 98,275 | | | |
| 21 | AAA4325SN | 23455,274 | 25665,444 | 24157,709 | 24426,1423 | 25485,07 | 25907,394 | 26169,66 | 26055,007 | 25778,152 | 23481,29 |
| 22 | AAA5300EG | 156672,033 | 142212,514 | 129758,05 | 142880,866 | 128352,841 | 133687,593 | 206901,56 | 199392,308 | 139908,704 | 123914,80 |
| 23 | AAA5301CA | 33995,848 | 34560,78 | 33074,988 | 33877,2053 | 33618,638 | 34219,003 | 33562,012 | 33177,998 | 32245,024 | 32448,2 |
| 24 | AAA5331CH | 147,35 | 150,293 | | 99,2143333 | | | 156,209 | 154,693 | 146,012 | 141,73 |
| 25 | AAA5390TR | 4228,214 | 4210,887 | 3870,668 | 4103,25633 | 1576,322 | 2034,31 | 1869,849 | 2946,307 | 1969,175 | 1785,4 |
| 26 | AAA5398GB | 136,206 | 577,129 | 271,334 | 328,223 | 315,948 | | | | 122,554 | 97,75 |
| 27 | AAA5398ZA | 1733,566 | 210,059 | 238,712 | 727,445667 | 209,84 | 527,711 | 541,659 | 1601,828 | 1341,015 | 1235,96 |
| 28 | AAA5404OM | 556,804 | 611,1 | 444,597 | 537,500333 | 645,085 | 540,95 | 1871,896 | 3029,138 | 2508,215 | 1835,74 |
| 29 | AAA5407GB | | | | 0 | | | | | | 312,84 |
| 30 | AAA5407SA | 2804,518 | 2774,402 | 3038,203 | 2872,37433 | 5038,953 | 5680,443 | 7621,319 | 6603,272 | 5139,287 | 3554,83 |
| 31 | AAA5414TH | 202,016 | 97,092 | 101,221 | 133,443 | 99,479 | 99,274 | 100,913 | 99,934 | 94,326 | 91,56 |
| 32 | AAA5421MA | 1929,724 | 1646,252 | 1788,615 | 1788,197 | 1817,062 | 2602,793 | 2110,598 | 1943,541 | 1896,221 | 2358,50 |
| 33 | AAA5426ES | 60,328 | | | 20,1093333 | | | | | | |
| 34 | AAA5441CO | 42,35 | 3,85 | 3,85 | 16,6833333 | | | | | 20,424 | |
| 35 | AAA5447JO | 264,802 | 197,714 | 411,678 | 291,398 | 404,596 | 403,763 | 254,159 | 365,782 | 347,987 | 339,21 |

Feuil6 Feuil1 Feuil2 Feuil3

Prêt NUM

démarrer 2 Microsoft Offic... 2 Explorateur W... Suivi Corresponde... Microsoft Excel - ... Arpège 10:37

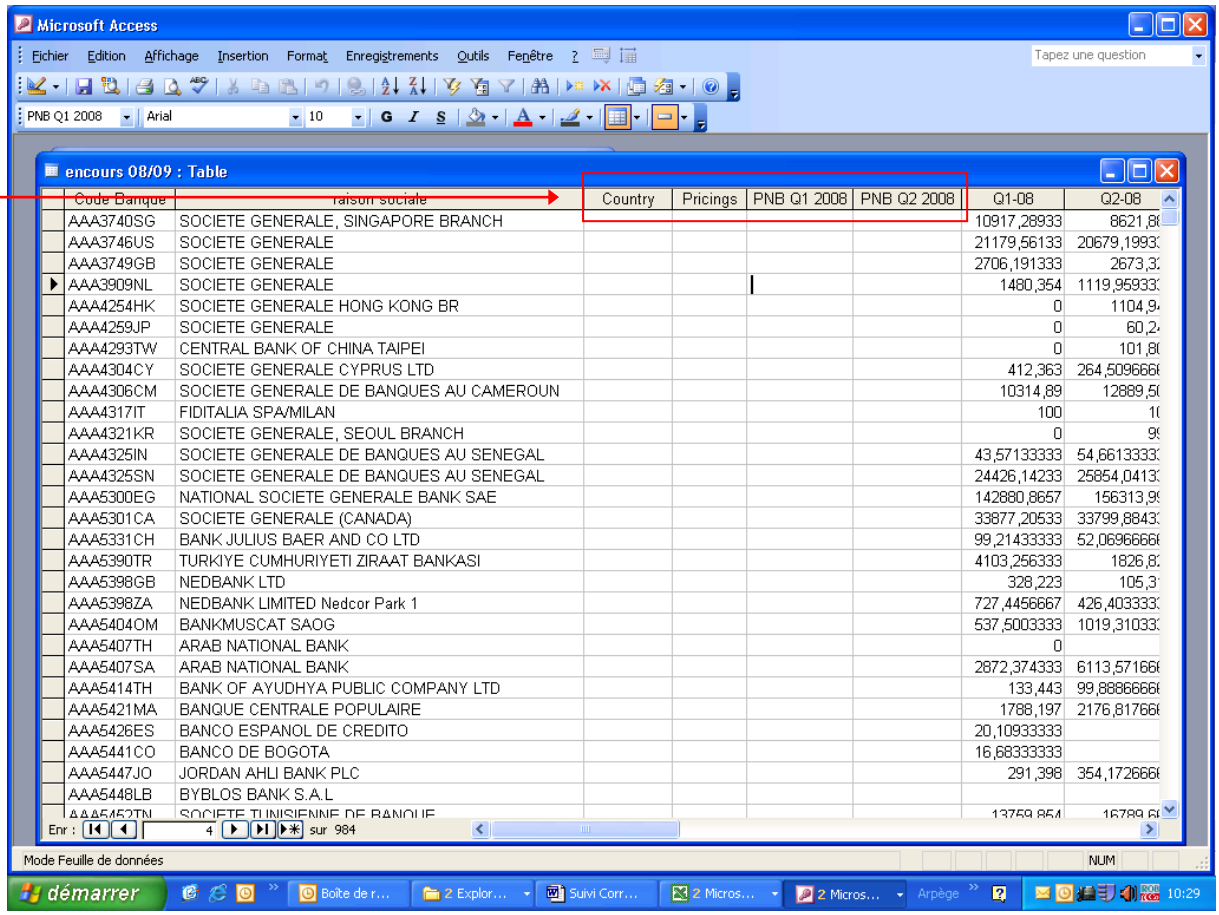
Créer une Colonne après chaque trois mois constituant un trimestre et appliquer la moyenne sur les 3 mois.

