



Université Abderrahmane Mira-Bejaia
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales

Polycopié pédagogique

Titre

Financement du commerce international

Cours destiné aux étudiants de :

- L3 Commerce International et Logistique
- M1 Finance et Commerce International

Réalisé par :

Dr. BOULAHOUAT Mahdia
Maître de conférences classe B

Année : 2021/2022

Sommaire

Introduction	2
Chapitre 1 : Les instruments et techniques de paiement à l'international	4
Les instruments de paiement à l'international	4
Les techniques de paiement à l'international	9
Chapitre 2 : Les techniques de financement des exportations à court terme	27
Le crédit de préfinancement	28
La mobilisation des créances nées sur l'étranger	29
Les avances en devises (ADE)	31
L'affacturage	32
Chapitre 3 : Les techniques de financement des exportations à moyen et long terme ...	37
Le crédit fournisseur	38
Le crédit acheteur	41
Le crédit-bail international	45
Autres techniques de financement	48
Chapitre 4 : Les risques liés au financement du commerce international	53
1. Les risques liés au financement des importations	53
2. Les risques liés au financement des exportations	56
3. Les risques de non-paiement	58
4. Le risque de change.....	60
Chapitre 5 : La couverture des risques liés au financement du commerce international	62
Les cautions /garanties.....	62
Les garanties en faveur de l'importateur	64
1. Les garanties en faveur de l'exportateur	65
2. La couverture du risque de non-paiement (risque du vendeur)	69
3. La couverture du risque de change	71
Chapitre 6 : Questions de compréhension et quelques illustrations.....	73
1. Synthèse des principales questions relatives au cours.....	73
2. Exemples numériques et exercices pratiques	76
Conclusion :	91
Bibliographie :	94

Introduction

De tout temps, en tout lieu, les hommes ont éprouvé un besoin irrésistible de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, raciales, linguistiques et religieuses. Il s'agissait souvent d'une question de survie de leur société. Des denrées indisponibles dans certains pays, mais indispensables à leur économie, devaient être acheminées de contrées étrangères. Or, faire parvenir ces biens à destination présente pour l'exportateur de multiples risques : en effet, ces biens peuvent être volés, perdus ou détériorés pendant le transport ; leur acheminement peut aussi être freiné par leur éventuelle non-conformité à des normes parfois mal connues dans les pays de transit et d'arrivée, ou encore par d'éventuels embargos ou confiscations.

Cependant, exporter avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente que la moitié d'une opération commerciale réussie, car l'exportation ne constitue pas en soi un échange. Encore faut-il sécuriser le paiement du prix, lui aussi transfrontalier, soit par l'acheminement en sens inverse d'autres denrées dans le cadre d'échanges compensés, soit par règlement monétaire, soit encore par les deux. Des risques inhérents aux flux de paiements s'ajoutent alors à l'opération. Ces risques sont essentiellement liés à la dépréciation monétaire, à l'imposition de taxes, à la fraude du vendeur payé d'avance, au contrôle de change et aux embargos ; ils sont d'autant plus sérieux que les opérations du commerce international se déroulent rarement instantanément. En effet, le vendeur de biens, de services ou d'installations industrielles ne reçoit pas toujours l'intégralité du paiement dû par l'acheteur au moment de la livraison. Ce vendeur, ou son banquier, peut être amené à octroyer un crédit à l'acheteur ou, inversement, l'acheteur à préfinancer son vendeur. Le prolongement dans le temps de l'opération, l'éloignement géographique et la volatilité des marchés rendent ces crédits parfois hasardeux.

En effet, les transactions à l'international incitent le plus souvent les entreprises à faire appel aux établissements de crédit. Et pour cause, le commerce international amène généralement à une augmentation des besoins de trésorerie. Ces sociétés se tournent ainsi vers les banques pour financer les opérations qu'elles réalisent à l'étranger. Les modes de financement à l'international sont d'ailleurs nombreux, dont nous avons pour ambition d'en présenter, dans ce cours, les plus importants et les plus utilisés par les partenaires commerciaux internationaux.

Ce cours est orienté vers le financement pratiqué dans le commerce international. A cet effet, nous tenterons d'apporter des réponses à certaines interrogations, à savoir :

1. Quels sont les instruments de paiement utilisés dans les opérations du commerce international ?
2. Quelles sont les principales techniques de financement des exportations à court terme ?
3. Quelle est la particularité des techniques de financement des exportations à moyen et long terme ?
4. Par quels moyens procède-t-on au financement des importations ?
5. Quels sont les besoins financiers des entreprises internationalisées ? Comment gèrent-elles leurs besoins financiers et leurs risques ?

Ce cours a pour **objectif principal** de doter les étudiants des notions et des connaissances nécessaires relatives aux techniques bancaires destinées au financement des opérations d'importation et d'exportation. Et afin de leur permettre une meilleure assimilation de ces techniques, une série de questions de compréhension et des illustrations chiffrées sont mis à leur disposition.

En effet, ce polycopié, qui s'adresse aux étudiants de troisième année licence Commerce International et Logistique, ambitionne de présenter les fondements des principaux mécanismes de paiement, de financement et de sûretés du commerce international et les meilleurs moyens d'en tirer profit tout en limitant les risques qui y sont associés.

Après une présentation des moyens et techniques de paiement à l'international dans le premier chapitre, le deuxième met en évidence le financement des exportations à court terme.

Quant au financement des exportations à moyen et long terme est abordé dans le troisième chapitre. Les risques liés au financement du commerce international sont présentés dans le quatrième chapitre. Le cinquième chapitre aborde les risques liés au financement du commerce international et leur couverture. Enfin, le sixième et dernier chapitre porte sur les questions de compréhension et quelques exemples pratiques qui permettront aux étudiants de mieux assimiler les notions théoriques traitées dans les cinq premiers chapitres.

Le but du cours est de permettre au lecteur de se familiariser avec les instruments et techniques de paiement à l'international et de maîtriser les risques liés au financement du commerce international.

Chapitre 1 : Les instruments et techniques de paiement à l'international

Les ventes internationales de marchandises présentent certaines particularités propres, étant donné qu'elles font intervenir des parties contractantes appartenant à des pays différents ayant des systèmes économiques, politiques, juridiques et culturels parfois très distincts. De plus, dans les transactions internationales, les livraisons des marchandises et le paiement du prix ne sont pas simultanés.

Ces facteurs doivent être pris en considération lors de l'élaboration du contrat qui va lier l'importateur à l'exportateur en vue de définir les moyens de paiements les plus appropriés pour la couverture des risques de non paiement inhérents aux opérations à l'international. En effet, avoir de bons produits, c'est bien ; les vendre c'est mieux ; se faire payer, c'est le minimum.

En matière de commerce international, il existe plusieurs instruments et modes de paiement qui vont de l'ordinaire aux plus sophistiqués dont le choix dépend largement de la nature de la relation qui existe entre les parties. Les conditions de paiement et les modes qui en découlent sont généralement définis dans le contrat qui va lier l'importateur à l'exportateur. Le choix du mode de paiement approprié se fait selon plusieurs critères dont le plus important est le niveau de confiance.

Ce premier chapitre sera consacré à l'examen des modalités des paiements à l'international. La première section traitera les moyens ou instruments de paiement à l'international. Si les parties conviennent que le paiement se fera en unités monétaires, il se matérialisera généralement par un virement qui traversera les frontières d'un pays vers un autre. La deuxième section abordera les principales techniques de paiement à l'international.

1. Les instruments de paiement à l'international

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support¹.

Les moyens de paiement sont la forme matérielle dans laquelle le paiement est effectué². Les parties peuvent convenir que le paiement par l'acheteur du prix des biens ou services fournis par le vendeur se fera en unités monétaires, locales ou étrangères, payées par remise d'espèces, de chèque, d'effet de commerce ou encore par virement bancaire ou postal.

¹ MARTINI Hubert., Techniques de commerce international, Ed. Dunod, Paris, 2017, p.25.

² DESIRÉ Loth, L'essentiel des techniques du commerce international, Ed. Publobook, Paris, 2009, p.91.

- L'exportateur cherchera à obtenir un mode de paiement qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité et qui lui garantira, en plus, de maintenir sa marchandise en propriété jusqu'au paiement intégral.
- L'importateur, quant à lui, va essayer de trouver un moyen de paiement lui permettant d'examiner la marchandise avant de payer afin d'être sûr que la marchandise est conforme à la commande, en souhaitant de payer le moindre coût³.

Nous présenterons successivement les moyens de paiement suivants :

- Le chèque ;
- La lettre de change ;
- Le billet à ordre ;
- Le virement international.

1.1. Le chèque (*check*)

Le chèque est un écrit, sous la forme d'un mandat de paiement qui permet au tireur (acheteur) d'effectuer le retrait d'une somme d'argent chez le tiré (banque de l'acheteur) afin d'y être créditée sur le compte du bénéficiaire (vendeur). Le chèque est un moyen de paiement à vue, donc payable dès la première présentation à la banque de l'acheteur. Le chèque n'est jamais un instrument de crédit⁴.

Ce moyen de paiement est encore très présent dans les mœurs commerciales de certains pays, tels la France, les Etats-Unis, le Royaume-Uni⁵.

Pour le règlement financier des opérations import/export, il est intéressant, en terme de risque, de distinguer les types de chèques suivants :

1.1.1. Le chèque d'entreprise

Emis par le titulaire du compte, acheteur (importateur) appelé « tireur », sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » le vendeur.

Le chèque de l'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à sa banque. Cet inconvénient peut être levé par une certification

³ KRAIEM Habib, Le financement des transactions internationales, Les cahiers de l'export, Cahier N°1, 2010, p. 10.

⁴ DESIRÉ Loth, op.cit, p.92.

⁵ VINCENT Olivier, La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer, Ed. Edipro, Belgique, 2009, p.153.

qui atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée au profit du vendeur pendant la durée légale de présentation du chèque⁶.

1.1.2. Le chèque de banque

C'est un chèque tiré par une banque sur ses comptes personnels. Il offre donc une garantie contre le risque commercial.

1.1.3. Le chèque « sauf bonne fin »

Par cette technique, l'exportateur dispose dès présentation du chèque au guichet de sa banque du montant de celui-ci sur son compte, mais sous réserve de bonne fin. Si le chèque reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

Selon Mayer et Rolin (1997)⁷, le chèque reste un moyen de paiement peu utilisé en matière de commerce international, car il comporte de nombreux inconvénients:

- Les législations sur le chèque sont différentes d'un pays à un autre ;
- Les règles sur l'opposition au paiement d'un chèque peuvent fortement varier d'un pays à l'autre (exemple : aux Etats-Unis, le tireur peut faire librement opposition au paiement d'un chèque déjà émis) ;
- Le délai de validité d'un chèque varie également d'un pays à l'autre ;
- Le temps d'encaissement d'un chèque est plus ou moins long ;
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur s'expose au risque de change ;
- Le chèque ne protège pas du risque commercial (sauf chèque certifié ou de banque)...

1.2. La lettre de change ou traite (*Bill of exchange*)

La lettre de change (appelée également traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la retourne acceptée, c'est-à-dire signée⁸.

Elle est fréquemment utilisée dans les pays du sud de l'Europe. C'est un effet de commerce qui sert, non seulement de moyen de paiement, mais aussi d'instrument de crédit. Dans ce

⁶ DESIRÉ Loth, op.cit, p.92.

⁷ MEYER Valère et ROLIN Christian., Techniques du commerce international, Ed. Nathan, Paris, 1997, p.90.

⁸ VINCENT Olivier, op.cit, p.153.

dernier cas, elle permettra au vendeur de mobiliser sa créance auprès d'une banque avant l'échéance et ainsi d'être payé plus rapidement.

La lettre de change est un moyen de paiement assez souvent utilisé en matière de commerce international, notamment dans le cadre du crédit documentaire, néanmoins, elle présente un certain nombre d'inconvénients⁹ :

- Elle ne supprime pas les risques d'impayés, de perte et de vol ;
- Son recouvrement peut être long.

L'exportateur qui tire une ou plusieurs lettres de change sur l'importateur, lui demande de les accepter, c'est-à-dire, de prendre par signature, l'engagement de les payer à l'échéance. L'acceptation du tiré permet, généralement, au tireur d'obtenir auprès de sa banque l'escompte de sa créance. Le paiement de la lettre de change peut être garanti par un aval, qui est une signature apposée sur le titre, pour en garantir le règlement à échéance. La valeur de l'aval dépend de la solvabilité de la personne qui donne cette garantie. L'aval d'une banque est le plus sûr, mais on peut aussi demander l'aval d'une société par ses principaux actionnaires ou sa maison mère¹⁰.

1.3. Le billet à ordre (*promissory note*)

Le billet à ordre est un écrit par lequel le souscripteur (acheteur) s'engage à payer, à une échéance prévue, une somme déterminée au bénéficiaire (vendeur). C'est un moyen de paiement à terme qui permet au vendeur d'accorder un délai de paiement à l'acheteur étranger. Néanmoins, si le billet à ordre ne mentionne pas d'échéance, il est considéré comme « payable à vue »¹¹.

Le billet à ordre s'apparente à la lettre de change avec la différence essentielle qu'il est souscrit par l'importateur (le débiteur) qui prend l'engagement de payer à l'ordre de l'exportateur (le créancier) une somme déterminée à une échéance déterminée. C'est ce qui explique que le vendeur préfère utiliser une lettre de change, plutôt que de laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce¹².

⁹ DESIRÉ Loth, op.cit, p.93.

¹⁰ KRAIEM Habib, op.cit, p.13.

¹¹ AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, Les nouveaux défis de l'internationalisation. Ed. De boek, Paris, 2010, p.317.

¹² KRAIEM Habib, op.cit, p.13.

Comme le chèque, le billet à ordre est un moyen de paiement émis à l'initiative de l'acheteur, le vendeur peut donc subir à tout moment un retard de paiement, voire un impayé. Il s'agit également d'un moyen de paiement d'utilisation moins fréquent en commerce international que la traite. Le billet à ordre est un effet de commerce qui sert avant tout de reconnaissance de dette entre deux parties (personnes, entreprises)¹³.

1.4. Le virement international

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (le débiteur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères.

Les avantages du virement international sont sa rapidité et sa commodité d'utilisation. Mais il ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

Par ailleurs, l'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur et il ne protège pas contre le risque de change si le virement se fait en devises étrangères.

Pour ce qui est des frais, il se compose d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. A cela, il faut ajouter les frais de transmission si l'entreprise a recours au SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunicatio). Le réseau SWIFT permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes¹⁴. C'est un moyen rapide souple, et les frais demandés par la banque pour la transmission postale, sont peu coûteux. Le virement SWIFT est privilégié puisque le risque de perte, de vol ou de falsification est impossible, vu qu'il n'existe pas de support papier.

Le paiement par virement traversant virtuellement les frontières des Etats est de loin le mode de règlement monétaire le plus utilisé et celui portant sur les montants les plus importants dans les opérations du commerce international. Plusieurs raisons expliquent le recours désormais systématique au virement : tout d'abord, la rapidité du procédé due essentiellement aux circuits électroniques utilisés ; ensuite, l'absence de support papier (contrairement aux instruments cambiaires) ou de tradition (c'est-à-dire une remise matérielle) d'espèces ; enfin la compétence des opérateurs bancaires qui gèrent les circuits de virements internationaux par

¹³ AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, op.cit, p.317.

¹⁴ MEYER Valère et ROLIN Christian., op.cit, p.91.

lesquels transitent des milliers d'ordres de virements chaque jour est le gage d'une sécurité accrue¹⁵.

La pratique de ces différents instruments de paiement suppose que les transactions concernent des acheteurs sûrs et des pays où les transferts de fonds sont faciles (ces instruments sont utilisés dans le cadre de *l'encaissement simple*). Dans le cas contraire, il est nécessaire de recourir à des techniques plus complexes qui font intervenir des intermédiaires.

2. Les techniques de paiement à l'international

Les techniques de paiement permettent à l'exportateur d'organiser et surtout de sécuriser la collecte du moyen de paiement. Ce sont, en fait, les différentes procédures à suivre pour que le paiement puisse être réalisé.

Dans le choix d'une technique de paiement, le vendeur va chercher la couverture du risque commercial ou de non-paiement de l'acheteur, du risque politique ou de non –transfert de la créance du pays acheteur vers le pays vendeur. En effet, il ne faut pas oublier que les moyens de paiement ne permettent pas la couverture du risque politique et pas toujours celle du risque commercial¹⁶.

Les principales techniques de paiement en commerce international sont :

- L'encaissement direct ;
- Le contre remboursement ;
- Le crédit documentaire ;
- La remise documentaire.

2.1. L'encaissement direct/ simple

L'encaissement simple est un encaissement au vu de la facture. Il consiste à ce que la marchandise ou le service soit payé, soit : ¹⁷

- d'avance, ce qui n'est pas toujours possible en fonction du contrôle des changes dans le pays de l'acheteur ;
- au comptant ou à échéance avec matérialisation d'une traite ou non.

¹⁵ Centre du commerce international, Financements et garanties dans le commerce international : guide juridique, Genève 2004, p.11.

¹⁶ DESIRÉ Loth, op.cit, p.91.

¹⁷ MARTINI Hubert., op.cit, p.25.

Le paiement est à la maîtrise de l'acheteur, la technique n'offre donc pas réellement de sécurité de paiement au vendeur. L'exportateur le réservera à ses clients solvables qu'il connaît parfaitement. Le virement simple est utilisé pour le paiement d'acompte ou en cas de paiement à la commande. En effet, l'exportateur peut solliciter un paiement anticipé, il s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple¹⁸. Le risque de non paiement est inexistant, cependant un certain nombre de pays qui appliquent le contrôle des changes, soumettent le paiement anticipé à des autorisations préalables, voire des interdictions. Ces mesures visent à empêcher, entre autres, les sorties de devises basées sur les importations qui pourraient se révéler fictives. D'autre part, cette modalité draconienne de paiement pour l'acheteur est souvent considérée pour ce dernier comme révélatrice de méfiance. Néanmoins, l'exportateur peut toujours exiger des acomptes raisonnables à la commande ou avant l'expédition, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou de la production. Cependant, l'acheteur sera en droit d'exiger la présentation par le vendeur d'une caution ou une garantie de restitution d'acompte.

2.2. Le contre-remboursement (*cash on delivery*)

2.2.1. Définition

Le contre-remboursement ou COD consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié au transporteur ou au transitaire¹⁹. En d'autres termes, cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Le contre-remboursement est utilisable pour les colis et les opérations de faible valeur unitaire. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

2.2.2. Mécanisme

Le contre-remboursement se réalise comme suit :

¹⁸ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., Management des opérations de commerce international, 6^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2003. P.98.

¹⁹ PASCO Corinne, Commerce international, 6^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2006, p.115.

1. Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire, jusqu'à l'acheteur avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;
2. Le transitaire au moment où il présente la marchandise au destinataire en demande le paiement ;
3. Dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur : c'est la livraison ;
4. Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre : le vendeur.