Ne prendre que les « B.. » dans les Clients d'origine : Codes Regroupement

Calcul de la moyenne : ∑ (mois) /3

Une fois sur Access ( Suivre les mêmes étapes que pour importer la table flux. *cf. §3. importation sur Access*), nous effectuerons un ensemble de requêtes pour remplir le tableau suivant :

Rapport-Gratuit.com



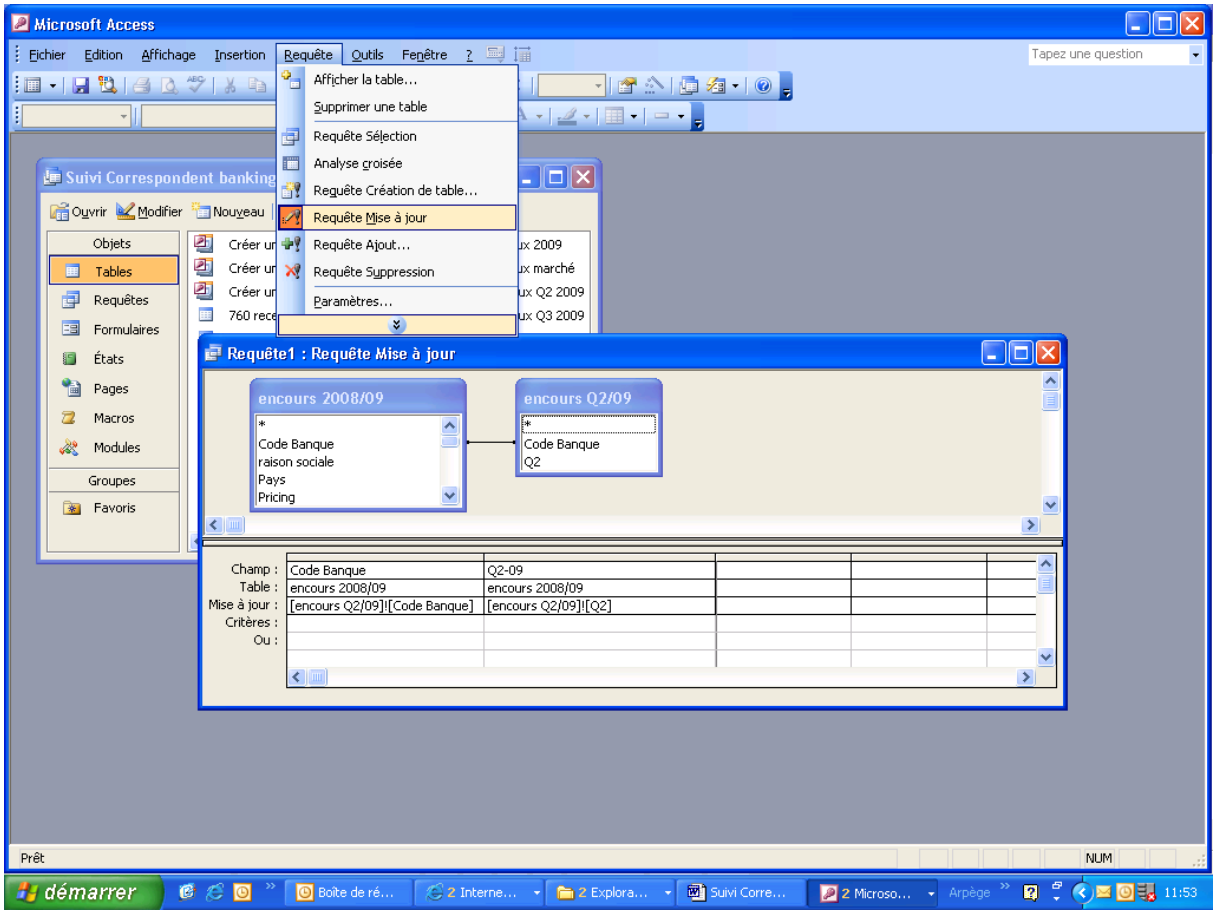

Créer les champs « Country » , « Pricings » et « PNB .. » pour les trimestres de l'année en cours.

## Etape 2 : Les différentes requêtes de mise à jour de la table des encours

Ces différentes requêtes vont nous permettre de remplir les champs : nom de la banque, pays, pricing associé et calculer le PNB.

**Requête «** MAJ-Encours Q…200… **»**

A l'aide la table « Encours Q…200.. », on va remplir les colonnes de la table « Encours 200.. » au fur et à mesure des trimestres.




Dans une nouvelle requête « Mise à jour », sélectionner les tables « encours Q..20… » et « Encours 200.. », en appliquant une jointure entre les codes banques des deux tables.

Faire glisser les champs « Code banque » et « Q…200.. » de la table « Encours 200.. » et les mettre à jour par les champs équivalents dans la table

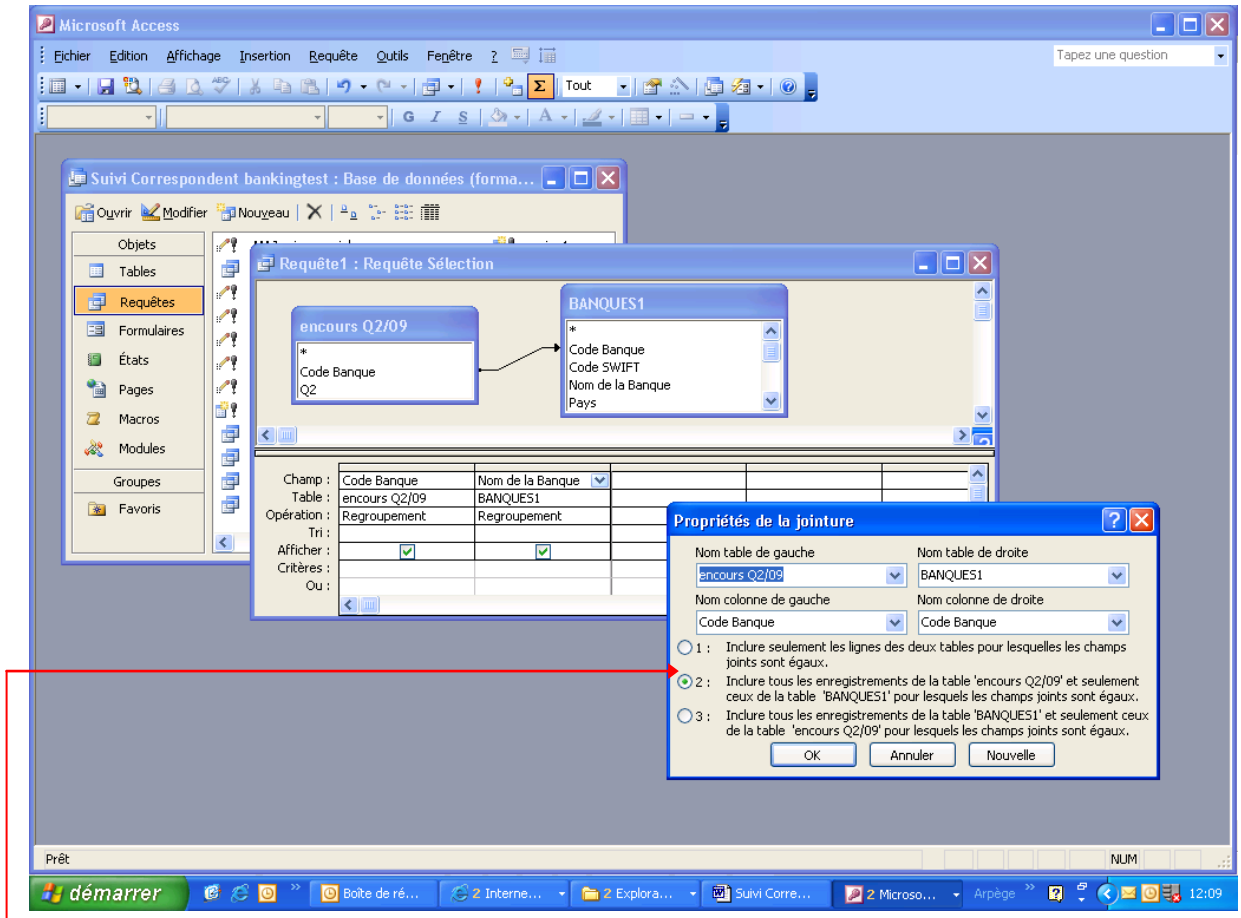
Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MEMOIRES

« Encours Q ..200.. » ( même procédure de Mise à jour : cliquer droit _ créer _ atteindre la table voulu _ sélectionner le champ)

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

**Requête « Test Encours »**

Pour vérifier que tous les codes banques ont bien été pris en compte et qu'ils ont tous un code banque et code Swift équivalents dans la table « Banques », on doit exécuter la requête « Test Encours » suivante :



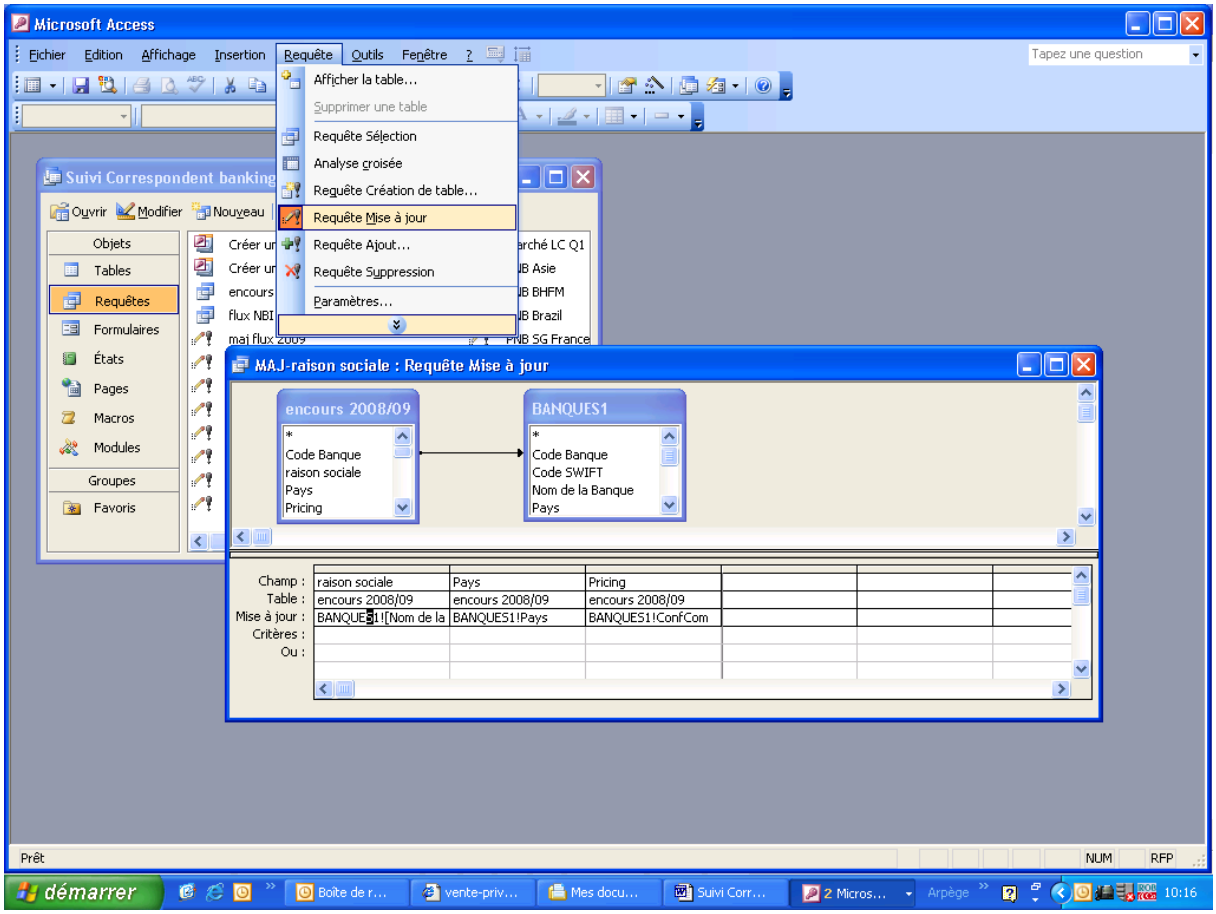

Sélectionner dans une requête « Sélection » les deux tables « Encours Q.. 200.. » et « Banques », faire glisser les champs « Code banque » de la table « Encours Q…200.. » et le champ « nom de la banque » de la table « Banques », appliquer l'opération « Regroupement » sur les deux champs.

Cliquer double sur la jointure , une liste de choix dans propriétés de la jointure s'affichera. Choisir l'option « Inclure tous les enregistrements de la table ' Encours Q…200..' et seulement ceux de la table 'Banques' pour lesquels les champs joints sont égaux », qui nous permettra d'afficher les codes banques manquants ( s'il y en a ).

Pour les codes banques où le nom de la banque ne s'affiche pas, cela veut dire qu'ils n'ont pas de codes équivalents dans la table « Banques ». Pour ces codes là , il faut aller sur le TCD de base et identifier de là, la raison sociale de la banque ainsi que son pays, et essayer de l'associer à un code Swift sur la table « Banques », sachant qu'il s'agit de la même banque.

**Requête « MAJ-Nom-Pays-Pricing » :**

On va mettre à jour les champs nom de la banque, pays et pricing à l'aide de la table « BANQUES »




Ouvrir un nouvelle requête Mise à jour, sélectionner les tables « Encours 200.. » et « Banque »

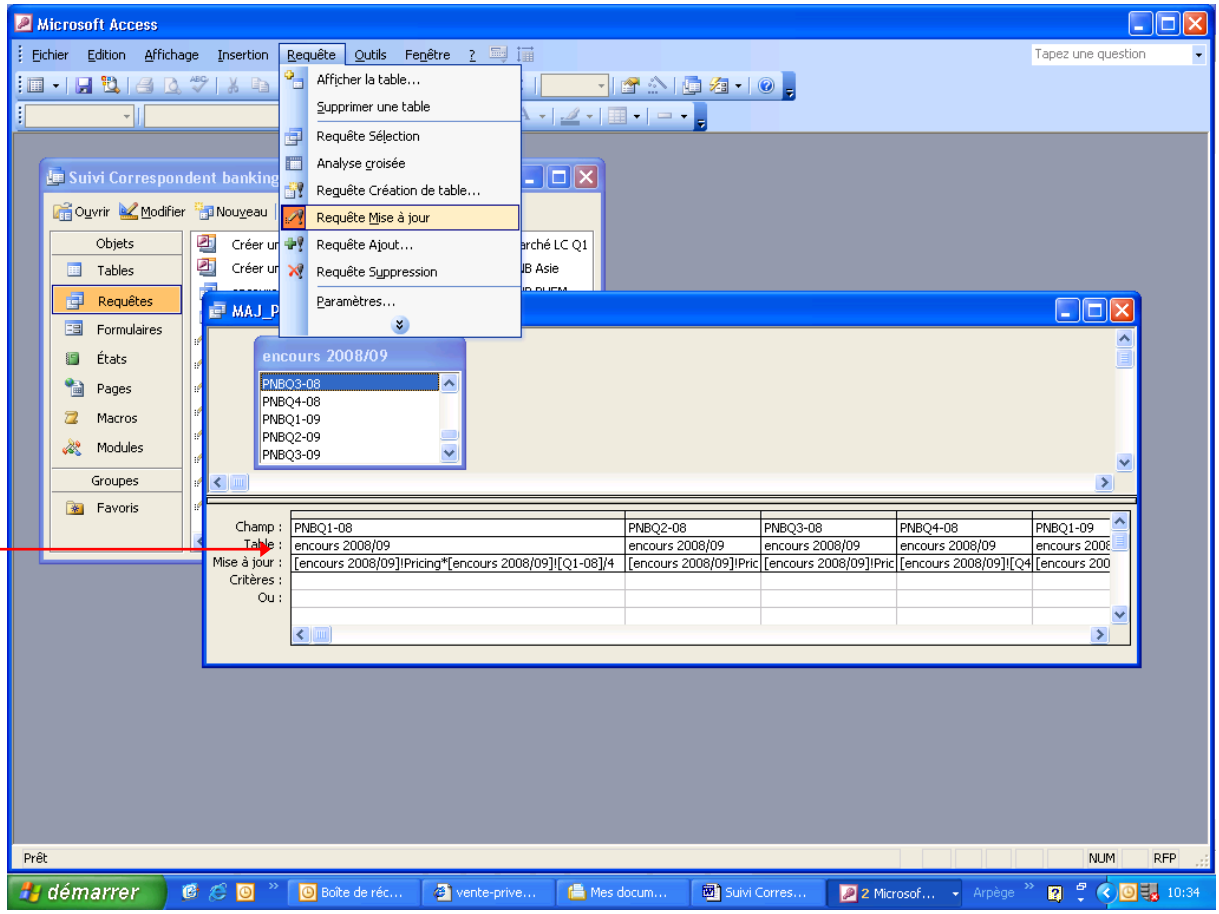
Appliquer une jointure entre les « Codes Banque » des deux tables