2.2.3. Les responsabilités du transporteur

Le transporteur chargé de la livraison des marchandises est garant et responsable vis-à-vis du donneur d'ordre. Si la marchandise a été livrée sans réclamation du montant convenu, le transporteur devient personnellement responsable du paiement de la transaction.

Le transporteur est engagé uniquement si la mention " contre remboursement" figure expressément sur le contrat de transport. Le transporteur a le droit de refuser cette mention. Il doit alors notifier son refus au client avant le chargement des marchandises.

Le simple fait d'inscrire "contre remboursement" sur la facture attachée aux marchandises, ou sur la facture remise au chauffeur ne fait pas la preuve que ce moyen de paiement était convenu entre le transporteur et l'expéditeur. Le paiement d'une marchandise contre remboursement est indivisible. Le transporteur n'a pas le droit d'effectuer des livraisons partielles en encaissant au prorata la marchandise livrée.

2.2.4. Les risques

Le paiement contre-remboursement ne garantit pas:

- Le refus de réception des marchandises ;
- Le risque commercial du chèque sans provision ;
- Le risque politique de non transfert des fonds encaissés.

2.2.5. Avantages et inconvénients

Le contre-remboursement est une technique intéressante pour des ventes par correspondance à des particuliers. Il s'agit d'une technique très simple et rapide. Néanmoins, son coût est élevé, il représente **2% à 5%** du montant de la facture réclamée²⁰. En outre, un risque important

²⁰ PASCO Corinne, op.cit, p.116.

peut confronter l'exportateur utilisant le contre-remboursement. Il s'agit du refus de ses marchandises par l'acheteur, pour plusieurs raisons, à savoir :

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé ;
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation ;
- L'acheteur n'a pas pu obtenir les devises demandées.

En cas de refus de prise de marchandise par l'acheteur, l'exportateur se trouvera dans l'obligation de stocker la marchandise en attendant son rapatriement ou sa mise en vente sur place à des conditions souvent moins avantageuses. Un refus aura donc inévitablement des incidences financières pour l'entreprise.

2.3. Le crédit documentaire

2.3.1. Définition

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés dans le contrat de base et qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués²¹. L'objet de ces documents est de rendre vraisemblable l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucun fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour peu que les obligations documentaires aient été respectées²².

Le crédit documentaire est transmis par une banque (notificatrice), qui n'est pas obligatoirement celle du bénéficiaire.

2.3.2. Mécanisme

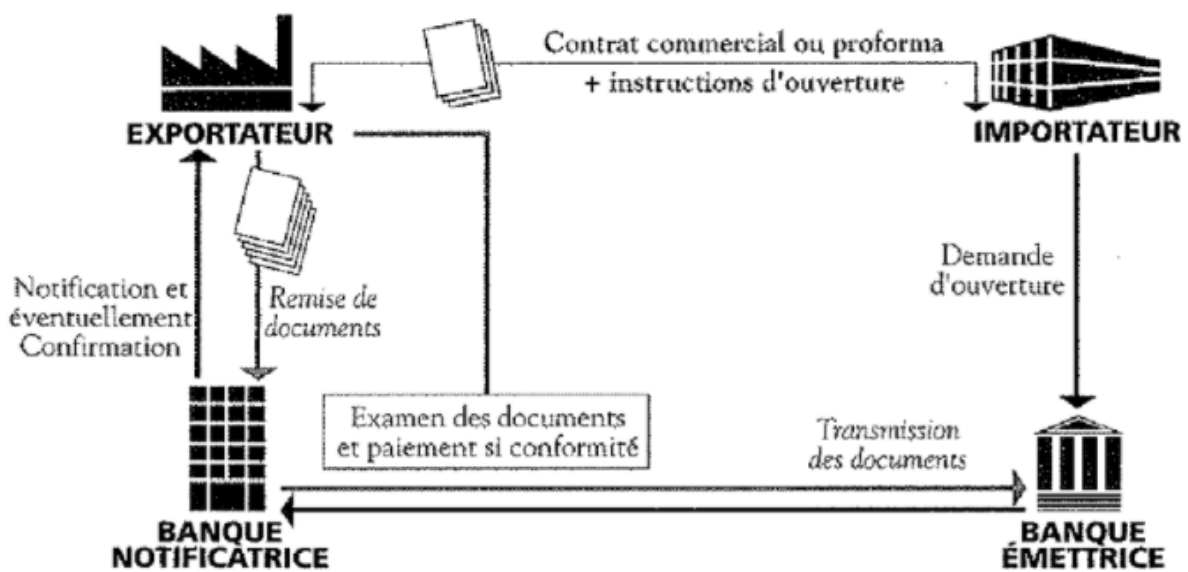
Une fois le contrat de base (contrat de vente) arrêté, l'importateur va inviter sa banque, qui jouera le rôle de banque émettrice, à ouvrir le crédit documentaire au profit de l'exportateur qui en sera le bénéficiaire. L'importateur agira comme donneur d'ordre conformément aux dispositions du contrat de base.

²¹ VINCENT Olivier, op.cit, p.155.

²² DESIRÉ Loth, op.cit, p.97.

Une fois le crédit notifié à l'exportateur, celui-ci peut remettre les marchandises au transporteur pour expédition. Il présente ensuite à la banque émettrice les documents requis (le plus souvent la facture, la police d'assurance et le titre de transport). La banque, après examen de la conformité des documents, effectue le paiement à l'exportateur. La banque se rembourse ensuite auprès du donneur d'ordre, c'est-à-dire l'importateur, moyennant remise des documents. L'importateur, en possession des documents est en mesure de prendre livraison de la marchandise.

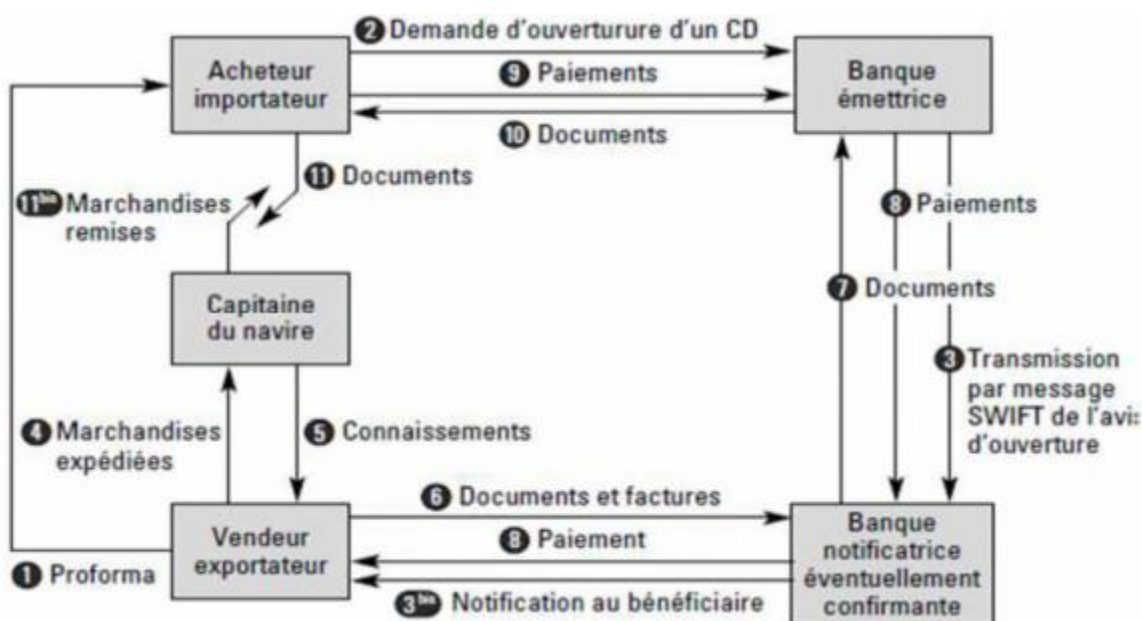
Figure N° 1 : Mécanisme du crédit documentaire



Source : VINCENT Olivier, La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer, Ed. Edipro, Belgique, 2009, p.156.

En détails, une opération de crédit documentaire se déroule comme est présentée dans la figure suivante :

Figure N° 2 : Fonctionnement d'un crédit documentaire



Source : LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Commerce international, 3^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2010, p.136.

- 1 l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- 2 l'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instruction précise.
- 3 la banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation le crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4 la banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- 5 dès que le vendeur est avisée du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il précède à l'expédition des marchandises.
- 6 le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.

⑦ à la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité si ces conditions satisfont aux conditions du crédit, la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).

⑧ la banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.

⑨ la banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse de la façon convenue la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire.

⑩ la banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.

11 l'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

2.3.3. Les acteurs du crédit documentaire

La réalisation d'un crédit documentaire fait concourir quatre principaux acteurs, l'absence d'un de ces intervenants rend impossible la réalisation et le déroulement du crédit documentaire :

- **Donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur (acheteur) qui demande l'ouverture d'un crédit documentaire au nom de son fournisseur dans sa banque.
- **Le bénéficiaire** : c'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.
- **La banque émettrice** : la banque du donneur d'ordre (l'acheteur) qui émet le crédit documentaire au nom du bénéficiaire.
- **La banque notificatrice (réceptrice)** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du vendeur et qui avise le client de l'opération de crédit documentaire sans prendre des engagements
- **La banque confirmatrice** : généralement c'est la banque notificatrice choisie par la banque émettrice et qui accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis de l'exportateur.
- **La banque réalisatrice**

Il s'agit de la banque en charge du paiement. Selon les cas, elle peut être la banque émettrice, notificatrice, confirmatrice ou une banque au choix de l'exportateur²³.

2.3.4. Les documents exigés dans un crédit documentaire

2.3.4.1. Les documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquelles la société qui les a émis s'engage, vis à vis de l'exportateur, à transmettre sa marchandise en bonne état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée. C'est ainsi qu'on parle de connaissance en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible coût).

- La lettre de voiture pour le transport par voie ferrée ;
- La lettre de transport aérien (LTA) pour les transports aériens ;
- La lettre de voiture routière pour le transport par camion.

2.3.4.2. Les documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise en cours de transport.

2.3.4.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur. Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce internationale et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise²⁴.

2.3.4.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise

- Facture commerciale (*commercial invoice*) : Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est impossible à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.
- La liste de colisage : précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.

²³ MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, Lexique du commerce international, Ed. Bréal, Paris, 2002, p.29.

²⁴ MEYER Valère et ROLIN Christian., op.cit, p.97.

- Le certificat de qualité :Etabli soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquant les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettant ainsi d'en garantir le bon état.

2.3.5. Les différentes formes d'un crédit documentaire

2.3.5.1. Le crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire est dit révocable lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises. L'exportateur conserve donc un risque tant qu'il n'a pas encore expédié ses marchandises. Il s'agit d'un simple instrument de paiement, sans garantie de paiement, puisque l'engagement de la banque émettrice est révocable sur instruction de l'acheteur²⁵.

En pratique, le crédit révocable est utilisé avec des acheteurs de confiance, sur des pays sans risque politique. Il permet un règlement rapide et, par là-même, un gain de trésorerie.

2.3.5.2. Le crédit documentaire irrévocable

Dans ce cas, le banquier ne peut pas revenir sur son engagement, quelque soit l'évolution de la situation de son client. Dans ce genre de crédit documentaire, l'exportateur est assuré d'être payé par le banquier de l'importateur, sauf dans le cas où il n'a pas respecté ses engagements.

Le risque politique et le risque de non transfert subsistent si le crédit documentaire est payable aux caisses de la banque émettrice. Le risque de faillite de la banque étrangère peut être contré par la confirmation de la banque notificatrice²⁶.

2.3.5.3. Le crédit documentaire notifié (non confirmé)

Le banquier de l'importateur est seul engagé. L'exportateur est totalement couvert contre le risque commercial, mais il n'est pas protégé en cas de risque politique, catastrophique ou de non-transfert et de risque pays.

2.3.5.4. Le crédit documentaire confirmé

L'engagement du banquier de l'importateur se fait par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur. L'exportateur qui respecte partiellement ses engagements est totalement assuré d'être payé.

²⁵MEYER Valère et ROLIN Christian., op.cit, p.94.

²⁶ MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, op.cit, p.76.

2.3.5.5. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Il s'agit d'un engagement irrévocable de la banque notificatrice qui devient confirmatrice (ou d'une banque tierce qui accepte de confirmer le crédit), en plus de celui de la banque émettrice et dans les mêmes limites qu'elle, en échange de documents conformes. C'est la protection absolue contre le risque de non-paiement, car le vendeur, payé dans son pays, est couvert contre le risque commercial et politique. Certains pays refusent le principe même de la confirmation estimant que l'engagement de leur banque, la banque émettrice, suffit. C'est le cas de l'Iran. Le vendeur doit donc demander à sa banque de prendre le risque banque et le risque pays à sa charge²⁷.

2.3.5.6. Les crédits documentaires spéciaux

a. Crédit documentaire avec acomptes

Dans ce cas le crédit documentaire s'effectue de différentes manières, la banque bénéficiaire doit présenter une garantie qui se réduit généralement en proportion des livraisons effectuées ce qu'on appelle acompte garantie. Prenons l'exemple de la « red clause » : permet à la banque désignée de verser une avance au bénéficiaire pour qu'il puisse procurer les marchandises.

b. Crédit documentaire renouvelable (*Revolving*)

Il s'agit d'un type de crédit documentaire utilisé pour les expéditions partielles ou qui s'échelonnent dans le temps. A l'ouverture, il faut noter le montant maximum de la transaction, puis ensuite, le crédit est utilisé par fractions. Son avantage est le fait qu'il permet d'éviter des ouvertures successives pour les courants d'affaires, les expéditions régulières, les en-cours de commandes. Ce crédit étant ouvert pour un montant global, il est donc onéreux et entame les lignes de crédit documentaire accordées par les banques²⁸.

Pour des prix attractifs, l'acheteur peut envisager l'entente avec le fournisseur pour une commande qui dépasse ses besoins actuels, la livraison sera donc faite sur une période déterminée et l'acheteur, dans ce cas, peut ouvrir un Credoc renouvelable d'un montant courant contre valeur d'une livraison fractionnée.

²⁷ MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, op.cit, p.76

²⁸ MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, op.cit, p.76

c. Crédit « back to back »

Lettre de crédit d'exportation qui couvre une lettre de crédit d'importation : une fois les contrats sont signés entre l'exportateur et l'importateur, ce dernier rédige une demande de crédit documentaire back to back, cette demande est transmise à la banque émettrice (la banque de l'importateur) , elle remet le crédit documentaire à la banque notificatrice (banque de l'exportateur).

L'exportateur dans ce cas réceptionne le crédit documentaire et établit le second crédit documentaire qu'il remet à la banque notificatrice qui devient alors la banque émettrice du second crédit. La banque émet un second crédit documentaire et le remet à la banque du second bénéficiaire, (le fabricant ou le fournisseur réel). Enfin La banque du second bénéficiaire notifie le crédit documentaire à la banque du fabricant, et la suite des opérations se déroulera comme un crédit documentaire classique.

2.3.6. Les modalités de paiement

Selon les *Règles uniformes relatives aux encaissements*, publié par la chambre de commerce international à Paris et approuvé par les banques « Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation » (RUU art.6 a, b)

Certes il existe différentes formes de réalisation de crédit documentaire :

2.3.6.1. Crédit documentaire réalisable par paiement a vue

L'opération se fait sur la base de « donnant-donnant », c'est-à-dire paiement contre document, la banque dispose d'un délai maximum de 5 jours ouverts pour les opérations de vérification des documents et la négociation. Cette modalité de paiement permet à l'importateur une ouverture de crédit documentaire auprès de sa banque en faveur de l'exportateur généralement.

2.3.6.2. Crédit documentaire réalisable par acceptation

L'exportateur tire une traite sur la banque émettrice à présentation de document, l'échéance de la traite peut être de 90 jours de la date d'expédition ou de la date de la facture, il n'y a pas donc paiement mais acceptation de traite à terme (effet de change).

2.3.6.3. Crédit documentaire réalisable par paiement différé

L'exportateur remet les documents à son banquier et celui-ci les transmet au banquier de l'importateur qui s'engage, par écrit, à effectuer le paiement à l'échéance dans la mesure où

les documents présentés seront conformes à ceux qui étaient prévus et où l'expédition aura été faite dans les délais prévus. Du point de vue des commissions, le crédit à paiement différé est meilleur que le crédit avec traite.

Les crédits documentaires à terme (les crédits contre acceptation et ceux à paiement différé) permettent à l'acheteur de revendre la marchandise avant l'échéance ce qu'il lui permet de payer avec le montant du crédit documentaire.

2.3.6.4. Crédit documentaire réalisable par négociation

Le crédit est réalisable par négociation à vue ou à terme, le crédit est utilisé par le bénéficiaire avec une traite et avec la présentation des documents spécifiés ou seulement contre remise de documents, cette technique permet de régler directement le fournisseur et elle est très utilisée.

2.3.6.5. La « *Stand-by letter of credit* »

C'est une garantie de paiement à première demande qui permet à l'exportateur et à l'importateur de réaliser l'opération d'échange sans la contrainte de transfert de documents. La banque de l'importateur s'engage à régler l'exportateur en cas de défaillance dans une échéance convenue.

2.3.7. Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages comme il procure des inconvénients :

2.3.7.1. Avantages

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans des délais fixés d'avance ;
- Il n'est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
- Pour l'exportateur : il garantit la sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
- Pour l'importateur : il garantit la sécurité de paiement car il ne paye que si seulement si les documents sont conformes.

2.3.7.2. Inconvénients

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur ;
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédure lourde et complexes ;
- c'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

Le bon fonctionnement d'un crédit documentaire nécessite le strict respect de l'avis d'ouverture. Pour cela, l'exportateur doit mettre en place une procédure rigoureuse afin d'éviter toute anomalie dans les documents (erreurs, omissions, retards) susceptible de rendre caduque le Crédoc²⁹.

Il faut s'assurer dès réception de l'avis d'ouverture qu'il sera possible de répondre aux exigences du crédit documentaire : les documents demandés peuvent être fournis, dans les délais impartis. Si tel n'est pas le cas, il est impératif de recontacter le donneur d'ordre (l'importateur) afin d'obtenir un amendement du crédit documentaire.

2.4. La remise documentaire

Concrètement, il s'agit d'une opération par laquelle une banque (émettrice) s'engage à la demande de son client, appelé donneur d'ordre, à régler à un vendeur (le bénéficiaire) un certain montant convenu à terme avant une date déterminée, contre remise de documents conformes prouvant la bonne exécution de la livraison ou des prestations³⁰.

L'encaissement documentaire s'effectue conformément aux « RUE 522 »³¹.