Faire glisser les champ « Raison Sociale », « Pays » et « Pricing » à partir de la table « encours 200.. »

Cliquer droit sur la case « Mise à jour », sélectionner « Créer » ensuite suivre les étapes pour atteindre les champs « nom de la banque », « pays » et pricing » de la table « Banques » dans leurs colonnes respectives.

Cliquer sur « Exécuter » pour mettre à jour les champs de la table « Encours200.. »

**Requête « MAJ-PNB » :**

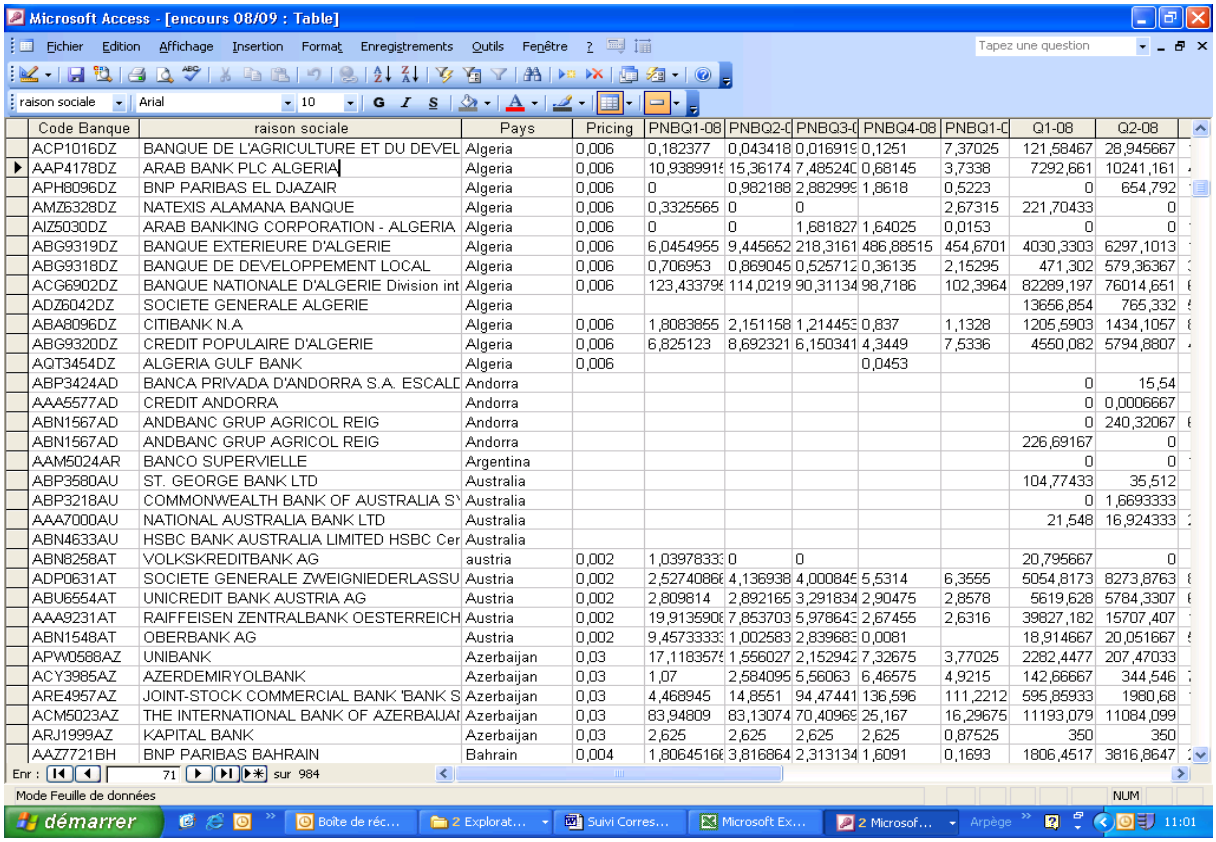



Faire glisser tous les champs PNBQ…. que l'on a préalablement crée pour les 4 trimestres de l'année en cours (même si on en est qu'au 1er trimestre)

Dans la case « Mise à jour », cliquer sur « Créer » et atteindre les champs « pricing » de la table « encours 200.. », ajouter l'opération « * » et atteindre en second lieu le champ « Q…200… », diviser le tout par /4

Pour l'année en cours , il est déjà prévu dans la requête le calcul du PNB pour tous les trimestres restants ; à chaque trimestre il suffit juste de recliquer sur la requête « MAJ-PNB » pour que le calcul se fasse.

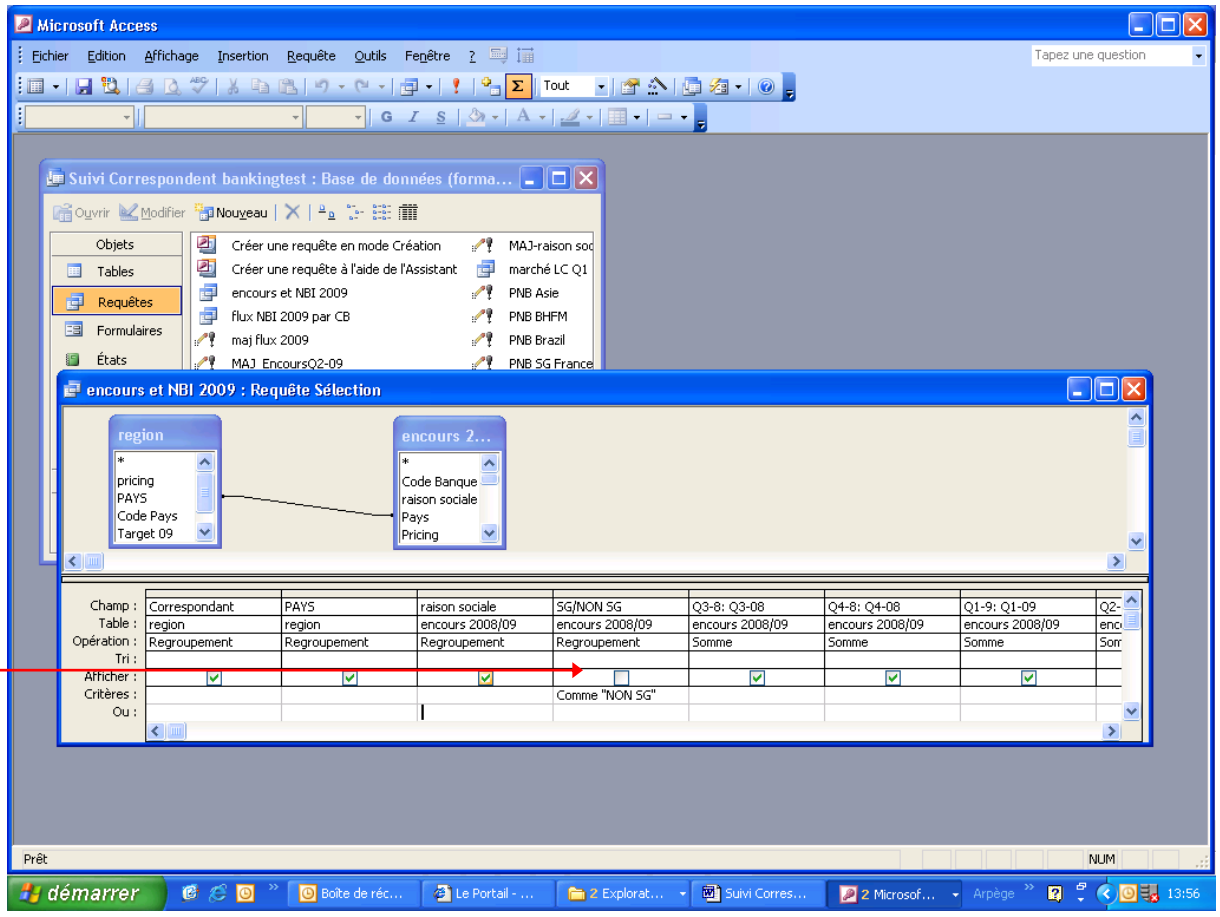
Lors de ces différentes requêtes ou étapes, s'agissant de requête « Mise à jour » on va remplir au fur et à mesure la table « Encours200.. » pour obtenir à la fin la table sous la forme suivante, avec tous les champs bien remplis :




On voit que pour certains pays les colonnes « pricing » sont vides : il s'agit des pays qui ne sont pas suivis, donc aucun calcul n'est fait pour les banques de ces pays. Il y a aussi les lignes banques SG qui n'ont pas de pricing car nous ne prenons pas en compte ce qu'on reçoit des filiales ( comme pour les flux qui ne font pas apparaître les flux reçus des entités SG).

**Etape 3 : Requête des encours par Correspondent Banker**

La requête « Encours et NBI 2009 » va reprendre les encours et leur PNB de la table « Encours 200.. » pour les banques de la zone de suivi des Correspondent Bankers



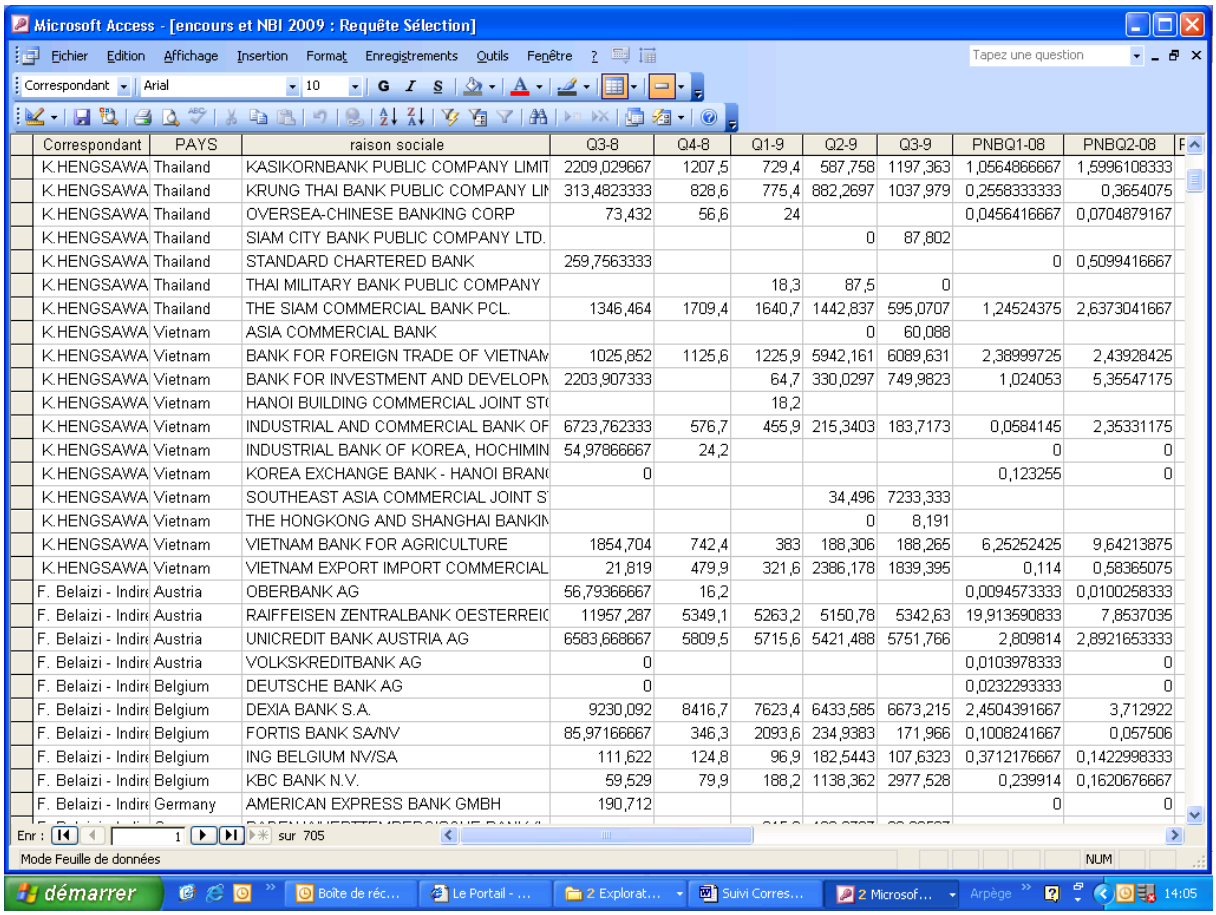

Ouvrir une nouvelle requête « Sélection », y appliquer une jointure entre les champs « pays » des deux tables

Faire glisser tous les champs de la table « Encours 200.. » en appliquant une opération de regroupement au champ en texte et l'opération Somme aux champ en valeurs.

Ajouter le critère Comme « NON SG » au champ « SG/NON SG » en décochant la case d'affichage, pour en faire apparaître que les encours des banques correspondantes en excluant les encours des entités SG.