2.4.1. Principes de la remise documentaire

Cette procédure permet à un vendeur d'expédier sa marchandise tout en mandatant une banque afin qu'elle remette les documents nécessaires au dédouanement contre le paiement, ou l'acceptation, d'une lettre de change de la part de l'acheteur.

²⁹ PASCO Corinne, op.cit, p.118.

³⁰ VINCENT Olivier, op.cit, p. 155.

³¹ « Règles uniformes relatives aux encaissements », publié par la chambre de commerce international à Paris et approuvé par les banques.

La remise documentaire consiste à ce que le vendeur et l'acheteur aient une bonne relation basée sur la confiance, la solvabilité de l'acheteur et la stabilité politique et économique dans le pays de l'importateur.

La responsabilité des banques, dans le cadre des encaissements documentaires, se limite essentiellement à transmettre et à délivrer des documents contre paiement ou acceptation d'un effet de change. Les banques doivent agir de bonne foi et avec un soin raisonnable, c'est-à-dire que ces dernières ne seront pas responsables des retards ou des pertes dans la transmission des documents que si elles auront commis une faute grave.

- Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions ;
- L'encaissement documentaire assure une protection parfaite au vendeur, meilleur qu'une simple facture.

2.4.2. Les acteurs de la remise documentaire

- **Le donneur d'ordre :** c'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.
- **La banque remettante :** correspondante de la banque du vendeur dans le pays de l'acheteur³². C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assume aucun engagement ni responsabilité.
- **La banque présentatrice :** banque du vendeur qui présente les documents du vendeur à l'acheteur ou à sa correspondante, puis qui lui retransmet le paiement ou l'avis de sort³³. C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.
- **Le tiré :** c'est l'acheteur ou l'importateur, auquel sont présentés les documents d'encaissement.

³²MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, op.cit, p.29.

³³MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, op.cit, p.29

2.4.3. Les différentes formes d'encaissement documentaire

2.4.3.1. Documents contre paiement (D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que **contre paiement immédiat**, c'est-à-dire, au plus tard à l'arrivée des marchandises. Dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

2.4.3.2. Documents contre acceptation (D/A)

- **Contre un effet de change** : la banque présentatrice remet les documents **contre acceptation d'un effet de change** payable à une échéance ultérieure, en général de 30 à 180 jours après la présentation de la lettre de change, le tiré entre donc en possession de la marchandise avant la date de paiement.

Cette procédure n'offre pas au vendeur une garantie, car il supporte le risque du non paiement à l'échéance de l'effet de change.

- **Documents contre lettre d'engagement** : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur **contre une lettre d'engagement** où l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. A partir de cette formule, le tiré sera obligé de payer le montant de l'encaissement à une date fixe.

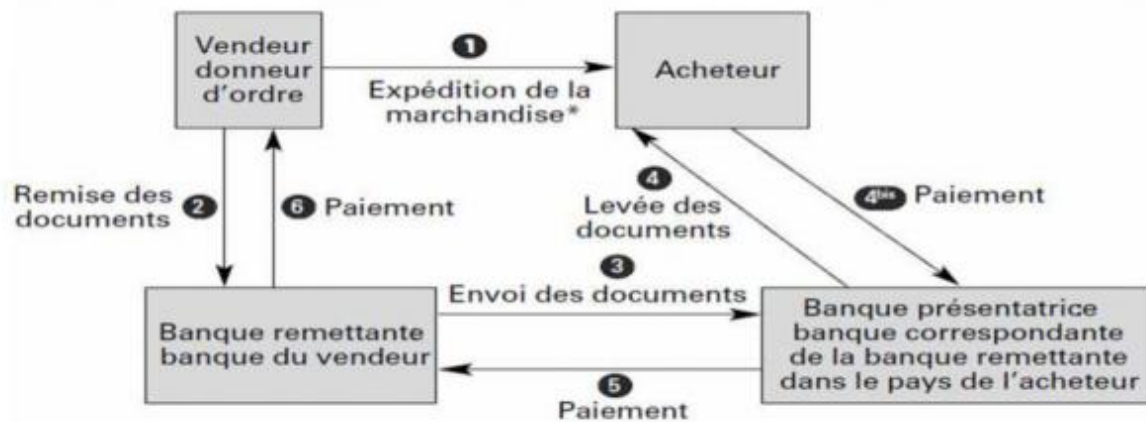
Il est important que la lettre d'engagement soit rédigée de façon précise et claire.

2.4.3.3. Documents contre acceptation et aval

Pour se couvrir contre le risque de défaillance de l'acheteur, une variante consiste à demander à la banque présentatrice d'ajouter son engagement sous la forme d'un aval, c'est-à-dire une signature sur l'effet qui garantit le paiement de la traite à son échéance, il reste néanmoins le risque de défaillance de la banque qui avalise et le risque pays.

2.4.4. Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire

Figure N°3 : Fonctionnement de la remise documentaire



Source : LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Commerce international, 3^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2010, p.145.

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, le déroulement de la remise documentaire se fait ainsi :

❶ la première étape

Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en la possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

❷ Deuxième étape

Les documents sont remis à la banque remettante, la banque de l'exportateur.

❸ Troisième étape

La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

❹ Quatrième étape

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traite. En acceptants les documents, l'acheteur lève les documents, la main levée de la marchandise.

⑤ ⑥ Cinquième et sixième étapes

Le paiement est transmis au vendeur qui est informé par « l'avis de sort ». Le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire. Dans le cas de relations commerciales régulières, l'exportateur pourra se dispenser d'utiliser une banque de son pays, il transmettra directement à la banque de l'acheteur les documents et la lettre d'instruction, afin qu'elle procède au recouvrement contre documents.

Cependant, il est important de signaler l'article 6 des RUE n° 522 : « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque... ». Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité.

2.4.5. Les documents d'une remise documentaire

La remise documentaire comporte un certain nombre de documents qui sont rassemblés et remis par l'exportateur à sa banque dans le but de les faire parvenir à son client par l'intermédiaire de sa banque, ces documents sont les suivants :

- Les factures qui sont des documents commerciaux qui détaillent la quantité et le montant de la marchandise ;
- Détails de la nature de marchandise (poids, colisage...) ;
- Le certificat d'assurance qui indique les risques assurés en cas de défaillances ;
- Les connaissements qui sont des documents qui attestent que la marchandise a été bien embarquée.

Les documents suivants permettent au client de retirer sa marchandise une fois arrivée au port de débarquement

- L'attestation BIVAC³⁴ qui atteste de la qualité et de la conformité de la marchandise ;
- Le certificat sanitaire et le bulletin d'analyse pour les produits alimentaires et les médicaments.

Dans le cadre d'une expédition par voie aérienne, on parle de lettre de transport aérien (LTA) .

³⁴ Bureau Inspection Valuation Assessment Control.

2.4.6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

2.4.6.1. Avantages

- L'acheteur ne pourra retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- C'est un moyen souple simple sur le plan des documents et dans l'exécution administrative ;
- Le coût de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux³⁵ ;
- L'importateur peut, dans certains cas, recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.

2.4.6.2. Inconvénients

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- L'acheteur peut ne pas venir récupérer la marchandise, l'exportateur doit alors la « brader » ou la réacheminer et supporter des coûts de transport³⁶ ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique, si l'entreprise se destine vers un marché instable ;
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

Conclusion

Si effectivement le marché international représente un énorme potentiel pour les entrepreneurs, la spécificité des risques qu'il recèle ne doit certainement pas être sous-estimée. C'est pourquoi, afin d'éviter des drames économiques, il est important pour l'entrepreneur de bien s'entourer. La plupart des grandes banques proposent un panel de services destinés aux entreprises désireuses d'investir dans une expansion au-delà des frontières nationales.

³⁵ AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, op.cit, p.320.

³⁶ AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, op.cit,p.320.

Les modes de paiement peuvent être divisés en deux grandes familles : celle des « techniques de paiement simple » et celle « des techniques d'encaissement documentaire ».

Parmi ces techniques de paiement documentaire, « le crédit documentaire » et « la remise documentaire » constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Chapitre 2 : Les techniques de financement des exportations à court terme

La nécessité de favoriser l'exportation et de permettre aux entreprises d'affronter la concurrence étrangère génère un besoin en financement inhérent du fait que le vendeur accorde un délai de paiement plus au moins long à ses clients étrangers.

L'engagement du vendeur d'exporter des biens ou des services a pour contrepartie un engagement de l'acheteur de payer un prix convenu. Or, l'étude du paiement dans le commerce international et des risques y afférents soulève des questions complexes qui diffèrent en fonction des termes du paiement, du procédé utilisé, de son origine et de la partie qui s'y engage.

L'importateur peut assurer le paiement à partir de sa propre trésorerie en bénéficiant, le cas échéant, d'un crédit par différé de paiement que pourrait lui accorder l'exportateur. En revanche, dans les opérations de grande envergure, celles à exécution successive ou nécessitant un paiement, parfois plusieurs mois avant la livraison, on devra recourir au crédit bancaire par caisse ou par signature.

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet, quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans). Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit:

- en cours de fabrication ou de livraison ;
- après l'expédition des marchandises ;

- en période de contentieux avec le fournisseur.

Nous présentons dans ce chapitre les principales techniques de financement à court terme que les exportateurs peuvent trouver auprès des banques telles que : le crédit de préfinancement, crédit fournisseur et acheteur, les avances en devises à l'export, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, l'affacturage, voire le forfaiting pour les opérations de montant unitaire élevé.

1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

1.1. Définition

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

Les crédits de préfinancement permettent à l'entreprise de disposer de la trésorerie nécessaire pour couvrir les frais supportés avant le démarrage d'un marché ou la commercialisation d'un produit³⁷. Par exemple, lors du lancement d'un nouveau produit, de nombreux frais doivent être engagés par l'entreprise (recherche de partenaires commerciaux, études de marché, rémunération des concepteurs, etc.). Un crédit de préfinancement peut permettre à l'entreprise de couvrir ces frais en attendant de pouvoir vendre son produit.

1.2. Caractéristiques

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations. Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

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

³⁷ NARASSIGUIN Philippe, Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie, Ed. Ellipses, Paris, 2019.

Le remboursement du crédit est assuré soit:

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

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

1.3. Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;

Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites.

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

2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger (MCNE)

Elle représente un financement de l'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

2.1. Définition

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

Il s'agit d'un financement à court terme sous forme d'escompte avec recours d'une créance export. Elle permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en monnaie nationale correspondant à la contre-valeur de la créance export diminuée des agios³⁸.

³⁸ MARTINI Hubert., op.cit, p.32.

2.2. Caractéristiques

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.

- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances ;
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance (6 mois maximum sur des biens de consommation et 18 mois maximum sur des biens d'équipement) ;
- Le crédit est consenti au taux de base bancaire plus une marge. La banque calcule la contre-valeur en monnaie nationale de la créance libellée en devises. Le cours de conversion est le cours « spot » à la date de création de l'effet ou le cours à terme dans le cas où l'exportateur se protège contre le risque de change par une vente à terme ;
- La provision de l'effet de mobilisation est, en principe, assurée par le rapatriement futur des fonds en provenance de l'étranger ;
- Le remboursement du crédit a normalement lieu à l'échéance de la créance, grâce au rapatriement des fonds versés par le client étranger.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

2.3. Procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

Il faut noter que la banque accorde à l'exportateur le montant de sa créance en escomptant une traite tirée sur l'exportateur. La MCNE peut porter jusqu'à 100% de l'opération. La banque perçoit des intérêts postcomptés.

La banque exige un document qui atteste de la réalité de la vente et donc de la recette future (facture, document de transport, un document douanier). Il s'agit d'une MCNE avec référence, c'est le régime normal³⁹.

L'exportateur remboursera, paiera le banquier une fois le crédit arrivé à échéance grâce au paiement du client étranger.

2.4. Avantages et inconvénients

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

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers ;
- Toutefois, la banque est sélective dans l'octroi des MCNE. C'est un escompte, avec recours. La banque est en risque, car à l'échéance, l'acheteur peut ne pas régler le fournisseur qui a bénéficié d'une MCNE.

3. Les avances en devises (ADE)

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devises ».

3.1. Définition

Les avances en devises constituent un financement à court terme que les firmes obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en monnaie nationale correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger⁴⁰.

3.2. Caractéristiques

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement. Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des devises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

³⁹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert., op.cit, p.143.

⁴⁰ Ibid., p.145.

3.3. Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit:

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque ;
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

3.4. Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants⁴¹:

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

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

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change ;
- La banque est sélective dans l'octroi des prêts en devises car il existe un risque bancaire si à l'échéance l'acheteur ne règle pas le fournisseur qui a bénéficié d'une ADE.

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

4. L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons « l'affacturage » ou « le factoring ».

4.1. Définition

Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée « factor » devient subrogée au droit de son client appelé « adhérent » en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement⁴².

⁴¹LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert., op.cit, p.145

⁴²MEYER Valère et ROLIN Christian., op.cit, p.113.

C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor », contre le paiement d'une commission.

Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

L'opération d'affacturage consiste donc en un transfert de créances commerciales, surtout à l'exportation, de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur⁴³. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

La société d'affacturage apporte un service financier complet :

- Gestion administrative complète de la facturation cédée, c'est-à-dire gestion des comptes clients et recouvrement des créances commerciales, comprenant le déclenchement des relances pour le compte de l'exportateur ;
- Financement de la facturation, si nécessaire ;
- Couverture du risque impayé à 100%.

4.2 Caractéristiques

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur:

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

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

⁴³ MARTINI Hubert., op.cit, p.32.

4.3. Déroulement

Le déroulement de l'opération se fait comme suit:

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ;
- Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise ;
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;
- L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par « l'affacturage » ;
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring ;
- Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque ;
- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor ;
- Le factor export transmet les effets au factor import ;
- Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

4.4. Coût

La rémunération du factor, en fonction des services offerts, varie de 0.8% à 2.5%. Cette commission d'affacturage rémunère les services du factor en matière de gestion des comptes clients et de garantie contre les impayés. Elle est proportionnelle au montant des factures cédées et son taux varie en fonction de plusieurs critères⁴⁴ :

- nature et importance du risque pris ;
- montant et nombre de facture ;
- nombre de clients à « suivre », et de pays en portefeuille.

Il faut tenir compte, d'autre part, du coût du financement en cas de paiement anticipé. Le coût du crédit est fixé au contrat, le recours au financement anticipé est bien évidemment facultatif.

⁴⁴ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., op.cit, p.146.

Plus le nombre de clients à observer est grand, plus la commission est élevée, afin de couvrir les frais administratifs de suivi (collecte d'information commerciales).

Parallèlement, plus le montant moyen des factures est élevé et plus le taux de commission baisse sous réserve de ne pas aboutir à un degré de concentration du risque trop élevé (risque sur peu de clients pour des montants importants).

4.5. Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants:

4.5.1. Outil de préfinancement

L'entreprise peut se faire préfinancer un pourcentage des factures cédées au factor, sachant qu'elle détermine elle-même le montant dont elle veut disposer. Ce financement peut se faire notamment via une ligne de crédit de caisse ou une avance en compte courant auprès de la banque avec laquelle le *factor* travaille en partenariat.

De plus, c'est un outil particulièrement intéressant pour les jeunes sociétés ou les sociétés en pleine croissance⁴⁵. Cela leur permet de financer l'accroissement de son fonds de roulement en se prémunissant au maximum contre toute défaillance éventuelle. C'est également valable si cette croissance passe par des acquisitions externes, étant donné que la firme achetée aura également un portefeuille de débiteurs. Il arrive que certains *factors* ouvrent des lignes de crédit sous forme de simples comptes débiteurs dans leurs propres livres, sans devoir passer par une banque pour se financer.

Dans ce cas, la banque n'intervient que comme intermédiaire strictement commercial entre le client et sa filiale d'affacturage.

Enfin, les sociétés ayant des activités saisonnières peuvent être intéressées par ce système. Etant donné qu'elles émettent leurs factures durant des périodes creuses, le factoring leur permet de maintenir leur fonds de roulement en état. Ainsi un fabricant de parasols les produira pendant l'hiver, mais devra pallier le risque de ne voir ses clients le régler qu'à la veille de l'été.

4.5.2. Outil de recouvrement

Le factor décharge l'entreprise du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues. Il lui permet ainsi de faire d'importantes économies d'échelle : d'une part sur

⁴⁵ VINCENT Olivier., op.cit, p.210.

les charges de personnel, d'autre part sur les frais d'assurance et les coûts des financements bancaires.

4.5.3. Outil de sécurisation

Le factoring offre une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non paiement à l'échéance peuvent également être couverts par une assurance-crédit prévue dans le contrat de factoring. Grace à cette assurance, l'entreprise peut se protéger jusqu'à 100% contre les clients insolvables.

Dans ce cas, le factor⁴⁶ fera fonction de courtier pour conseiller dans le choix d'un partenaire d'assurance-crédit et négocier les modalités de police les plus intéressantes en tenant compte des spécificités de l'entreprise. A noter qu'une assurance-crédit est généralement exigée par la banque en cas d'octroi d'avance.

De plus, si l'entreprise a une clientèle internationale développée, elle ne dispose pas nécessairement des ressources (ne fût-ce qu'au niveau de la langue de l'acheteur) pour un suivi efficace de ses factures. La plupart des sociétés de factoring, appartenant à d'importants groupes internationaux, disposent des moyens nécessaires pour mener à bien leur mission avec efficacité.

4.5.4. Outil de « gestion des crédits »

En comparaison avec un crédit bancaire traditionnel, le factoring (dans son option financement) n'est pas assimilé à une dette de l'entreprise envers un tiers, puisqu'il y a une cession d'actifs (les créances). De ce fait, les montants obtenus n'apparaissent pas au passif du bilan et les ratios traditionnels (solvabilité et liquidité) s'en trouvent améliorés⁴⁷. De plus, étant donné cette même caractéristique, il n'y a aucune obligation de remboursement mensuel contrairement au crédit.

Nous déduisons que le factoring se caractérise généralement par ce qui suit :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients ;

⁴⁶ VINCENT Olivier, op.cit, p.211.

⁴⁷ Idem.

- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

- Le coût de cette opération est relativement élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial en cas de retard de paiement par l'importateur.

Conclusion

De ce qui précède, nous déduisons qu'en accordant des délais de paiements, les exportateurs peuvent éprouver des besoins de refinancement auxquels les banques peuvent répondre par : des avances en devises, de la mobilisation des créances nées sur l'étranger ou de l'affacturage.

Faute d'exiger des acomptes, l'exportateur doit financer la période de fabrication et la période de crédit accordé à l'acheteur étranger. Ainsi, la banque peut se couvrir contre les risques de non paiement (risque de crédit sur l'exportateur) par une police d'assurance.

Chapitre 3 : Les techniques de financement des exportations à moyen et long terme

Si la relation traditionnelle « exportateur-acheteur étranger » existe toujours, force est de constater que les relations seront de plus en plus étroites entre les partenaires (l'exportateur est conduit non plus à vendre ses produits mais son savoir-faire, à participer au nouvel investissement, à accepter « l'ingérence de l'acheteur »). Cela a pour conséquence de modifier les formes de financement du commerce international, tout en attirant l'acheteur étranger en lui accordant des délais de paiement intéressants.

Dans ce chapitre, on abordera les financements des exportations à moyen et long terme. Ces derniers permettent aux exportateurs de bien d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients (acheteurs étrangers) des délais de paiement, en leur facilitant ainsi l'opération d'achat.

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 2 à 4 ans⁴⁸.

⁴⁸ CHERIGUI Chahrazed, Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, Mémoire de Magister en droit bancaire et financier, Université d'Oran, 2014, p.122.

1. Le crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

Dans le cas d'un crédit fournisseur classique à moyen ou long terme, c'est en principe l'exportateur qui orchestre l'ensemble de la transaction. En effet, l'exportateur accorde lui-même un crédit à son client étranger. En même temps, le fournisseur se fait assurer pour ses risques politiques et commerciaux liés au client concerné. L'exportateur peut alors mobiliser sa créance via le système bancaire⁴⁹.

1.1. Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire octroyé directement au fournisseur (exportateur) en lui permettant d'accorder des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de l'expédition partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'importateur.

Cette technique se caractérise par l'existence d'un seul contrat, qui est le contrat commercial qui comprend les conditions commerciales et financières.

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement aux exportateurs leur permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs. La banque prêteuse exigera généralement que la créance de prix soit matérialisée par un effet de commerce tiré sur l'acheteur, accepté par lui et le cas échéant, avalisé par une banque⁵⁰.

1.2. Caractéristiques

- Le crédit fournisseur est destiné à financer les biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont associés ;
- La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme; supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme ;
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : procédures des paiements progressifs ;

⁴⁹ BECUE Paul, Assurance-crédit et assurance-cautionnement, Ed.Suijkerbuijk, Belgique, 2013, p.161.

⁵⁰ Centre du commerce international, Financements et garanties dans le commerce international : guide juridique, Genève 2004, p. 90.

- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts ;
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

1.3. Déroulement du crédit fournisseur

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

- Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance ;
- Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières ;
- L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière ;
- Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

On distingue donc les éléments suivants :

- L'exportateur négocie avec son acheteur et accorde un sursis de paiement à moyen ou long terme. Un contrat unique arrête aussi bien les modalités commerciales que les conditions financières ;
- Ce sursis de paiement est représenté par un ensemble de traites ou lettres à ordre à échéance semestrielle tirées par l'exportateur sur le client et acceptées par ce dernier. Ces traites/ billets à ordre représentent le principal et les intérêts. Elles sont généralement avalisées par le banquier de l'importateur⁵¹.

Il faut noter que :

- L'escompte ne peut porter que sur une créance née : après accomplissement des obligations contractuelles (livraison des marchandises ou prestation exécutée) ;

⁵¹ BECUE Paul, op.cit, p.161.

- Les conditions de paiement doivent être stipulées dans le contrat commercial. Ce contrat est donc à la fois un contrat commercial et financier. En effet, le taux d'intérêts contractuel est librement négocié entre le client et le fournisseur. Ce taux couvre généralement les frais engendrés par la remise à l'escompte de l'effet de commerce à la banque (taux d'intérêt contractuel = agios d'escompte).

1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur comporte une panoplie d'avantages et d'inconvénients :

1.4.1. Les avantages

- Le financement peut porter sur l'intégralité du contrat ;
- l'existence d'un seul contrat rend l'opération de la mise en place du crédit simple et rapide ;
- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

1.4.2. Les inconvénients

L'exportateur qui a recours à ce financement est confronté à quelques inconvénients :

- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge ;
- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).

Parmi les risques qui caractérisent le crédit fournisseur, nous pouvons citer:

a) Risques encourus par la banque

- Risque de voir le fournisseur dans l'incapacité de payer la dette, dans le cas de non paiement du client (escompte réalisé sauf bonne fin) ;
- Risque de change : risque de fluctuation de la devise étrangère par rapport à la monnaie nationale. Si le contrat stipule que le paiement se fera dans la monnaie nationale du client et que la monnaie prend de la valeur, la banque, lors du paiement de la créance, subira une perte de change.

b) Risques encourus par le fournisseur

- Risque de fabrication : l'interruption de l'exécution des obligations contractuelles en la personne de l'acheteur en raison de la survenance d'un fais générateur de sinistre

ayant un caractère politique ou commercial. Si un problème survient pendant la période de fabrication, les frais de fabrication restent à la charge du fournisseur ;

- Risque de crédit : en cas de non paiement d'une échéance ou de la totalité de la créance par l'acheteur, la banque exigera le paiement de celle-ci par le fournisseur.

2. Crédit acheteur

Cette solution est particulièrement adaptée au financement de projets. Elle est préconisée pour répondre aux besoins d'exportateurs de biens d'équipement qui souhaitent être payés au comptant tout en accordant un délai de paiement à leurs clients.

2.1. Définition

Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur.

Le crédit acheteur est une ouverture de crédit auprès d'une banque ou d'une institution publique qui s'engage directement à accorder un prêt à un acheteur étranger, de sorte que l'acheteur puisse se procurer les biens ou services auprès du fournisseur du pays d'exportation⁵².

L'importateur étranger peut acheter comptant mais peut, également, avoir recours à un prêt bancaire pour le paiement du prix⁵³. Des techniques bancaires de crédit export ont été développées pour assurer au vendeur qu'après avoir exécuté le contrat, le montant du prêt lui sera effectivement versé. Le crédit est négocié pour l'importateur par l'exportateur auprès d'une banque du pays de ce dernier, qui, sur ordre irrévocable de l'emprunteur, versera les fonds directement au vendeur.

2.2. Caractéristiques

- Ce type de financement se caractérise par l'existence de deux contrats indépendants. Il s'agit d'un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur et d'un contrat financier qui est le contrat de crédit :

⁵² BECUE Paul, op.cit, p.162.

⁵³ Un crédit acheteur peut être accordé en parallèle à un crédit financier, dit d'accompagnement, ne bénéficiant pas de la garantie d'un assureur-crédit faute de réunir les conditions exigées (affectation spécifique, ou couvrant des biens d'origine déterminée).

- le contrat commercial entre le fournisseur et l'acheteur, relatif à la fourniture de matériel et/ou à l'exécution de prestations ;

- le contrat financier ou convention de crédit entre la banque du vendeur et l'acheteur, ou la banque de ce dernier.

-Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières ;

- Le montant de ce crédit correspond généralement à 85 % du montant total du contrat commercial, de ce fait, l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 % à l'exportateur ;

- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial ;

-Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives ;

- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination ;

- les frais financiers, commissions et marges, liés au crédit acheteur sont supportés par l'importateur. Selon la complexité de l'opération et sa durée, certaines commissions peuvent être à la charge de l'exportateur.

2.3. Le déroulement du crédit acheteur

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison... Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger.

La banque s'engage à payer le fournisseur national (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

2.4. Typologie des crédits acheteurs

Nous distinguons les crédits acheteurs directs et indirects⁵⁴ :

⁵⁴ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., op.cit, pp.153-154.

2.4.1. Les crédits acheteurs directs

Dans le cas d'exportation de biens d'équipement (camions, grues, ...) ou de matières premières immédiatement utilisables, la période préalable n'existe pas. Il y aura simultanéité entre la réalisation des prestations (dates d'expédition le plus souvent) et le paiement de l'exportateur. La banque est en mesure de fixer très rapidement la date de début des remboursements. Ainsi, les crédits acheteurs sans période préalable sont nommés crédits acheteurs directs.

2.4.2. Les crédits acheteurs indirects

Durant la période préalable, la banque est amenée à débloquer graduellement le montant du crédit acheteur. Le déblocage des fonds se fait selon de multiples modalités qui peuvent parfois être combinées. Les cas les plus fréquents sont les suivants :

- crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations internes ;
- crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations externes (appelé aussi faux paiement progressif).

a) Les crédits acheteurs avec paiements progressifs sur prestations internes

Ce type de crédit repose sur le fait que les paiements sont prévus indépendamment de la réalisation effective des prestations mais en fonction, soit des dates calendaires, soit de clés techniques.

Exemples

- ***Echéancier selon des dates calendaires***

Il est prévu dans la convention de crédit et dans le contrat de crédit que les déblocages se feront aux dates suivantes :

- 20% le 1^{er} septembre N ;
- 30% le 1^{er} novembre N+1 ;
- 10% le 1^{er} avril N+2 ;
- 40% le 1^{er} décembre N+3.

- ***Echéancier selon des évènements***

- 25% 3 mois après la date d'entrée en vigueur du contrat commercial ;
- 25% 6 mois après la date d'entrée en vigueur ;
- 50% 12 mois après la date d'entrée en vigueur ;
- date limitée d'utilisation du crédit 15 mois après la date d'entrée en vigueur.

- **Echéancier selon des clés techniques**

- 20% à la livraison des sous-éléments de fabrication contre documents de transports et bon de livraison ;
- 35% à la date d'achèvement du montage des structures de bâtiments ;
- 20% à la date des essais techniques ;
- 15 % à la date de la réception provisoire ;
- 10% à la date de la réception définitive.

b) Le crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations externes

Il prévoit que les règlements au fournisseur se font au fur et à mesure de l'exécution des prestations ou de la fourniture des équipements. Les règlements interviennent en proportion du pourcentage qui est affecté à chaque livraison.

2.5. Avantages et inconvénients du crédit acheteur

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages mais souffre de quelques inconvénients.

2.5.1. Les avantages

- Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays, c'est un argument qui peut être décisif dans la négociation d'un contrat commercial ;
- L'acheteur peut, en outre, bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays ;
- L'exportateur a, quant à lui, l'avantage :
 - d'être **réglé au comptant** (Il est dégagé du risque d'impayés qui est transféré à la banque prêteuse) ;
 - d'être **dégagé du risque financier sur son acheteur étranger**, du suivi administratif du paiement et de la poursuite du débiteur défaillant ;
 - de voir la **créance supprimée de son bilan**.

2.5.2. Les inconvénients

Le crédit acheteur implique les limites suivantes⁵⁵:

⁵⁵ Centre du commerce international, op.cit, p. 90.

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- L'acheteur se trouve face à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- Le coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- Enfin, le risque de change, puisque le crédit se fait dans une monnaie étrangère.

Ainsi, nous déduisons que le crédit acheteur est accordé par une banque à l'acheteur étranger pour effectuer les paiements dus au vendeur. Sur mandat irrévocable de l'acheteur emprunteur, la banque débourse le crédit au fur et à mesure des livraisons par le vendeur, tel qu'indiqué dans des documents convenus que le vendeur s'engage à présenter à la banque. La banque prêteuse bénéficie d'une assurance-crédit octroyée par des agences spécialisées couvrant le risque politique sur l'acheteur. D'autres sûretés peuvent être demandées, y compris des garanties de la banque de l'acheteur ou des nantissements d'actifs.

3. Le crédit-bail international (*le leasing*)

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure «le crédit-bail » appelé aussi «location financière » ou plus couramment «*leasing* ». Cette technique est apparue en Grande Bretagne au siècle dernier et s'est développée aux Etats Unis dans les années 60, pour s'étendre par la suite à plusieurs autres pays.

3.1. Définition

Le crédit-bail est un mode de financement qui consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit, l'équipement est loué pour une durée déterminée. Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur. Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

C'est ainsi que le fournisseur ne vend pas directement l'équipement à l'utilisateur final mais le vend à la société financière qui se charge de le louer au preneur.

Le crédit-bail peut être soit :

3.1.1. Financier (*finance lease*) : la location est conclue par des établissements de financement spécialisés, pour la durée de l'exploitation économique de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (>90%).

Dans ce cas, tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés au locataire (preneur).

3.1.2. Opérationnel (*operating lease*) : la location est conclue par des fabricants d'équipements, à la fois fournisseurs et bailleurs.

Dans ce cas la location est conclue pour une durée inférieure à la période d'exploitation économique de l'actif, ce qui fait que les biens en question peuvent être revendus ou loués à nouveau. Les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.

Il peut être aussi défini selon :

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

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

Les divergences entre les droits applicables dans les différents pays ont conduit UNIDROIT à élaborer une convention internationale ayant pour but d'uniformiser le droit relatif au crédit-bail (clarification et uniformisation des droits et obligations des parties impliquées dans l'opération), il s'agit de la convention d'OTTAWA du 28/05/88 sur le crédit-bail. Cette convention doit être respectée par tous les pays qui l'ont ratifiée⁵⁶.

3.2. Caractéristiques

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les : matériels de transport : avions, navires, les équipements pétroliers, les machines..

- L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats: *Contrat technique* entre le preneur et le fournisseur ; *Contrat de fourniture* entre le fournisseur et le bailleur; *Contrat de crédit-bail* entre le bailleur et le preneur.

⁵⁶ GAVALDA Christian, Droit international privé, Ed du C.N.R. Paris, 1989, pp. 59-75.

- Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

3.3. Le déroulement

Dans une opération de leasing, l'entreprise ou le professionnel utilise un matériel sans en être propriétaire. Il y a donc dissociation juridique et comptable entre la propriété et l'utilisation du matériel. Ce n'est pas la valeur patrimoniale du matériel qui importe, mais son coût d'utilisation, incluant le montant du loyer, comparé à son rendement financier.

Le futur locataire choisit librement son fournisseur, le matériel et en négocie le prix. Le matériel est commandé au fournisseur qui le livre au locataire et facture le bailleur. Le bailleur loue le matériel au locataire pour une durée et un loyer convenu.

3.4. Avantages et inconvénients

Ce mode de financement comporte de nombreux avantages⁵⁷ :

a) *Pour le preneur*, en lui permettant :

- d'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres et d'obtenir, à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- de bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique.

L'intérêt principal pour l'importateur est que le crédit-bail lui permet d'obtenir de nouveaux outils de production, par exemple, sans avoir mobilisé le montant total de l'investissement. Dans certains pays, le preneur bénéficie d'une fiscalité attrayante (possibilité d'amortir fiscalement un bien dont il n'est que l'utilisateur et non le propriétaire) et d'une déduction partielle ou totale des droits de douane import.

D'autre part, la société de crédit-bail se substitue au preneur pour l'achat de l'équipement et négocie en prenant en compte les intérêts de l'utilisateur final (elle ne tient pas à surpayer un équipement, de crainte de fragiliser l'acquéreur qui est aussi son débiteur). Ces opérations peuvent être traitées soit par des banques nationales ou étrangères (celles du pays de l'importateur ou de l'exportateur).

⁵⁷ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., op.cit, p.163.

b) *Pour le fournisseur*, en lui permettant :

- de bénéficier d'un financement souple;
- d'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change.

En effet, pour l'exportateur, cette opération équivaut à une vente au comptant ; ce dernier n'a pas le souci du risque d'impayé ou du risque de change.

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients:

- Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants ;
- La complexité du montage de l'opération ;
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

4. Autres techniques de financement

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et du *leasing*, les opérateurs internationaux disposent d'autres techniques de financement à moyen et long terme, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

4.1. Le forfaitage (*Forfaiting*)

Le mot forfait provient du vieux français (à forfait) qui signifie l'abandon de certains droits.

4.1.1. Définition

Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.

Le forfaitage⁵⁸ se définit comme l'achat de créances à moyen terme, nées à l'exportation, par une institution financière spécialisée : le forfaitaire.

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de *forfaiting* en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte⁵⁹.

⁵⁸ LOUBERGÉ Henri, MAURER Pierre, Financement et assurance des crédits à l'exportation, Ed. Librairie DROZ, Genève, 1985, p.93.

⁵⁹ MARTINI Hubert., op.cit, p.34.

Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

Comme dans le crédit fournisseur, l'achat s'effectue sous retenue d'un escompte commercial, appliqué à chaque traite en fonction de la période restant à courir jusqu'à son échéance. Mais le signe distinctif du forfaitage est que l'acheteur de la créance renonce à son droit de recours envers les précédents détenteurs de cette créance. L'exportateur ne répond que des défauts de la marchandise livrée. Tous les autres risques- risque commercial, risque politique et risque de change sont pris par le forfaiteur.

Le forfaitage se distingue nettement du factoring. Le forfaiteur achète ferme des créances spécifiques à moyen terme, alors que le factor promet seulement de gérer des créances à court terme, futures et non déterminées. Dans le factoring, l'accent est mis sur la gestion des créances, alors que dans le forfaitage il porte simultanément sur le financement et la reprise des risques.

4.1.2. Caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

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

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

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte. Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5 ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans.

Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par le forfaiteur. Après le rachat de la créance, le forfaiteur n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur.

Cette technique ne doit pas être confondue avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures

et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées⁶⁰.

Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billets à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur....Ce coût contient :

- une commission (rémunération du forfaitaire) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement ...

- un coût de refinancement : le taux de référence qui est généralement le LIBOR⁶¹ sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du coût de refinancement).

- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaitaire et l'échéance des créances commerciales.

Il convient de souligner également que le forfaitage est une technique à double intérêt :

- Pour l'exportateur : c'est une technique de financement ;
- Pour l'importateur : c'est une technique de garantie.

4.1.3. Déroulement du forfaiting

Le nombre d'intervenants dans le cadre d'une opération de forfaiting est de 4:

- Le forfaitaire ;
- La société exportatrice ;
- La société importatrice ;
- Et la banque de l'exportateur.

Cette technique de règlement à l'export intéresse aussi bien les exportateurs que les importateurs. Le forfaiting permet le financement de créances par un forfaitaire.

Elle se déroule en 7 étapes :

1. La mise en place du contrat commercial entre la société exportatrice et la société importatrice ;
2. La demande de garantie auprès de la banque de l'importateur ;

⁶⁰ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., op.cit, p.159.

⁶¹ C'est un taux de référence du marché monétaire de différentes devises.

3. Le contrat de forfaiting entre le forfaiteur et l'exportateur ;
4. La livraison de la marchandise par l'exportateur à l'importateur ;
5. La remise du support de paiement garantie ;
6. La présentation au forfaiteur du support à l'escompte par l'exportateur ;
7. Le paiement du net escompte par le forfaiteur à l'exportateur.

4.1.4. Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux avantages⁶² :

a) Pour l'exportateur

- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant ;
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours ;
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées ;
- Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger ;
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances ;
- La couverture du risque de change directement dans le cadre du forfaiting.

b) Pour le forfaiteur

L'avantage, pour le forfaiteur, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaiteur est indispensable ;

⁶² MARTINI Hubert., op.cit, p.34.

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

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à "l'endossement" des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage.

Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

4.2. La confirmation de commande

Selon que le montage est triangulaire (acheteur-établissement financier spécialisé- vendeur) ou bilatéral (vendeur-établissement financier spécialisé), on parle de confirmation de commande ou de rachat forfaitaire des créances nées.