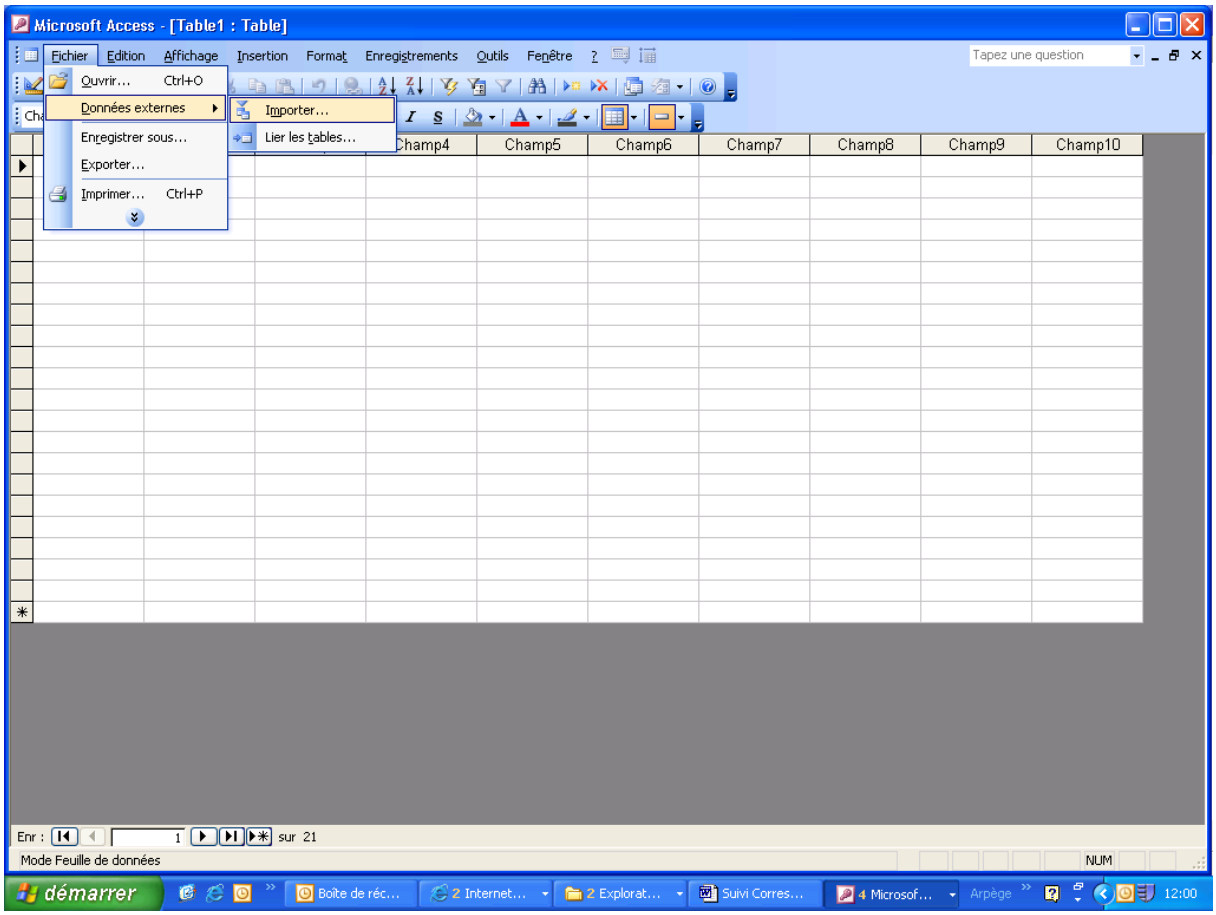
## Exécuter la requête

On obtiendra alors le tableau suivant que l'on réexportera sur Excel en y ajoutant les mises en forme nécessaires :