Il s'agit d'un mécanisme particulier d'escompte sans recours à un crédit fournisseur accordé par un exportateur⁶³. Ce système nécessite l'intervention d'une société de confirmation de commande qui évalue le risque et sert d'intermédiaire dans la négociation, ce qui constitue un atout pour les entreprises peu expérimentées avec l'exportation...La société de confirmation perçoit une rémunération composée de trois éléments :

- la commission de confirmation de commande ;
- le coût du financement ;
- le coût de la garantie.

Cette technique nécessite la signature par le client étranger d'une demande de confirmation, ce qui a pour conséquence de lier l'exportateur, l'acheteur étranger et la société de confirmation de commande. L'exportateur est réglé contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

⁶³ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., op.cit, p.157.

Conclusion

Après avoir exposé dans ce chapitre les techniques de financement les plus utilisées dans le commerce international, les remarques suivantes méritent d'être soulignées :

Chaque présentation de procédure a été suivie d'un commentaire sur les avantages et les inconvénients propres à chaque technique pour noter qu'il n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire nous avons tenté de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté.

La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Il y a lieu de préciser, enfin, que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

Chapitre 4 : Les risques liés au financement du commerce international et leur couverture

L'éloignement des acheteurs, leurs cultures différentes, la variation des législations, la multiplicité des intermédiaires, l'instabilité monétaire et politique, l'apparition des nouvelles technologies et l'émergence de nouveaux pays industrialisés sont autant de facteurs qui rendent les risques liés aux opérations import/ export difficiles et complexes.

En effet, le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

Dans les points qui suivent, nous traiterons les principaux risques qu'encourent les partenaires commerciaux internationaux en utilisant différentes techniques de paiement.

1. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés à une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : *la remise documentaire et le crédit documentaire*.

1.1. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception⁶⁴.

⁶⁴ FORTERRE Damien, LAFARGE Catherine, Gérer les risques des achats à l'international, Ed Dunod, Paris, 2013 p190.

1.1.1. Risque pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité.

Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.1.2. Risque pour l'exportateur

a) *Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise.* Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

- Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

b) *Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur*⁶⁵. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrée en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avalisée) peut donc rester impayée alors que l'acheteur a retiré la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

- Pour se prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice, de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment, le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

⁶⁵ PIRRON MOINEL Marie-Jo, Modernité et documentaires : une mise en cause de la représentation, Ed. L'Harmattan, Paris, 2010, p.166.

1.1.3. Risque pour la banque du vendeur

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur⁶⁶.

1.2. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice

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

1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents .Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve⁶⁷.

⁶⁶ MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie, Ed. Revue banque, Paris, 2007, p.30.

⁶⁷ LOMBARDINI Siro, Droit et pratique du crédit documentaire, Ed. Helbing et Lichtenhahn, Allemagne, 2000, PP.34-35.

1.2.3. Risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

1.2.4. Risque pris par le vendeur

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

2. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré, essentiellement, soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseur, qui sont les techniques de paiement les plus utilisées. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.

2.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur

2.1.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas, il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion du contrat à celle de livraison.

2.1.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient après la livraison de la marchandise. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des

échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur⁶⁸.

2.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

2.2.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur ;
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve dans la situation où il a engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

2.2.2. Le risque de crédit

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

2.2.3. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants⁶⁹.

Dans les points qui suivent, nous présenterons les risques susceptibles de résulter des différentes techniques de financement des exportations (sans distinction).

⁶⁸ MANNAI Samir et SIMON Yves, Technique Financière Internationale, 7 ème édition, Ed. Economica, Paris, 2001, p.94.

⁶⁹ BERTRAND LARRERA De Morel, Risque et financement bancaire des PME, Revue Banque, n° 550, juillet-août 1994, p. 56.

3. Les risques de non-paiement

Exporter avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente pas une opération commerciale réussie, il faudra encore sécuriser le paiement du prix et se prémunir contre le "risque de non-paiement" (risque crédit).

Pour se faire, l'exportateur doit réfléchir à une politique de gestion du risque crédit sur la base d'une analyse (évaluation) des différents déterminants de ce dernier.

Toutefois, avant de parler de gestion du risque crédit, il faudra tout d'abord identifier ce risque, en exposant les différentes formes que peut revêtir ce crédit.

3.1. Définition

Le risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue⁷⁰.

3.2. Identification du risque

Le risque de non-paiement ou du crédit est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il s'agit de défaut de paiements qui prend l'une des formes suivantes :

3.2.1. Risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant dans ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.

3.2.2. Risque politique (risque pays)

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...)⁷¹.

⁷⁰SERVIGNY Arnaud, ZELENKO Ivan , Le risque de crédit: face à la crise, 4^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2010, p.96.

⁷¹ BERLAND Nicolas, RONGE Yves, Contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales, Ed Pearson, Paris, 2013, P422.

a) Le risque politique (au sens strict)

Qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique du pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre,...).

b) Le risque de non transfert

Ce risque provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

c) Le risque bancaire

Il est lié à l'insolvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

Le risque de non-paiement est la probabilité, plus ou moins forte, que le client ne paie pas à l'échéance de la facture.

Sachant que l'impayé est la première cause de défaillance des entreprises, maîtriser ce risque est essentiel pour la pérennité de l'activité.

A l'international, ce risque est de deux natures⁷² :

- *Le risque commercial* : insolvabilité de fait (carence) ou déclarée (de droit) du débiteur (importateur). Ce risque est donc lié à l'acheteur et son micro environnement.

Exemple : l'acheteur a des difficultés financières ponctuelles ou bien il décide de ne pas payer ou retarder le paiement en invoquant un litige commercial (justifié ou non) ; l'acheteur n'est plus en mesure de payer (liquidation judiciaire).

- *Le risque pays* : cette fois, le risque est lié au pays de l'importateur (contexte politique, économique, géographique, social, juridique).

Exemples : guerre, révolution, émeute, volonté délibérée d'un acheteur public à la fois contre le risque de non transfert bancaire, catastrophe naturelle..

Certaines ventes peuvent cumuler ces deux risques. Ainsi pour se protéger à la fois contre le risque commercial et contre le risque pays, les opérateurs utilisent actuellement l'assurance-crédit ainsi que le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

⁷² BOUVERET-RIVAT Céline, BRUN Florence, DOCROS Catherine, MERCIER-SUISSA Catherine, Fiches de Stratégie de développement des exportations, Ed. Ellipses, Paris, 2021.

4. Le risque de change

La venue du commerce international a permis aux entreprises exportatrices d'établir de nombreux liens d'affaires avec des partenaires étrangers. Bien que favorable sur un plan économique, cet avènement a créé l'apparition d'un risque auquel de nombreuses entreprises doivent faire face dans leur quotidien : *le risque de change*. En effet, une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'actifs libellés en devises étrangères. A contrario, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de la monnaie nationale freinant les exportations.

4.1. Définition

Le risque de change, cette dénomination unique, désigne l'éventualité d'une variation du taux de conversion entre deux devises⁷³.

Le risque de change concerne les payables ou recevables en devises étrangères engendrés à la suite de contrats déjà signés (ou à venir) de l'entreprise. Il s'agit du risque de voir la devise fluctuer de façon défavorable et ainsi devoir convertir la devise étrangère selon des conditions moins favorables qu'originellement budgétées. On parle ici du risque de change de transaction.

Autrement dit, le risque de change est le préjudice financier que doit subir une entreprise lorsqu'elle réalise une opération dans une devise étrangère. C'est le résultat de la variation du cours de la devise par rapport à la monnaie de l'opérateur entre la date de signature du contrat et la date de réalisation dudit contrat⁷⁴.

- Pour un importateur : risque d'une appréciation de la devise étrangère.
- Pour un exportateur : risque d'une dépréciation de la devise étrangère.

4.2. Risques de change liés aux opérations commerciales

Toute entreprise qui réalise des opérations commerciales libellées en monnaies étrangères est soumise à un risque de change: le règlement financier de cette opération peut se réaliser à un cours différent de celui qui a été retenu au moment de l'engagement de l'opération. Le risque de change est dû au décalage de temps qui peut exister entre le règlement de l'opération et l'engagement de cette opération. Pour une entreprise d'export le risque de change peut naître

⁷³ COUGNAUD Benoît, Dans l'univers des risques en finance, Ed. Presses de Sciences Po, France, 2007, p.29.

⁷⁴ JOKUNG-NGUÉNA Octave, Mathématiques et gestion financière: Applications avec exercices corrigés, 1^{ère} édition, Ed. De Boeck et Larcier s.a., Bruxelles, 2004, p.294.

bien avant la conclusion du contrat ou la facturation, par exemple lors de la parution d'un catalogue.

Dans ce cas, pour les entreprises qui exportent, le risque de change découle de la possibilité qu'une fluctuation défavorable du taux de change fasse en sorte que l'entreprise reçoive un montant en monnaie nationale inférieur à celui initialement prévu. Pour les entreprises qui importent des produits et services et qui paient leurs fournisseurs étrangers en monnaie étrangère, le risque découle de la probabilité qu'une fluctuation des taux de change les oblige à payer davantage en monnaie nationale que le montant prévu.

4.3. Risques de change liés aux opérations financières

Toute entreprise qui prête ou emprunte en devises étrangères, à court, moyen ou long terme, s'expose à un risque de change. Une entreprise qui emprunte craint une appréciation de la devise dans laquelle est libellé son emprunt car, elle pourrait être obligée de rembourser un capital plus important que celui qu'elle a emprunté.

Une entreprise qui prête prend le risque de voir se déprécier la devise dans laquelle elle a libellé son prêt, ce qui aurait pour effet de diminuer le capital qui lui sera remboursé.

Conclusion

Le mot « risque » revêt une signification différente pour le spécialiste de l'environnement, l'assureur, le commerçant, le banquier ou le financier. Cependant, quelle que soit la définition qui lui est attribuée, la notion de risque est généralement assemblée aux notions de probabilité, dommages et événements indésirables.

Dans ce chapitre, nous avons essayé de passer en revue les principaux risques inhérents aux différentes techniques de financement des opérations du commerce international.

Il est évident que les transactions internationales impliquent inévitablement des risques à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur, d'où il peut y avoir manquement des engagements pris de la part de l'une ou de l'autre des parties du contrat.

Dans le but de minimiser ces risques, et pour que l'importateur et l'exportateur s'assurent que la transaction commerciale se déroule dans de bonnes conditions, des mesures de couverture ont été mises à leur disposition. Le chapitre qui suit fera l'objet des principales méthodes de couverture contre ces risques.

Chapitre 5 : La couverture des risques liés au financement du commerce international

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs place sur la scène internationale.

Au cours de ce chapitre, nous examinons, dans un premier lieu, les garanties mises en faveur des opérations du commerce extérieur. Dans un second lieu, il sera question de traiter les différentes techniques de couverture des risques liés aux principales solutions de financement des importations et des exportations.

1. Les cautions /garanties

On se réfère aussi bien aux cautions qu'aux garanties. La différence⁷⁵ entre la caution et la garantie réside dans le fait que la caution est constituée pour compte du donneur d'ordre (l'entreprise) afin de garantir au bénéficiaire le paiement d'une certaine somme au cas où une obligation contractuelle ou légale incombant au donneur d'ordre n'aurait pas été respectée. Elle dépend du contrat principal, contrairement à la garantie qui en est indépendante. De plus, la caution est soumise au droit national, alors que la garantie a été créée par des praticiens du commerce international pour répondre aux besoins du marché.

L'exportateur peut être amené à émettre des cautions/garanties en faveur de son débiteur ou de ses autorités, et ce afin de garantir les engagements qu'il prend à son égard.

On distingue deux types de cautions :

- a. **Cautions légales** : leur constitution est exigée et organisée par des dispositions légales ou réglementaires ;
- b. **Cautions garanties contractuelles/commerciales** : elles sont établies dans le cadre de contrats entre sociétés privées. Les bénéficiaires demandent, par exemple, la constitution en leur faveur d'une caution de restitution d'acompte, d'une caution de bonne fin.

⁷⁵ VINCENT Olivier, op.cit, p.136.

En l'absence de caution, l'entreprise ne pourrait mener certaines activités à bien sans immobiliser des fonds. La caution permet donc à l'entreprise de ne pas grever ses moyens financiers propres.

1.1. Cautions légales et réglementaires⁷⁶

- **Cautions douanières :** les importateurs, expéditeurs internationaux... doivent s'acquitter de droits de douane pour leurs importations, opérations de transit ou entreposage de marchandises. Un délai de paiement pour ces droits de douane est accordé moyennant la constitution d'une caution au bénéfice des Douanes. Celle-ci porte sur le montant des droits de douane redevables pour les marchandises visées.
- **Caution pour le transport :** une caution doit être constituée pour couvrir le montant des licences de transport en cours. Certains créanciers peuvent faire appel à la caution en cas de difficultés financières du transporteur, constatées par décision judiciaire.

1.2. Cautions contractuelles

A côté des cautions légales et réglementaires, les entreprises sont parfois tenues d'émettre des cautions en faveur de leurs partenaires commerciaux (contractant principal, sous-traitant, débiteur...). Celles-ci garantissent la bonne exécution et les capacités techniques et financières du donneur d'ordre en faveur du bénéficiaire.

Pour ce qui est des garanties, l'exportateur intervient en tant que donneur d'ordre vis-à-vis de son banquier ; les conditions des garanties à émettre dépendent en premier lieu de l'adéquation aux exigences des deux parties principales : l'exportateur (donneur d'ordre de la garantie) et le débiteur (le bénéficiaire).

Néanmoins, il faut être conscient du fait que les garanties peuvent donner lieu aux problèmes suivants :

- protection insuffisante contre les appels abusifs à la garantie ;
- propagations consécutives exigées par le bénéficiaire, qui pourraient inutilement gonfler les frais bancaires ;
- frais d'arbitrage ou de justice dans les éventuels cas de litige, dans l'une des hypothèses ci-dessus.

⁷⁶ VINCENT Olivier, op.cit, p137.

Les parties intervenantes sont les suivantes :

- le donneur d'ordre : il s'agit de l'exportateur ;
- le bénéficiaire : le débiteur étranger ;
- le garant : la banque du donneur d'ordre chargée de l'émission des garanties ;
- la banque locale : la garantie est émise par le garant via la banque locale du bénéficiaire et sur ses instructions.

2. Les garanties en faveur de l'importateur

Ces garanties permettent à l'importateur de s'assurer du bon déroulement de l'opération commerciale. Le commerce international connaît quatre grands types classiques de garanties⁷⁷ :

- a.les garanties de soumission ou bid guarantees ;
- b.les garanties de restitution d'acompte ou advance payment guarantees ;
- c.les garanties de bonne exécution ou performance guarantees ;
- d. les garanties de retenu de garantie.

2.1. Garanties de soumission

La garantie de soumission est celle qui sera demandée à une entreprise qui participe à un appel d'offres ou à une soumission publique.

Le montant de ces garanties s'élève généralement à un maximum de 5% du montant du contrat.

Une garantie de soumission est généralement introduite pour une période limitée (généralement quelques mois) mais régulièrement prorogée au gré du prolongement des délais de soumission. Il peut même arriver qu'une garantie de soumission soit maintenue alors que le marché a déjà été attribué à un tiers.

2.2. Garantie de restitution d'acompte

Dans ce cas, l'acheteur a la garantie de se voir rembourser son acompte en cas de non livraison des marchandises promises ou de non-exécution des travaux demandés.

L'exportateur bénéficiera définitivement de l'acompte au prorata des livraisons effectuées ou de l'avancement des travaux.

⁷⁷ VINCENT Olivier, op.cit, p.138.

Risques encourus par l'exportateur : l'exportateur court le risque propre à ce type de garantie dès l'instant où la garantie doit être émise, avant même le versement de l'acompte. Pour l'éliminer, il doit veiller à insérer dans la garantie une clause prévoyant que l'engagement de la banque ne sortira ses effets qu'après réception effective de l'acompte sur le compte de l'exportateur⁷⁸.

2.3. Garantie de bonne exécution

Elle est émise en vue de garantir à l'acheteur une compensation pour les dommages qu'il pourrait encourir à la suite d'une exécution défailante ou incomplète du contrat.

Risques encourus par l'exportateur : pour l'exportateur, le risque réside très clairement dans les prorogations consécutives et injustifiées, puisque, en l'occurrence, les garanties de bonne exécution sont celles qui font le plus fréquemment l'objet de prorogations. Tant que l'acheteur n'est pas complètement satisfait de l'exécution, il exigera une prorogation. La notion de « bonne exécution » varie toutefois suivant le type de contrat concerné. En la matière, l'arbitraire et la bonne volonté de l'acheteur s'exercent en toute liberté et l'obtention de la « main levée » est très difficile à avoir dans certains pays.

2.4. Garantie de retenue de garantie

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3. Les garanties en faveur de l'exportateur

Nonobstant la rédaction de conventions claires et sans équivoques quant au bon déroulement de la relation commerciale, il existe différents moyens permettant à l'exportateur de sécuriser son poste client.

⁷⁸ VINCENT Olivier, La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer, Ed. Edipro, Belgique, 2009, p.139.

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

3.1. Lettre de crédit STAND-BAY

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.

3.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire s'est développé en raison du besoin de sécurité qu'éprouvent simultanément l'exportateur et l'importateur.

A cet effet, la technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en vue de satisfaire les besoins de sécurité qu'implique le commerce international. Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire ». Le principe de base du crédit documentaire est le troc : l'échange de documents contre un paiement.

3.3. Les autres garanties

Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international, telles que les garanties directes, indirectes et l'assurance-crédit.

3.3.1. Les garanties directes

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe.

3.3.2. Les garanties indirectes

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

3.3.3. L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire, non seulement, les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

L'assurance-crédit est une assurance au sens strict, garantissant les entreprises ou les banques contre les défaillances que pourraient connaître leurs débiteurs, soit en cas d'insolvabilité, soit de contraintes extérieures (ex : risque politique lors de l'exportation).

Cet outil repose sur trois services principaux : la prévention, le recouvrement et l'indemnisation.

- a. La prévention* : pour les clients « dénommés », dont l'encours est supérieur à un certain montant, l'assureur exerce une surveillance permanente et informe l'entreprise en cas de dégradation de leur solvabilité. Une garantie existe d'office pour les autres clients.⁷⁹
- b. Le recouvrement* : en cas d'impayé, l'entreprise transmet le dossier contentieux constitué de l'ensemble des pièces justifiant la créance à la compagnie d'assurance qui intervient auprès du débiteur défaillant et se charge du recouvrement par voie amiable et judiciaire. L'entreprise est tenue informée des actions menées pour le recouvrement des créances confiées. Les frais de contentieux sont pris en charge partiellement ou totalement par la compagnie d'assurance.
- c. L'indemnisation* : l'entreprise sera indemnisée en cas d'insolvabilité constatée ou de procédure judiciaire venant du débiteur. Dans les autres cas, si le recouvrement n'a pu avoir lieu dans le délai de carence défini dans le contrat, la compagnie d'assurances procédera également à l'indemnisation de la créance. Elle supporte l'essentiel de la perte subie (de 60 à 90%), dans un délai de 1 à 5 mois environ.