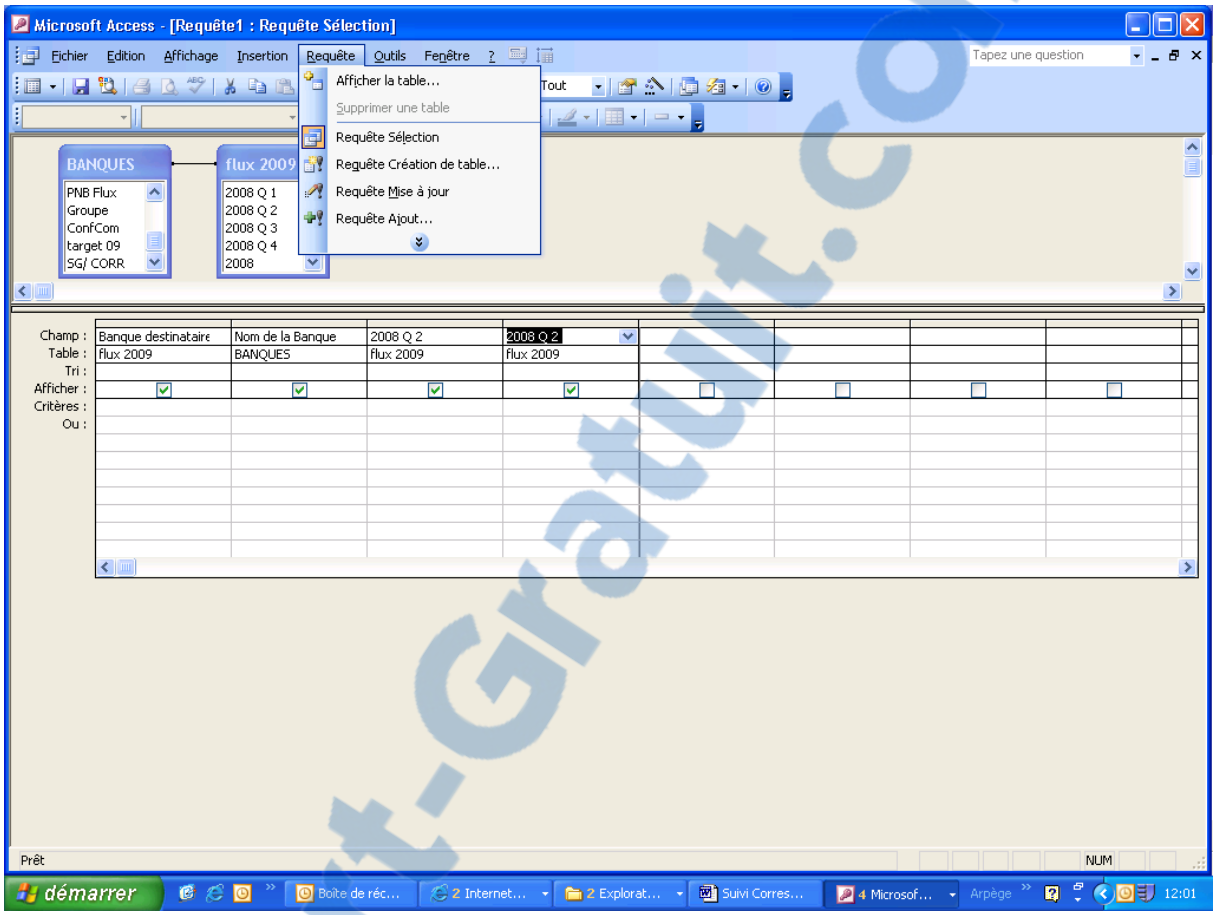



| Correspondant | PAYS | raison sociale | Q3-8 | Q4-8 | Q1-9 | Q2-9 | Q3-9 | PNBQ1-08 | PNBQ2-08 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| K.HENGSAWA | Thailand | KASIKORNBANK PUBLIC COMPANY LIMIT | 2209,029667 | 1207,5 | 729,4 | 587,758 | 1197,363 | 1,0564866667 | 1,5996108333 |
| K.HENGSAWA | Thailand | KRUNG THAI BANK PUBLIC COMPANY LI | 313,4823333 | 828,6 | 775,4 | 882,2697 | 1037,979 | 0,2558333333 | 0,3654075 |
| K.HENGSAWA | Thailand | OVERSEA-CHINESE BANKING CORP | 73,432 | 56,6 | 24 | | | 0,0456416667 | 0,0704879167 |
| K.HENGSAWA | Thailand | SIAM CITY BANK PUBLIC COMPANY LTD. | | | | 0 | 87,802 | | |
| K.HENGSAWA | Thailand | STANDARD CHARTERED BANK | 259,7563333 | | | | | 0 | 0,5099416667 |
| K.HENGSAWA | Thailand | THAI MILITARY BANK PUBLIC COMPANY | | | 18,3 | 87,5 | 0 | | |
| K.HENGSAWA | Thailand | THE SIAM COMMERCIAL BANK PCL. | 1346,464 | 1709,4 | 1640,7 | 1442,837 | 595,0707 | 1,24524375 | 2,6373041667 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | ASIA COMMERCIAL BANK | | | | 0 | 60,088 | | |
| K.HENGSAWA | Vietnam | BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM | 1025,852 | 1125,6 | 1225,9 | 5942,161 | 6089,631 | 2,38999725 | 2,43928425 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPM | 2203,907333 | | 64,7 | 330,0297 | 749,9823 | 1,024053 | 5,35547175 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | HANOI BUILDING COMMERCIAL JOINT ST | | | 18,2 | | | | |
| K.HENGSAWA | Vietnam | INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF | 6723,762333 | 576,7 | 455,9 | 215,3403 | 183,7173 | 0,0584145 | 2,35331175 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | INDUSTRIAL BANK OF KOREA, HOCHIMIN | 54,97866667 | 24,2 | | | | 0 | 0 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | KOREA EXCHANGE BANK - HANOI BRANC | 0 | | | | | 0,123255 | 0 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | SOUTHEAST ASIA COMMERCIAL JOINT S | | | | 34,496 | 7233,333 | | |
| K.HENGSAWA | Vietnam | THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKIN | | | | 0 | 8,191 | | |
| K.HENGSAWA | Vietnam | VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE | 1854,704 | 742,4 | 383 | 188,306 | 188,265 | 6,25252425 | 9,64213875 |
| K.HENGSAWA | Vietnam | VIETNAM EXPORT IMPORT COMMERCIAL | 21,819 | 479,9 | 321,6 | 2386,178 | 1839,395 | 0,114 | 0,58365075 |
| F. Belaizi - Indire | Austria | OBERBANK AG | 56,79366667 | 16,2 | | | | 0,0094573333 | 0,0100258333 |
| F. Belaizi - Indire | Austria | RAIFFEISEN ZENTRALBANK OESTERREIC | 11957,287 | 5349,1 | 5263,2 | 5150,78 | 5342,63 | 19,913590833 | 7,8537035 |
| F. Belaizi - Indire | Austria | UNICREDIT BANK AUSTRIA AG | 6583,668667 | 5809,5 | 5715,6 | 5421,488 | 5751,766 | 2,809814 | 2,8921653333 |
| F. Belaizi - Indire | Austria | VOLKSKREDITBANK AG | 0 | | | | | 0,0103978333 | 0 |
| F. Belaizi - Indire | Belgium | DEUTSCHE BANK AG | 0 | | | | | 0,0232293333 | 0 |
| F. Belaizi - Indire | Belgium | DEXIA BANK S.A. | 9230,092 | 8416,7 | 7623,4 | 6433,585 | 6673,215 | 2,4504391667 | 3,712922 |
| F. Belaizi - Indire | Belgium | FORTIS BANK SA/NV | 85,97166667 | 346,3 | 2093,6 | 234,9383 | 171,966 | 0,1008241667 | 0,057506 |
| F. Belaizi - Indire | Belgium | ING BELGIUM NV/SA | 111,622 | 124,8 | 96,9 | 182,5443 | 107,6323 | 0,3712176667 | 0,1422998333 |
| F. Belaizi - Indire | Belgium | KBC BANK N.V. | 59,529 | 79,9 | 188,2 | 1138,362 | 2977,528 | 0,239914 | 0,1620676667 |
| F. Belaizi - Indire | Germany | AMERICAN EXPRESS BANK GMBH | 190,712 | | | | | 0 | 0 |

# Annexe 1 : Importer un fichier d'Excel sur Access



Annexe 2 : exécuter une requête ou modifier les champs d'une requête




Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

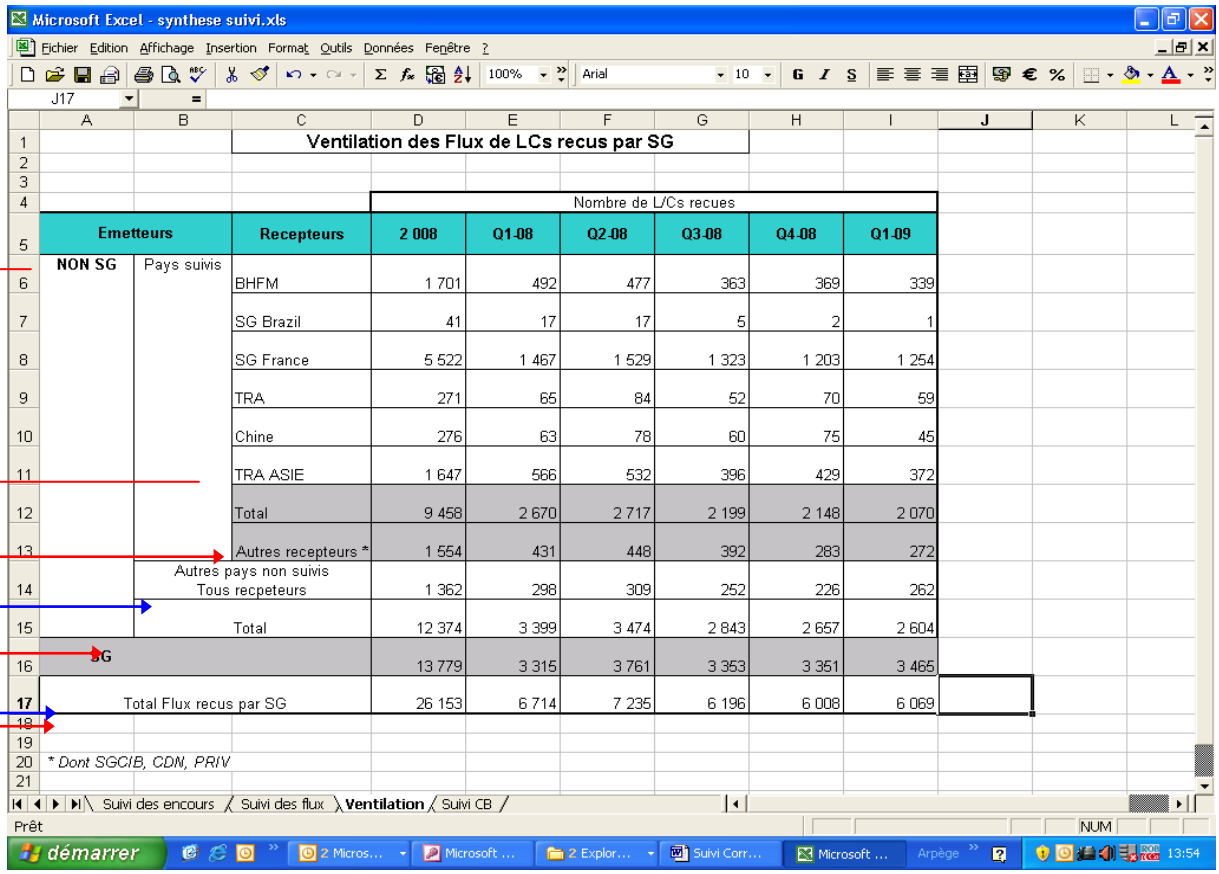
Annexe 3 : Les tableaux de Synthèse

Annexe 4 : Le tableau de ventilation des flux reçus par SG

Pour ce tableau, contrairement aux autres tableaux de synthèse qui sont remplis à partir des données extraites d'Access, il est prévu de remplir les différentes lignes directement à partir de requêtes établies pour chaque type de données.