⁷⁹ VINCENT Olivier, op.cit, p.140.

Grâce à l'assurance-crédit, l'entreprise dispose indirectement de plusieurs avantages. D'une part, grâce aux fichiers des assureurs, elle a une meilleure vision du risque inhérent à sa clientèle, tout en bénéficiant de leur expérience et de leur crédibilité pour recouvrer ses impayés. D'autre part, elle dispose d'une sécurité de paiement qui lui évitera un impact parfois désastreux sur sa trésorerie. En outre, elle se libère également du temps et des charges consacrés à l'enquête de solvabilité de ses clients et au recouvrement des créances. Elle gagne ainsi un temps précieux pour se concentrer sur son métier et diminue les charges liées au suivi de Comptes clients (coût des renseignements commerciaux, des relances clients et du recouvrement).

Son gros avantage est que, la plupart des assureurs-crédit appartenant à des groupes internationaux, les fichiers mentionnés couvrent une grande partie de la planète et, donc permettant de limiter les risques à l'exportation.

Précisons aussi que ceux-ci comportent toujours un risque résiduel (exemption, solde restant dû ou franchise) qui est à charge du client (selon le type de risque, cela va de 5 à 10%). De plus, il faut tenir compte d'un délai de carence variable selon l'assureur avant de percevoir l'indemnité.

3.3.3.1. L'assurance crédit export en Algérie

Pour se couvrir contre les risques, notamment ceux définis par l'ordonnance 96-06 (le risque commercial, politique, de non transfert et le risque de catastrophe), l'Algérie a pris des dispositions réglementaires afin de créer *la CAGEX* (Compagnie Algérienne d'Assurance et Garantie des Exportations), créée par le décret exécutif n°96-205 du 05 juin 1996 : une entreprise publique de type SPA fondée par cinq banques et cinq compagnies d'assurances algériennes, détenant chacune 10% de son capital pour un montant de 250 Millions de DA.

La CAGEX qui a pour fonction de gérer le système d'assurance des exportations, veille à libérer ses clients de toutes les contraintes et les risques encourus.

La CAGEX offre plusieurs polices d'assurances (produits de la CAGEX) :

- Police globale - Police Individuelle - Police crédit acheteur - Police prospection foires et expositions -Police crédit documentaire export - Police d'assurance crédit inter entreprises - vente de l'Information économique et commerciale - Assistance au recouvrement des créances.

Cependant, la CAGEX n'assure pas la garantie du risque de change. Ce risque doit être levé ou réduit par des garanties internes ou externes sur le marché des changes par l'aide des agents spécialisés et de techniques diversifiées. Certains risques ne sont pas définis par la

législation algérienne et donc non pris en charge par la CAGEX. Les risques politiques, commerciaux, de catastrophes, de non paiement, de non-conformité de la marchandise ou encore le risque de change demeurent présents et dangereux pour les exportateurs.

3.3.4. La prévention du risque

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients

a. Nouveaux clients

S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'informations fiables sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

b. Anciens clients

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres économiques.

4. La couverture du risque de non-paiement (risque du vendeur)

Après avoir identifié le risque du crédit en étudiant tous les partenaires qui influencent sur son intensité, il y a lieu de le gérer, en suivant plusieurs démarches. La couverture de ce risque peut être interne ou externe :

4.1. La couverture interne

Il existe deux types de couverture interne.

a) Le choix des instruments et technique de paiement

Le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies.

En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

b) La clause de réserve de propriété

La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu.

Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.

c) Les mesures comptables

"L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance".

Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

4.2. La couverture externe

Ce sont des techniques externes à l'entreprise. Elles ont pour but de protéger ces dernières contre le risque de non paiement.

a) Le recours aux assurances

Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurance. L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurance auprès des assureurs crédit, qui présentent des garanties contre paiement d'une prime d'assurance.

b) Le recours aux sociétés d'affacturage

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque de crédit à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage.

Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

c) Le recours aux banques

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement.

d) La garantie de paiement

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat. Cette garantie

entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

e) La lettre de crédit « stand-by »

Les lettres de crédit stand-by sont nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante, c'est une activité réservée uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement. La lettre de crédit stand-by donne lieu à règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

En pratique, les lettres de crédit stand-by peuvent servir :

- Soit de moyen d'indemnisation ;
- Soit de garantie du paiement d'un prix.

5. La couverture du risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change, car elles effectuent des opérations d'exportation et d'importation facturées dans des devises différentes de celles utilisées pour l'établissement de leurs bilans et de leurs comptes de résultat. Dans la mesure où les taux de change ne sont pas stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine de gains ou de pertes très importants et l'entreprise doit alors se poser le problème de la gestion du risque de change.

Pour s'en prémunir, il existe diverses stratégies, avec un niveau de couverture du risque plus ou moins important. La stratégie adoptée face au risque de change dépend prioritairement du degré d'aversion face au risque. En effet, différentes positions peuvent être adoptées, du refus absolu d'encourir le moindre risque à des stratégies plus risquées, parfois même source de gains. Entre ces deux extrêmes, l'entreprise pourra décider de couvrir ses positions de façon plus ou moins partielle, à plus ou moins long terme.

Les entreprises provisionnent le risque de change. Pour se prémunir, elles disposent de différentes formules de couverture⁸⁰ :

- **Contrats de change à terme** : ce produit permet à une entreprise d'acheter ou de vendre à une date ultérieure une devise à un prix stipulé aujourd'hui.

⁸⁰ PLIHON Dominique., Les taux de change, Ed. La Découverte, Paris, 2017, pp. 78-88.

- **Contrats d'option à terme** : assez voisin du contrat à terme, le contrat d'option définit une période de règlement en l'étalant dans le temps.
- **Option sur devises** : cette formule donne à une entreprise la possibilité d'acheter ou de vendre une devise à une date ultérieure, sans l'y contraindre. Si le cours au comptant est plus favorable que le taux d'exercice de l'option, elle peut y renoncer.
- **Contrat à prime zéro** : il permet de fixer une plage de taux de change dans laquelle l'entreprise peut vendre ou acheter une devise. Elle dispose ainsi d'un niveau de protection prédéterminé.
- **Assurance** : afin de protéger les entreprises contre les variations de change, des organismes d'assurance proposent des contrats destinés aux exportateurs. Ils couvrent 100 % de la perte de change constatée par rapport au cours à terme garanti aux échéances de paiement. Cette garantie joue pendant toute la durée de vie de l'opération commerciale.

Il est important de se couvrir contre le risque de change surtout si des fortes fluctuations des cours des devises sont prévues. Ces fluctuations peuvent affecter les bénéfices attendus. Il est ainsi possible pour les entreprises de planifier leurs trésoreries et faire en sorte que leurs engagements et obligations soient respectés.

Si les risques commerciaux associés à une transaction commerciale internationale semblent en principe plus élevés que ceux liés à une transaction nationale – défaut de paiement, perte ou détérioration des marchandises au cours de l'expédition, fluctuations des taux de change –, le financement du commerce international est considéré comme particulièrement sûr, car il repose sur des garanties solides et des opérations de crédit documentaire.

Néanmoins, en dépit de l'existence des techniques de financement sûres et sécurisées, le risque zéro en commerce n'existe pas. Pour cela, il est indispensable de mettre en place toutes les mesures permettant de réduire la gravité du risque ou même de l'éradiquer.

Plusieurs solutions sont disponibles pour les commerçants désireux de se couvrir contre les risques liés au financement de leurs opérations d'import-export (les cautions, les garanties, l'assurance-crédit...), et face à la volatilité du marché des devises, les établissements financiers proposent différents types de couvertures personnalisées.

Chapitre 6 : Questions de compréhension et quelques illustrations

Cette partie complémentaire du cours a pour but de permettre aux étudiants de vérifier l'acquisition de leurs connaissances relatives aux différentes techniques de financement utilisées dans les transactions commerciales internationales, à travers une série de questions liées aux principaux points traités dans les différents chapitres de ce document. Outre les questions de compréhension, des illustrations chiffrées et quelques exemples numériques y sont insérés.

1. Synthèse des principales questions relatives au cours

Le point suivant comprend une série de questions destinées aux étudiants ciblés par ce cours. Ces questions, qui traitent les techniques de financement des exportations à court terme, à moyen et à long terme, les techniques de financement des importations ainsi que les différents risques qui y sont associés, permettront aux étudiants de mieux cerner et assimiler les notions théoriques illustrées dans les 5 chapitres du cours.

1.1. En vous basant sur les éléments du cours, répondez aux questions ci-après

1. Les banques offrent plusieurs solutions de financement aux importateurs et aux exportateurs. Quels sont les principaux facteurs qui incitent ces derniers à choisir l'une de ces solutions ?
2. Présentez les principales phases de réalisation de la Mobilisation des Créances Nées sur l'Étranger (MCNE).
3. Quels sont les différents types de « crédit documentaire » ? Classez-les par ordre décroissant, selon le niveau de sécurité.
4. Quelle est la forme de réalisation de la remise documentaire la plus recommandée. Argumentez votre réponse.
5. Présentez deux techniques de financement des exportations à moyen et long terme, en mettant en lumière : l'objectif, les principales particularités, les atouts et les limites de chaque technique.
6. Certains risques peuvent découler du crédit documentaire. Citez-les et dites quelle est la partie la plus affectée ?
7. Le factoring est une technique de financement qui procure une garantie importante pour l'exportateur. Expliquez.
8. Les exportateurs ne courent aucun risque en utilisant le crédit acheteur. Pourquoi ?

9. Quel est l'objectif du crédit de préfinancement ?
10. Exposez les principaux avantages de la remise documentaire, pour toutes les parties intervenantes.
11. Après avoir présenté le rôle des banques (remettante et présentatrice) dans une opération de remise documentaire, dites qu'elle est la forme de réalisation « la plus préconisée » de cette technique de paiement. Argumentez votre réponse.
12. L'encaissement documentaire et l'encaissement simple n'offrent pas les mêmes avantages à l'exportateur. Pourquoi ?
13. Retracez le schéma du déroulement du crédit bail international.

1.2. Faites une comparaison entre :

- a) Les techniques de paiement et les outils de paiement.
- b) Le crédit documentaire Red clause et le crédit documentaire Revolving.
- c) L'endossement des effets de commerce, la mobilisation de traites et l'encaissement de lettre de change.
- d) Le risque de non paiement et le risque de change.
- e) Le crédit bail national et le crédit bail international.
- f) L'encaissement documentaire et le crédit documentaire.

1.3. Expliquez ce qui suit :

- A. Les échanges commerciaux avec l'étranger ont pour supports des documents spécifiques.
- B. Les avances en devises à l'export offrent un double avantage à l'exportateur.
- C. L'interruption de marché est un risque qui peut affronter l'exportateur ayant fait appel au crédit de préfinancement.
- D. Les techniques de financement des exportations permettent aux exportateurs d'améliorer leurs capacités de vente face à une rude concurrence sur les marchés internationaux.
- E. Le factoring est une opération triangulaire, qui a pour but la couverture de l'exportateur contre le risque de non paiement.
- F. Le Leasing international est une technique de financement particulière.

1.4. Choisissez la bonne réponse et justifiez votre choix

- a) Les échanges commerciaux avec l'étranger ont pour support des documents spécifiques.
 - **VRAI**

- **FAUX**

Argumentez :.....
.....
.....
.....

b) Le crédit documentaire prend une seule forme.

- **VRAI**
- **FAUX**

Argumentez :.....
.....
.....
.....

c) Les crédits de mobilisation de créances nées sont des crédits à court terme.

- **VRAI**
- **FAUX**

Argumentez :.....
.....
.....
.....

d) L'encaissement documentaire et le crédit documentaire offrent les mêmes avantages à l'exportateur.

- **VRAI**
- **FAUX**

Argumentez :.....
.....
.....
.....

e) L'exportateur ne peut pas obtenir un financement avant la facturation à ses clients.

- **VRAI**
- **FAUX**

Argumentez :.....
.....
.....
.....

f) L'endossement de l'effet de commerce permet à son titulaire de se protéger contre le risque de change.

- **VRAI**
- **FAUX**

Argumentez :.....
.....
.....
.....

2. Exemples numériques et exercices pratiques

Les exemples chiffrés et les illustrations numériques suivants ont pour but de faciliter la compréhension des principales techniques de financement du commerce international.

Après avoir rappelé la définition et les caractéristiques de chaque technique de financement, les étudiants sont appelés à répondre aux questions relatives à chaque exercice.

2.1. Mobilisation des créances nées sur l'étranger

Début mars 2008, suite à la signature d'un contrat export, un exportateur détient une créance de 200 000 USD échéance dans 90 jours. Il sollicite l'escompte auprès de son banquier qui lui propose les conditions suivantes :

On retiendra les données financières suivantes : Cours spot EUR = 1,5000 – 1,5020 USD (cours à gauche = cours import et cours à droite = cours export)

Taux de l'euribor à 90 jours : 5 % – 5 1/16 % Taux de l'eurodollar à 90 jours : 4 3/16 % – 4 1/4 % Commissions de change : 0,12% Taux de MCNE : 5 %.

Déterminons le montant net encaissé si une MCNE est mise en place à l'expédition des marchandises.

Le calcul du cours à terme peut être obtenu par deux méthodes : la méthode des points ou la méthode du court à terme (conféré chapitres 14 et 15)

Taux 2 = taux de la devise étrangère et Taux 1 = devise de l'exportateur (ici l'euro) CS points
Ceci donne un cours à terme de $C_j - 28 \text{ points} = 1.5020 - 0.0028 = 1.4992 \text{ USD pour } 1 \text{ EUR}$

Autre méthode de calcul : Soit un montant net après commissions de : $(200\,000\text{ USD}/1,4992) \times (1 - 0,12\%) = 133\,244,40\text{ EUR}$ dans 90 jours.

À partir de ce montant, le banquier calcule la valeur actuelle de la créance sur la base du taux de MCNE. Ainsi, l'exportateur obtient : $133\,244,40 \times (1 - 5\% \times 90/360) = 131\,578,85\text{ EUR}$ dès que l'exportation a été expédiée, donc que la créance est certaine.

2.2. Les avances en devises

1/ Une société vient de signer un contrat avec un client américain pour 156 000 USD payables à 90 jours.

Elle veut se couvrir contre le risque de change pour 156 000 USD par une avance en devises auprès de la Société Générale.

L'exportateur choisit l'avance en devises avec intérêts précomptés.

Elle dispose des informations suivantes :

Cours comptant 1 EUR : 1,5590 – 1,5600

Taux d'intérêt USD : 3,80 %.

Taux d'intérêt EUR : 5 %

La banque accorde un prêt d'un montant E pour trois mois tel que E + les intérêts sont égaux à 156 000 USD. La somme à emprunter : E tel que $E \times (1 + t \times 90/360) = 156\,000\text{ USD}$ d'où $E = 156\,000 / (1 + (0,038/4)) = 154\,531,94\text{ USD}$. L'emprunt génère donc 1 468,05 USD d'intérêts en 3 mois.

L'exportateur perçoit la somme de 154 531,94 USD qui sont convertis en EUR au cours comptant (1,5600). L'exportateur obtient 99 058,93 EUR (hors commission de change). À échéance de 90 jours, l'exportateur peut rembourser les 156 000 EUR (capital emprunté + intérêts) grâce au paiement de l'acheteur américain.

2/ Début mars 2008, un exportateur vient de signer un contrat de 200 000 USD payable à 90 jours. On sait que 1 EUR = 1,5020 USD, la commission de change 1,2 pour 1 000.

On garde les mêmes données financières que précédemment.

Taux de l'euribor à 90 jours : 5 % – 5 1/16 % Taux de l'eurodollar à 90 jours : 4 3/16 % – 4 1/4 % Commissions de change : 0,12 %

On recherche le montant emprunté X tel que $X = 200\,000 / (1 + 4,25\% \times 90/360) = 197\,897,34\text{ USD}$. L'exportateur devra rembourser dans 90 jours 200 000 USD couverts par le paiement du client. Parallèlement, il convertit les 197 897,34 USD empruntés et obtient 131 755,89 EUR soit 131 597,78 EUR nets de commissions.

Emprunt 197 897,34 USD.

Sur la base du cours de change spot $(197\,897,34 / 1,5020) \times (1 - 0,12 \%)$ Soit 131 597,77 EUR

Remboursement = 200 000 USD = 200 KUSD 199 250,80 + intérêts = 200 KUSD D'où un décaissement nul pour l'exportateur.

L'ADE est accordée par les banques en fonction de la solvabilité de l'exportateur.

3/La société BGM exporte du hêtre et du chêne pour des fabricants de fûts (barrels) aux États-Unis, en Australie et depuis peu vers l'Amérique du Sud (Chili et Argentine). Les clients veulent être facturés en USD de façon systématique. BGM importe son bois d'Europe essentiellement et dispose de ses propres scieries en Lorraine. BGM accorde des délais importants à ses clients qui ont un cycle de production très long (120 à 180 jours). Disposant d'un compte en USD, elle utilise l'ADE pour financer ses importations payables à 30 jours. Deux opérations sont en cours : un client chilien doit 85 000 USD payables à 120 jours et un client américain doit 200 000 USD à 150 jours. La première ADE servira à payer des factures fournisseurs et la seconde sera convertie en euros pour faire face aux dépenses d'exploitation.

Travail à faire :

1. Votre directeur financier vous demande de calculer le montant disponible en dollars pour financer l'importation si on procède à une ADE avec intérêts précomptés sur la créance du client chilien. Cela signifie que le montant emprunté est calculé de telle façon qu'à l'échéance de l'ADE, le montant du remboursement corresponde à la facture export (client chilien). L'ADE est réalisée au taux Libor USD de 3 % l'an et la conversion en euros au cours de 1 EUR = 1,5500 – 1,5530 USD (commission de change 0,1 %).
2. Sachant que la créance sur le client américain sera conservée jusqu'à son échéance, quel sera le montant obtenu en euros sur la base du cours de conversion suivant ? 1 EUR : 1,6 000-1,6 030 USD et commission de change : 0,1 %.

2.3. Le crédit fournisseur

A/ Afin d'illustrer le montage financier d'un crédit fournisseur, nous proposons l'exemple ci-après : Rappel sur les encaissements Le tableau ci-après détaille le nominal des 6 traites que l'acheteur acceptera et fera avaliser à la réception provisoire. La société Seribo fabrique des machines à découpe pour la production de parquets. Un acheteur roumain est intéressé par le modèle SER 400 dont le coût de revient hors coût financier est de 1 789 000 euros. Le montage proposé est le suivant : Machine vendue DDU Bucarest : 2 000 000 euros (montage, formation et mise en service selon contrat 124 du 12 novembre 2007.

Délai de livraison : 18 semaines à compter de la réception de l'acompte de 20 % Mise en service : 6 semaines plus tard à la date dénommée « M ».

Conditions de paiement : 20 % d'acompte contre mise en place d'une garantie de restitution d'acompte émise par une banque française de 1er rang et notifiée au bénéficiaire par une banque roumaine 8 % à la mise en service par virement bancaire à la date « M ».

Le solde (72 %) à la mise en service matérialisée par un certificat de réception provisoire sous forme de 6 traites à échéance de respectivement 6, 12, 18, 24, 30 et 36 mois comprenant un amortissement constant semestriel et avec intérêts dégressifs au taux annuel de 6 %. L'exportateur a auparavant interrogé son banquier pour connaître le taux d'escompte que ce dernier pourrait proposer dans six mois environ. Au taux annoncé par la banque, l'exportateur a ajouté une marge pour tenir compte du coût de l'assurance crédit.

Les traites seront avalisées par une banque roumaine de premier rang. Par ailleurs, la mainlevée de la garantie de restitution d'acompte devra être prononcée à la réception provisoire et une garantie de dispense de retenue de garantie de 10 % devra être mise en place selon le même schéma et être valable 24 mois à partir de la RP (réception provisoire) conformément aux conditions du contrat commercial.

Seribo a fini par choisir un banquier qui a proposé d'escompter avec recours les 6 traites à la RP pour autant que l'exportateur présente le certificat de réception provisoire et que les traites soient avalisées. La banque propose un taux annuel de 5,4 %. La banque retient la méthode de l'escompte semestriel composé sous déduction de la prime Coface de 0,84 % calculée sur le capital de début de période majoré des intérêts financiers.

La banque prend une commission de montage de 0,75 % du contrat soit 15 000 euros. Nota : pour passer du taux annuel au taux semestriel, la banque utilise le taux proportionnel semestriel c'est-à-dire le taux annuel divisé par 2.

B/(*Crédit fournisseur et escompte*) La société Meteolab SA est une société spécialisée dans la fabrication de mini-stations météorologiques adaptées au contexte climatique sévère (grand froid, sécheresse, haute température). Les stations communiquent par liaison satellite avec le centre de météorologie du pays où elles sont implantées. Ne nécessitant aucun entretien, le marché s'élargit d'année en année. Cette PME familiale a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 18,45 millions d'euros. Meteolab SA a soumissionné à un appel d'offres et a été retenue pour l'implantation d'une station au Sénégal. La commande s'élève à 3 200 000 EUR.

Les conditions sont les suivantes :

- acompte de 10 % à la commande 09/2008 ;
- acompte de 15 % en avril 2009 ;

- acompte de 10 % à la livraison 07/2009 ;
- solde en 5 trimestrialités successives (première échéance début octobre 2009) matérialisées par une lettre de change avalisée par une banque sénégalaise et acceptées par l'acheteur à la date de livraison finale. Chaque trimestrialité comprend des intérêts calculés sur le capital restant dû, au taux trimestriel de 2 %.

Travail à faire :

1. Présentez sur un axe des temps le schéma des encaissements.
2. Établissez les nominaux des traites représentant chacune des cinq échéances.
3. Calculez la somme nette encaissée sachant que le portefeuille des cinq traites sera escompté au taux de 6 % l'an (1,5 % par trimestre) en escompte composé à la date de la livraison finale.
4. Que se passera-t-il pour Meteolab si les traites reviennent impayées ?

2.4. Crédit acheteur

En 2006, Natexis Banques Populaires, devenue Natixis, a signé avec Song Da Corporation un crédit acheteur de 137 millions d'euros pour la construction d'une unité de production de ciment au Vietnam.

Ce crédit est destiné à financer la construction par le cimentier danois FLSmidth d'une usine principale pour un volume de production de 5 500 tonnes par jour, située dans le district de Hoanh Bo (province de Quang Ninh), et d'une d'usine complémentaire d'une capacité de 200 tonnes par heure située dans la zone industrielle de Hiep Phuoc à Ho Chi Minh Ville.

Ce financement a été mis en place en un temps record : la première utilisation a été effectuée deux mois seulement après la cérémonie de signature des contrats commerciaux et de l'accord de financement. L'opération mise en place par Natexis Banques Populaires comprend un crédit acheteur couvert par l'agence de crédit export danoise, Eksport Crédit Fonden (EKF) et un crédit financier d'accompagnement.

2.5. Choix entre mobilisation de créances et affacturage

La société Couzon fabrique de la porcelaine en France (Limoges) et dans deux usines en Europe Orientale. Les produits sont vendus essentiellement en Europe dont 40 % en France. Les clients sont des grands magasins, des distributeurs, des centrales d'achat et des grossistes. À ce jour, elle compte 200 clients étrangers actifs sur un total de 500 clients pour un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros.

Les clients règlent généralement à 90 jours et le montant moyen des factures s'élève à 7 500 EUR. Compte tenu de l'augmentation continue du nombre de clients et des tâches

administratives de suivi de comptes clients qui en découlent, le directeur financier s'interroge sur l'opportunité de changer de mode de financement et de recourir à l'affacturage.

Chargé(e) du suivi des encaissements auprès du directeur financier, il vous est demandé(e) d'établir les résultats simulés de chacune des solutions possibles (conféré annexe) afin que le directeur financier puisse décider.

Par ailleurs, le directeur export fait remarquer qu'en utilisant l'affacturage, la société Couzon économiserait 70 % du coût salarial de l'employé chargé à temps plein d'assurer les relances auprès des clients en cas de retard de paiement. Celui-ci pourrait se voir confier de nouvelles tâches, entre autre la mise en place d'un contrôle de gestion commerciale. Son salaire annuel brut majoré des charges patronales s'élève à 36 000 EUR.

Travail à faire :

1. À partir de l'annexe, on vous demande de trouver la solution la plus économique pour la société Couzon ?
2. Rappelez les différents moyens de financement à court terme, les avantages et les inconvénients spécifiques de l'affacturage.

Annexe : conditions de refinancement

Conditions d'escompte : Plafond des lignes d'escompte : 4 millions d'euros Taux d'escompte : 5 % Prime d'assurance-crédit Atradius : 0,60 % Délai réel moyen de paiement : 125 jours Au-delà du plafond : ligne de découvert : 1,5 million d'euros au taux de 7 %.

Conditions d'affacturage : Commissions d'affacturage : 1 % (assurance-crédit comprise) Taux d'escompte : 5,40 % Frais de gestion par mois et par clients 2 euros L'affacturage permet d'accélérer le règlement de 35 jours.

2.6. La mesure du risque de change

Une maison de Champagne a signé un contrat pour 150 000 bouteilles de Champagne « Grand Cuvée » au prix unitaire de 24 USD la bouteille de 75 cl à un client américain en CIF New York. La marchandise est payable à 90 jours. Le jour de la vente le dollar américain cotait 1 EUR = 1,50 USD sur le marché au comptant. Le jour du règlement, l'USD cote 1 EUR = 1,60 USD. On s'aperçoit que si l'entreprise avait encaissé comptant sa vente, elle aurait reçu $(150\,000 \times 24 \text{ USD} / 1,50 \text{ EUR})$ soit 2,4 millions d'euro. En accordant un délai de règlement de 90 jours, compte tenu de l'appréciation de l'euro et donc de la baisse du dollar, elle va recevoir $(150\,000 \times 24 \text{ USD} / 1,60 \text{ EUR})$ soit 2,250 millions d'euros.

On constate un manque à gagner de 150 000 EUR.

2.7. La gestion du risque de change par l'assurance

Une société a répondu à un appel d'offres et se trouve engagée dans une offre pour 3,1 millions de dollars américains sur 12 mois, durée de la validité de l'offre. Le montant garanti de l'offre s'élève à USD 3 100 000 et Coface propose un cours garanti : EUR 1 = 1,55 USD, soit une contre valeur de 2 000 000 d'euros.

Cas 1 : version Change Négociation

Hypothèse 1 : Cours de liquidation à l'échéance de paiement 1 EUR = 1,64 USD.

Perte indemnisée par Coface EUR 109 756.

Hypothèse 2 : Cours de liquidation à l'échéance de paiement : 1 EUR = 1,49 USD.

Gain de change reversé à Coface EUR 80 536.

Prime totale 2 500 EUR environ selon le barème de l'assureur.

Cas 2 : version Change Négociation avec intéressement à 50 %.

La devise s'est appréciée contre l'euro pendant la période de négociation. L'entreprise exportatrice a opté à la signature du contrat d'assurance change pour un intéressement de 50 %. En cas d'évolution favorable, l'exportateur profitera de 50 % du gain de change mais ne supportera aucune perte.

2.8. La couverture à terme du risque de change

2.8.1. Garantie de bonne fin

La société Sofreavia a signé un contrat pour fournir à India Aerospace une extension de chaîne de fabrication d'engrenage. L'entrée en vigueur du contrat est subordonnée à la présentation par le vendeur d'une garantie de bonne fin de 10% du contrat et l'obligation pour l'acheteur de faire ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès d'une banque française de premier rang. La société Sofreavia contacte sa banque (Société Générale) afin qu'elle se porte contre garante de la SBI à Mumbai afin que cette dernière émette le texte ci-après reproduit. objet : émission d'un Performance Bond en faveur du India Aerospace Ltd à Mumbai d'USD 500 000,00.

2.8.2. Garantie de restitution d'acompte

La société Rancavia Ingénierie SA dénommée RIS a signé un contrat pour fournir à Motec Turk une extension de chaîne de fabrication blocs moteurs. Afin de percevoir l'acompte prévu au contrat (30 %) à l'entrée en vigueur et d'obtenir la mainlevée de la garantie de soumission, l'exportateur est tenu de présenter une garantie de restitution d'acompte dont le texte a été imposé par l'acheteur turc et annexé au contrat.

La société RIS SA contacte sa banque (HSBC) afin qu'elle se porte garante en faveur de l'acheteur turc Motec. objet : émission d'une garantie de restitution d'acompte en faveur de Motec Turk. Voici le texte de la garantie émis par HSBC qui sera transmis par l'intermédiaire d'une banque en Turquie.

2.8.3. Garantie de retenue de garantie

La société Saranti a fourni un équipement de télédiffusion à son client marocain Itissalat Al Maghrib SA pour un montant total de 313 760 USD en DDU Rabat Maroc. Afin de percevoir le solde du contrat (30 %) à la réception provisoire et la mainlevée de la garantie de bonne fin, l'exportateur est tenu de présenter une garantie de retenue de garantie (ou garantie de dispense de retenue de garantie) dont le texte a été imposé par l'acheteur marocain.

2.9. Remise documentaire export et avarie de transport

La société Alkor Dakra est une PME leader sur le marché des films souples en PVC. Les clients sont des industriels des secteurs cosmétiques, pharmaceutiques ou agroalimentaires. Les films vendus en rouleaux de couleur neutre ou préimprimés serviront à conditionner des produits tels que Mir, Pousse-Mousse... Les contrats habituels portent sur des montants entre 8 000 et 120 000 euros. Alkor Dakra vend à hauteur de 20 % à sa société-mère brésilienne Vulcan. Elle dispose aussi d'un contrat d'assurance-crédit. Un nouveau client a été démarché en Tunisie, la société Bella-Rosa à Tunis, fabricant de produits cosmétiques et d'hygiène corporelle. Cette société de création récente n'est pas référencée chez l'assureur-crédit. La commande comprendrait plusieurs types de film personnalisé selon les modèles et marques du client pour un montant de 30 000 euros en FOB Le Havre ou 31 100 euros en CFR Tunis la Goulette. Le responsable commercial s'interroge sur la technique de paiement à adopter pour cette première affaire dont le montant est déjà assez important.

L'acheteur souhaite payer un acompte de 20% maximum et le solde à 120 jours date d'expédition par virement Swift. Collaborateur (trice) du chef de zone, vous êtes en charge de finaliser le contrat. Ne connaissant pas le marché tunisien, vous interrogez votre banquier et consultez les sites d'informations sur le risquepays. La banque vous oriente vers le crédit documentaire dont vous n'avez pas la pratique chez Alkor Dakra, cette technique n'est pas appréciée par la Direction financière.

Travail à faire :

1. Recherchez des informations sur le risque-pays Tunisie et sur les pratiques de paiement en Tunisie en vous servant des sources habituelles (conféré la liste des sites utiles en début d'ouvrage).
2. Quelles sont les différentes solutions de paiement possibles ? Vous présenterez les avantages et les inconvénients de chacune en soulignant leur degré de sécurisation et leur impact commercial et financier.
3. Quelles sont les raisons qui pourraient motiver l'exportateur à renoncer de façon systématique à utiliser le crédit documentaire ? Votre responsable commercial vous indique qu'il veut de toute façon un acompte de 40 % et préférerait vendre en CFR voire en CIF Tunis La Goulette.
4. Quelles sont les raisons qui justifient l'acompte de 40 % et d'autre part le choix de l'incoterm CFR voire CIF ? Après une négociation difficile, Alkor Dakra accepte de vendre dans le cadre d'une remise documentaire par acceptation d'une traite avalisée échéance 60 jours date de B/L et avec un acompte de 30 % en CFR La Goulette Tunis. La marchandise sera expédiée à l'ordre de la banque tunisienne.
5. Identifiez les risques de la remise documentaire en général et puis de façon spécifique par rapport aux conditions de vente. 6. Les documents transmis par votre banquier habituel à la banque de l'acheteur (BIAT) sont toujours en souffrance aux caisses de la banque présentatrice. Quelles sont les raisons qui pourraient expliquer cette situation ?

2.10. Remise documentaire export et risque-pays

Teem Photonics est une PME spécialisée dans les lasers « passifs » utilisés dans différentes applications industrielles ou de recherche et développement. Suite au salon Analytica 2007, Teem Photonics a signé immédiatement plusieurs contrats de vente dont la vente du système passive Q-switched microlasers à un laboratoire de recherche au Kenya pour un montant de 68 000 EUR en CIP NDébut décembre 2007, le matériel a été expédié en aérien ainsi que les documents. La LTA a été établie « à l'intention de Kenya Export Commercial Bank. Le matériel est payable par remise documentaire à vue (cash against document).

La banque présentatrice remet les documents, établit un bon de cession pour que le destinataire puisse prendre possession de la marchandise chez le transporteur. Le client kenyan signale à son fournisseur sa satisfaction et réclame cependant la notice en anglais qui n'a pas été livrée par erreur. Par ailleurs, Teem Photonics contacte son banquier pour avoir des nouvelles quant à la réception des fonds en provenance de la banque kényane. Le

directeur financier apprend qu'en raison des troubles politiques, les transferts en devises sont suspendus. Vous étiez alors en déplacement et n'avez pas pu conseiller le responsable.

Travail à faire :

1. Vous êtes interrogé(e) par votre directeur financier qui est surpris que votre banquier ne se trouve pas engagé à vous payer sachant que la marchandise a été remise au client. Qu'allez-vous répondre ? Rappelez l'engagement des banques dans le cadre de la remise documentaire?
2. Quels sont les risques pour l'exportateur ?
3. Recherchez après coup, des informations sur le risque pays Kenya. Commentez.
4. Quelles sont les techniques que Teem Photonics aurait dû utiliser ?
5. Le directeur financier vous demande d'analyser les possibilités de recours contre l'acheteur : le contrat commercial avec l'acheteur kenyan mentionnait une clause de réserve de propriété, le paiement par remise documentaire à vue. Que pouvez-vous répondre ? Début février 2008, les transferts de devises sont de nouveau possibles, la situation politique s'est améliorée mais vous apprenez que plusieurs banques kenyanes ont fait faillite dont la Kenya Export Commercial Bank.
6. Avez-vous des recours possibles contre la banque française ?

2.11. Crédit documentaire export

Avec plus de 20 000 machines installées dans 191 pays, le Groupe Sidel Gebo Industries est l'un des leaders mondiaux dans le domaine des solutions de conditionnement pour liquides alimentaires. Devenir, d'ici à 2010, le leader mondial incontesté des équipements de conditionnement et des lignes de boissons conditionnées en verre, plastique et canettes, en proposant à ses clients les solutions et les équipements les plus innovants et concurrentiels est le nouvel objectif de l'entreprise grâce à une politique de recherche et développement qui a permis de déposer à ce jour 67 brevets pour protéger les innovations technologiques dans les domaines suivants : soufflage, procédé barrière, convoyage, remplissage, étiquetage et fin de ligne.

Grâce à un savoir-faire unique et une gamme complète d'équipements, les clients Gebo Industries bénéficient des meilleures technologies d'embouteillage pour le plastique, le verre et le métal pour l'eau, les boissons gazeuses, la bière, les jus de fruits ou les sauces. En 2007, le Groupe Gebo Industries a dégagé plus de 1,35 milliards d'euros de chiffre d'affaires avec 5300 salariés de 61 nationalités. Présent dans 191 pays clients avec plus de 5 000 lignes

complètes installées dans le monde, Gebo Industries ouvre une nouvelle usine en Chine pour contrer les concurrents des pays à bas coûts. En charge du suivi des contrats export sur l'Asie au sein de la direction financière, vous devez assurer la gestion du projet Samoa Thaïlande.

Travail à faire :

1. Quel est le type de crédit documentaire et faites un schéma du montage du crédit ? Vous identifieriez utilement le rôle de chacune des banques.

2. Faites une analyse des exigences documentaires du crédit et entre autres du point 3 du paiement « 10 % of invoice value... ».

3. Comparez le point 3 du crédoc et l'extrait des clauses financières du contrat. L'exportateur est-il en risque ? Donnez des exemples d'évènements qui pourraient empêcher l'acceptation provisoire par l'acheteur thaïlandais.

4. Quelles sont les solutions de sécurisation que vous pourriez proposer au directeur financier et quel amendement pourrait-on imaginer ?

2.12. Risques liés à l'importation et techniques de paiement

Avec 250 000 tonnes de fèves de cacao négociées chaque année, la société Touton SA est un des leaders sur le marché du négoce. Disposant de filiales en Côte d'Ivoire, Nigeria, Indonésie et Russie, cette PME familiale (capital social de 3 millions d'euros) a été créée il y a plus de 150 ans. Touton SA est devenue incontournable sur le marché européen. Vous êtes attaché (e) auprès du directeur des achats et ce dernier vous a confié deux missions : une analyse de risques et un suivi des encours.

Travail à faire :

Quels sont les risques liés à l'importation de fèves de cacao (Côte d'Ivoire), de thé (océan indien, Nigeria, Russie, Kenya), de café (Côte d'Ivoire, Vietnam, Indonésie ou Madagascar, Éthiopie) ou de vanille (Indonésie, Sri Lanka, Guinée Papouasie) ?

2.13. Couverture du risque de change et escompte

Un exportateur français Comau a vendu, à une société suisse, cinq machines pour 4 500 000 CHF payables dans 180 jours (date d'expédition) par virement Swift sur SG La défense 92022. Ne souhaitant pas rester en risque de change, le trésorier utilise régulièrement les opérations à terme. Vous disposez des informations financières suivantes :

- cours comptant 1 EUR : 1,5500 – 1,5515 CHF
- taux de l'euro-CHF : 15/16 % – 2 %,
- taux de l'Euribor sur le marché monétaire : 5 % – 5 1/16 %,

– taux de commission de change : 1 pour mille.