(Voir 3 dernières feuilles attachées au suivi CB)

Rapport-Gratuit.com



Microsoft Excel - synthese suivi.xls

Ventilation des Flux de LCs recus par SG

| Emetteurs | | Recepteurs | Nombre de L/Cs recues 2 008 | Q1-08 | Q2-08 | Q3-08 | Q4-08 | Q1-09 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| NON SG | Pays suivis | BHFM | 1 701 | 492 | 477 | 363 | 369 | 339 |
| | | SG Brazil | 41 | 17 | 17 | 5 | 2 | 1 |
| | | SG France | 5 522 | 1 467 | 1 529 | 1 323 | 1 203 | 1 254 |
| | | TRA | 271 | 65 | 84 | 52 | 70 | 59 |
| | | Chine | 276 | 63 | 78 | 60 | 75 | 45 |
| | | TRA ASIE | 1 647 | 566 | 532 | 396 | 429 | 372 |
| | | Total | 9 458 | 2 670 | 2 717 | 2 199 | 2 148 | 2 070 |
| | | Autres recepteurs * | 1 554 | 431 | 448 | 392 | 283 | 272 |
| | Autres pays non suivis Tous recpeteurs | | 1 362 | 298 | 309 | 252 | 226 | 262 |
| | Total | | 12 374 | 3 399 | 3 474 | 2 843 | 2 657 | 2 604 |
| SG | | | 13 779 | 3 315 | 3 761 | 3 353 | 3 351 | 3 465 |
| Total Flux recus par SG | | | 26 153 | 6 714 | 7 235 | 6 196 | 6 008 | 6 069 |

* Dont SGCIB, CDN, PRIV

Suivi des encours / Suivi des flux / Ventilation / Suivi CB

Prêt

NUM

démarrer

Requête Ventilation-NONSG-Pays Suivis-Récepteurs :

Il s'agit de Ventiler par entité SG réceptrices, les flux reçus des banques correspondantes (Non SG) sur les pays suivis.

Requête Ventilation-NONSG-Pays Suivis-Autres Récepteurs :

Parmi les flux reçus des banques correspondantes sur les pays suivis, on a ici les flux reçus par les autres entités SG tels CDN, SGCIB et Priv dont les flux ne sont pas suivis par TRA.

Requête Ventilation-NONSG-Total :

Correspond à la somme des Flux reçus de banques correspondantes NON SG sur tous les pays et quel que soit le récepteur.

Requête Total-Flux reçus par SG :

Correspond à l'ensembles des flux reçus par el Groupe SG (il correspond à la somme des flux reçus pars les « All Bics » des « All Counterparties » sur Swift Watch.

Pour ces deux lignes « Autres pays non suivis Tous Récepteurs » et « SG » (qui représente les flux reçus des banques SG tout pays et tout récepteurs confondus), il suffit juste d'appliquer des formules de soustraction comme indiqué sur le fichier Excel.

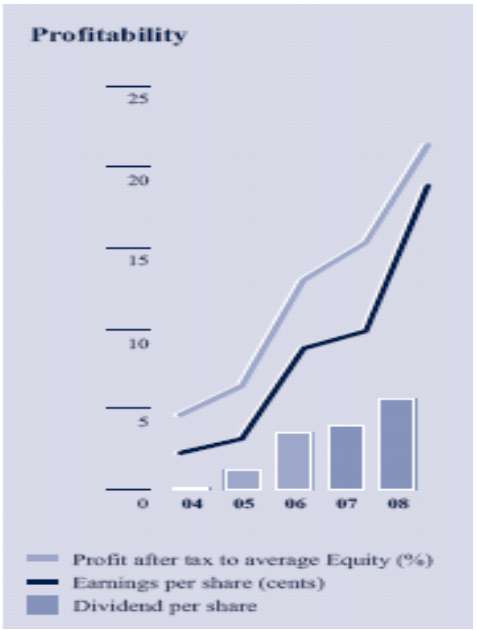
Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

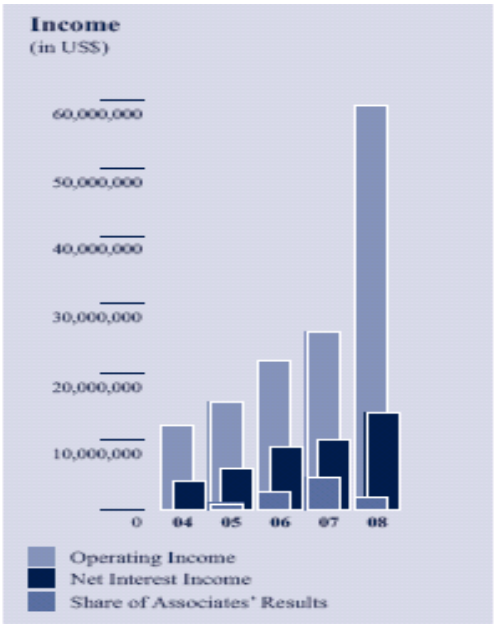
# Annexe2

Credit Line Request: FIM Bank

FIM is a niche bank specialized in short- and medium-term trade finance and correspondent banking. It develops trade financing products, including forfaiting and factoring, benefiting from its relationships with banks based in about 55 countries.

In terms of financial results, the bank made a profit of $30.5 million in 2008 compared to $3.1 million in 2007 and the group $24.8 million in 2008 compared to $10.5 in 2007; the results were the bank's best ever. Equity increased by 19 per cent to $117 million, total assets rose by nine per cent to $624 million (for the group, bank included).



FIM's profitability has been satisfactory since 2006, reflecting favourable trade finance markets and strong business development at the bank. FIM should continue to benefit from international trade flows in 2009, as it was in 2008. Its performance may weaken slightly, given declining commodities and goods prices but should remain at satisfactory levels.

IFC

The International Finance Corporation (IFC) has approved to increase FIMBank's trade facility in its Global Trade Finance Program (GTFP) by an additional USD 10 Millions to USD 20 Millions. Within this program, FIMBank can also benefit from IFC's guarantees when confirming letters of credits issued by banks in emerging countries.

In fact, FIMBANK strategy is to strengthen a global presence with a strong focus on emerging markets .A diversified rang of products on international trade: letters of credits, bon and guarantees, commodity finance, documentary collections, forfeiting, factoring…

It would be a strategic opportunity for us to have limits with such bank specialized in trade finance, so we can exchange business in terms of L/Cs L/Gs and documentary collections….