Les points de terme sur le franc suisse sont repris dans le tableau ci après

Echéance								
en jours	30	60	90	120	150	180	210	240
Dépôt	38	77	114	154	190	228	270	312

Il vous demande de lui préparer la réponse aux questions suivantes :

Travail à faire :

1. Quel sera le montant net perçu par Comau dans 180 jours si l'entreprise utilise la vente à terme sachant qu'elle est mise en place à l'expédition ? Vous pouvez soit utiliser la technique des points de terme soit l'une des formules du cours à terme.
2. Quel pourrait être le montant net perçu à l'expédition des machines si l'entreprise obtient de sa banque un escompte au taux de 6 % ?
3. Comparez le résultat obtenu avec celui qu'aurait donné une avance en devises à l'export telle que le montant à rembourser en devises à l'échéance corresponde à la créance export. Commentez.

-Parallèlement, le 22 novembre 2007, l'entreprise Comau a signé pour 9 850 000 USD de machines outils avec un client du secteur automobile coréen (payable à 120 jours). La baisse du dollar américain des dernières semaines, pousse l'exportateur à couvrir le risque de change. Il souhaite financer cette exportation pour faire face à des besoins de trésorerie importants. Vous disposez des données financières fournies par sa banque le 22 novembre 2007.

- Cours comptant 1 EUR : 1,5930 – 1,5940 USD.

- Taux de l'euro-dollar : 2 15/16 % – 3 % .

- Taux de l'euribor : 6 % – 6 1/16 %.

-Commission de change : 1 pour mille.

Les points de terme sur le dollar américain sont résumés dans le tableau ci-après

Echéance						
en jours	30	60	90	120	150	180
Dépôt	39	78	120	156	196	234

Travail à faire :

4. Établissez les résultats d'une avance en devises telle que la somme à rembourser corresponde au montant de la créance en dollar américain.

5. Comparez les résultats précédents avec l'utilisation d'une vente à terme (mise en place dès la signature du contrat le 22 novembre) assortie d'une mobilisation de créance née sur l'étranger (taux de la MCNE = 6 %).

Conclusion

La Chambre de Commerce Internationale (CCI), depuis sa création en 1919, s'est donnée comme mission d'élaborer des règles, librement consenties par les entreprises, pour faciliter les transactions commerciales internationales. Elles sont l'expression des bonnes pratiques dans le monde entier pour sécuriser les paiements à l'exportation avec des crédits et des solutions de financement ou sécuriser la bonne exécution des contrats commerciaux avec les garanties bancaires internationales.

Le commerce international est un important moteur de développement mais, pour bien fonctionner, il a besoin d'un financement suffisant et d'une aide au renforcement des capacités.

Dans le cadre du commerce international, l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur) n'affichent pas toujours les mêmes priorités. Tandis que l'acheteur entend recevoir la marchandise commandée conformément à la qualité, à la quantité et aux délais convenus, le vendeur veut avant tout être sûr d'être payé dans les temps. Pour diminuer les risques assumés par les deux parties et renforcer leurs relations commerciales, les banques ont développé différentes solutions de financement.

De nombreuses techniques de paiement contribuent à mettre de l'huile dans les rouages du commerce international en comblant l'écart entre les attentes différentes des exportateurs et des importateurs au sujet des délais de paiement.

Seule une petite partie des échanges internationaux est payée à l'avance, car les importateurs souhaitent généralement payer au plus tôt à réception de la marchandise, afin de vérifier son intégrité physique à l'arrivée. Quant aux exportateurs, ils souhaitent être payés au moment de l'expédition. Pour combler le décalage entre le moment où les exportateurs souhaitent être payés et celui où les importateurs effectuent leur paiement, il faut un crédit ou une garantie de paiement. C'est ainsi que le financement du commerce fournit le crédit, les garanties de paiement et l'assurance nécessaires pour faciliter le paiement des marchandises ou des services à des conditions qui satisfont à la fois l'exportateur et l'importateur.

Il faut noter que tous les opérateurs qui effectuent des transactions au delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques (risque commercial, risque pays, risque de change...).

Les risques que courent les commerçants peuvent, en grande partie, être couverts par la souscription d'une assurance auprès des organismes spécialisés. De même, il existe de nombreuses garanties internationales en faveur des exportateurs et des importateurs (cautions bancaires : pour permettre la bonne exécution des marchés ou pour garantir les engagements financiers).

Ainsi, pour se prémunir contre les différents risques qui menacent les commerçants dans leurs transactions internationales, il y a une intervention de différents organismes notamment la banque et les établissements financiers qui sont devenus un véritable guide de compétence pour la réussite des opérations *import et export*, et ce en participant aux efforts des entreprises et à la promotion des services de vente à l'extérieur tout en introduisant la confiance entre les deux parties à travers les techniques de couverture de risque.

Pour terminer, nous rappelons que les opérateurs du commerce extérieur font appel aux établissements bancaires qui leur proposent les techniques de financement les plus appropriées et les plus adéquates, à cet effet, les banques jouent un rôle très important d'accompagnant et de soutien financier de ces derniers lors du financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger. Elles participent ainsi à la facilitation des échanges commerciaux, en les rendant plus souples et plus rapides. Ces institutions bancaires interviennent en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices.

En Algérie, la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit (LMC) en 1990⁸¹ a permis la libéralisation du commerce extérieur. A cet effet, les banques commerciales ont vu leurs fonctions prendre de l'ampleur, et leurs activités se sont diversifiées dans le financement en général et leurs engagements dans le financement du commerce extérieur en particulier.

Pour fluidifier et sécuriser les exportations vers l'Algérie, il convient de respecter le formalisme imposé par les autorités algériennes, **actualisé chaque année par la loi de**

⁸¹La loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au crédit allait redéfinir complètement la configuration du système bancaire algérien. La loi confère ainsi une large autonomie, tant organique que fonctionnelle à la Banque Centrale, désormais dénommée Banque d'Algérie.

finance algérienne. Les principales dispositions relatives aux opérations de financement du commerce extérieur de *la loi de finance 2022* se résument dans les points qui suivent :

1. Maintien de l'obligation de domiciliation bancaire dans une banque en Algérie pour toute opération d'importation de biens et de services. Domiciliation à déposer par l'importateur algérien 30 jours avec la constitution d'une provision de 120 % de la valeur de l'opération d'importation.
2. Moyens de paiement autorisés : *crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre* de préférence couvert par une lettre de crédit Stand-By.
3. Abrogation de l'obligation d'utiliser un instrument de paiement à terme à 45 jour à compter de la date d'expédition.
4. Délai de paiement maximum: 360 jours maximum après l'expédition.
5. Acompte : permis sans autorisation préalable de la Banque d'Algérie si son montant est inférieur à 15 % de la facture.

Bibliographie

Ouvrages :

- AFFILÉ Bertrand et GENTIL Christian, Les grandes questions de l'économie contemporaine, Ed. L'étudiant, Paris, 2007.
- ALFREDO Pierre, Fiches de Droit du commerce international, Ed. Ellipses, Paris, 2018.
- AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise ?, Ed. De Boeck, Bruxelles, 2010, p.277.
- ANTOINE Joseph et CAPIAU-HUART Marie-Claire, Dictionnaire des marchés financiers, 3^{ème} édition, Ed. De Boeck Supérieur, Belgique, 2015.
- BECUE Paul, Assurance-crédit et assurance-cautionnement, Ed.Suijkerbuijk, Belgique, 2013.
- BERLAND Nicolas, RONGE Yves, Contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales, Ed Pearson, Paris, 2013.
- BOURDARIAT Jean., Le commerce international : Théories et pratiques actuelles, Ed. L'Harmattan, Paris, 2011.
- BOUVERET-RIVAT Céline, BRUN Florence, DOCROS Catherine, MERCIER-SUISSA Catherine , Fiches de Stratégie de développement des exportations, Ed. Ellipses, Paris, 2021.

- BURDA Michael et WYPLOSZ, Macroéconomie : une perspective européenne, 6^{ème} édition, Ed. De Boeck Supérieur, Bruxelles, 2014.
- CAINE Stéphane et ROUCHAUD Didier, L'entreprise face au risque de change, Ed. FeniXX réédition numérique, France, 1989.
- COUGNAUD Benoît, Dans L'univers des risques en finance, Ed Presses de Sciences Po, France 2007.
- Centre du commerce international, Accès à la finance : guide pratique pour la PME exportatrice, Nations unies, 2010.
- FORTERRE Damien, LAFARGE Catherine, Gérer les risques des achats à l'international, Ed Dunod, Paris, 2013.
- PLIHON Dominique., Les taux de change, Ed. La Découverte, Paris, 2017.
- HAMDI Bassem, L'essentiel des pratiques bancaires, Ed. Al Manhal, 2015.
- HÉNAUX David., Les mouvements internationaux de capitaux: comprendre les crises financières, Ed. Educagri Editions, France, 2009.
- HUEBER Olivier, Economie générale : microéconomie, macroéconomie, monnaie et financement, 2^{ème} édition, Ed. Technip, Paris, 2012.
- JOKUNG-NGUÉNA Octave, Mathématiques et gestion financière: Applications avec exercices corrigés, 1^{ère} édition , Ed. De Boeck et Larcier s.a., Bruxelles, 2004
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Commerce international, 3^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2010.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., Management des opérations de commerce international , importer – exporter, 8^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2007.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., Management des opérations de commerce international , importer – exporter, 7^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2005.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., Management des opérations de commerce international, 6^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2003.
- LEMOINE Mathilde, MADIÈS Philippe, MADIÈS Thierry, Les grandes questions d'économie et de finance internationales, 3^{ème} édition, Ed. De Boeck, Paris, 2016, p.62.
- LOMBARDINI Siro, Droit et pratique du crédit documentaire, Ed. Helbing et Lichtenhahn, Allemagne, 2000.
- LOUBERGÉ Henri et MAURER Pierre, Financement et assurance des crédits à l'exportation, Ed. Librairie DROZ, Genève, 1985.
- MANNAI Samir et SIMON Yves, Technique Financière Internationale, 7^{ème} édition, Ed. Economica, Paris, 2001.

- MARTINI Hubert, Techniques de commerce international, Ed. Dunod, Paris, 2017.
- MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie, Ed. Revue banque, Paris, 2007.
- MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth, Lexique du commerce international, Ed. Bréal, Paris, 2002.
- MERCIER- SUISSA Catherine et , ABADIE Laurence, Finance internationale: Marchés des changes et gestion des risques, Ed. Armand Colin, Paris, 2011.
- MEYER Valère et ROLIN Christian., Techniques du commerce international, Ed. Nathan, Paris, 1997.
- MISHKIN Frederic et al., Monnaie, banque et marchés financiers, 9^{ème} édition, Ed. Pearson Education, Paris, 2010.
- MONTOUSSÉ Marc et al., Economie monétaire et financière, 2^{ème} édition , Ed. Bréal, Paris, 2006.
- MONTOUSSÉ Marc et CHAMBLAY, 100 fiches pour comprendre les sciences économiques, 3^{ème} édition, Ed. Bréal, France 2005.
- NARASSIGUIN Philippe , Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie, Ed. Ellipses, Paris, 2019.
- NOGALES NAHARRO Isabel, FOREX accessible à tous, 1^{er} volume, 1^{ère} édition, Independently Published, 2019.
- NYAHOHO Emmanuel, Finances internationales : théorie, politique et pratique, 2^{ème} édition, Ed. Presses de l'Université du Québec, Canada, 2002
- PASCO Corinne, Commerce international, 6^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris, 2006.
- PIRRON MOINEL Marie-Jo, Modernité et documentaires : une mise en cause de la représentation, Ed. L'Harmattan, Paris, 2010.
- RAINELLI Michel., Le commerce international, 8^{ème} édition, Ed. La découverte, Paris, 2002.
- SALVATORE Dominick, Economie internationale, Traduction de la 9^{ème} édition américaine par Fabienne LELOUP et Achille HANNEQUART, Ed. De Boeck, Bruxelles, 2008.
- SERVIGNY Arnaud, Zelenko Ivan , Le risque de crédit: Face à la crise, 4^{ème} édition, Ed Dunod, Paris, 2010.
- SIMON Patrick et al., Economie-Droit, BTS 2^{ème} année, Ed. Bréal, Rosny, 2007.
- SIMON Yves., Marchés des changes et gestion du risque de change, 1^{ère} édition, Ed. Dalloz- Sirey, Paris, 1997.

- SINNAH Yvon et DEBEAUVAIS Maurice, La gestion globale du risque de change - nouveaux enjeux et nouveaux risques, Ed. Economica, Paris, 1999.

- VINCENT Olivier, La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer, Ed. Edipro, Belgique, 2009.

Articles de revues :

- BERTRAND LARRERA De Morel, risque et financement bancaire des PME, Revue banque, n° 550, juillet- août 1994.

- KRAIEM Habib, Le financement des transactions internationales, *Les cahiers de l'export*, Cahier N°1, 2010.

-HRIFA Ahmed et BAMOUSSE Zineb., " Les stratégies de couverture contre le risque de change", *In Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*, N°5, juin 2018, p. 155-170.

- K.BIRRER Thomas et SCHMUTZ Felix., " La bonne gestion du risque de change dans les entreprises à vocation exportatrice", *In Revue de politique économique*, N°10, 2014.

Thèses et mémoires :

- HÄBERLE Rainer, Risque de change, entreprise et investisseur. Le cas du marché suisse des actions, Thèse de doctorat en sciences économiques et sociales, Université de Fribourg (Suisse), 1999.

Table des matières

Introduction	2
Chapitre 1 : Les instruments et techniques de paiement à l'international	4
1. Les instruments de paiement à l'international	4
1.1. Le chèque (<i>check</i>).....	5
1.1.1. Le chèque d'entreprise	5
1.1.2. Le chèque de banque	6
1.1.3. « Le chèque sauf bonne fin »	6
1.2. La lettre de change ou traite (<i>Bill of exchange</i>)	6
1.3. Le billet à ordre (<i>promissory note</i>)	7
1.4. Le virement international	8
2. Les techniques de paiement à l'international	9
2.1. L'encaissement direct/ simple	9
2.2. Le contre-remboursement (cash on delivery)	10

2.2.1. Définition	10
2.2.2. Mécanisme	10
2.2.3. Les responsabilités du transporteur	11
2.2.4. Les risques.....	11
2.2.5. Avantages et inconvénients.....	11
2.3.Le crédit documentaire.....	12
2.3.1. Définition	12
2.3.2. Mécanisme	12
2.3.3. Les acteurs du crédit documentaire.....	15
2.3.4. Les documents exigés dans un crédit documentaire	16
2.3.4.1. Les documents d'expédition.....	16
2.3.4.2. Les documents d'assurance.....	16
2.3.4.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur.....	16
2.3.4.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise	16
2.3.5. Les différentes formes d'un crédit documentaire.....	17
2.3.5.1.Le crédit documentaire révocable	17
2.3.5.2.Le crédit documentaire irrévocable.....	17
2.3.5.3.Le crédit documentaire notifié (non confirmé)	17
2.3.5.4.Le crédit documentaire confirmé	17
2.3.5.5.Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	18
2.3.5.6.Les crédits documentaires spéciaux	18
2.3.6. Les modalités de paiement	19
2.3.6.1. Crédit documentaire réalisable par paiement à vue	19
2.3.6.2. Crédit documentaire réalisable par acceptation	19
2.3.6.3. Crédit documentaire réalisable par paiement différé	19
2.3.6.4. Crédit documentaire réalisable par négociation	20
2.3.6.5. La « Stand-by letter of credit »	20
2.3.7. Avantages et inconvénients du crédit documentaire	20
2.3.7.1. Avantages	20
2.3.7.2. Inconvénients	21
2.4. La remise documentaire	21
2.4.1. Principes de la remise documentaire	21
2.4.2. Les acteurs de la remise documentaire.....	22
2.4.3. Les différentes formes d'encaissement documentaire	23

2.4.3.1. Document contre paiement (D/P)	23
2.4.3.2. Document contre acceptation (D/A)	23
2.4.3.3. Document contre acceptation et aval (D/AA)	23
2.4.4. Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire	24
2.4.5. Les documents d'une remise documentaire	25
2.4.6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	26
2.4.6.1. Avantages	26
2.4.6.2. Inconvénients	26
Chapitre 2 : Les techniques de financement des exportations à court terme	27
1. Le crédit de préfinancement	28
1.1. Définition	28
1.2. Caractéristiques	28
1.3. Avantages et inconvénients	29
2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger MCNE	29
2.1. Définition	29
2.2. Caractéristiques	30
2.3. Procédure	30
2.4. Avantages et inconvénients	31
3. Les avances en devises (ADE)	31
3.1. Définition	31
3.2. Caractéristiques	31
3.3. Déroulement de l'opération	32
3.4. Avantages et inconvénients	32
4. L'affacturage	32
4.1. Définition	32
4.2. Caractéristiques	33
4.3. Déroulement	34
4.4. Coût	34
4.5. Avantages et inconvénients	35
4.5.1. Outil de préfinancement	35
4.5.2. Outil de recouvrement	35
4.5.3. Outil de sécurisation	36
4.5.4. Outil de gestion des crédits	36

Chapitre 3 : Les techniques de financement des exportations à moyen et long terme ... 37

1. Le crédit fournisseur.....	38
1.1. Définition	38
1.2. Caractéristiques	38
1.3. Déroulement du crédit fournisseur	39
1.4. Avantages et inconvénients	40
1.4.1. Les avantages	40
1.4.2. Les inconvénients	40
2. Crédit acheteur	41
2.1. Définition	41
2.2. Caractéristiques	41
2.3. Le déroulement du crédit acheteur	42
2.4. Typologie des crédits acheteurs	42
2.4.1. Les crédits acheteurs directs.....	43
2.4.2. Les crédits acheteurs indirects.....	43
2.5. Avantages et inconvénients du crédit acheteur	44
2.5.1. Les avantages	44
2.5.2. Les inconvénients	44
3. Le crédit bail international (le leasing)	45
3.1.Définition	45
3.1.1. Crédit financier (finance lease)	46
3.1.2. Crédit opérationnel (operating lease)	46
3.1.3. Version française	46
3.1.4. Version anglo-saxonne	46
3.2. Caractéristiques	46
3.3. Le déroulement.....	47
3.4. Avantages et inconvénients	47
4. Autres techniques de financement.....	48
4.1. Le forfaitage (forfaiting)	48
4.1.1. Définition	48
4.1.2. Caractéristiques	49
4.1.3. Déroulement du forfaiting	50
4.1.4. Avantages et inconvénients	51

4.2. La confirmation de la commande	52
Chapitre 4 : Les risques liés au financement du commerce international	53
1. Les risques liés au financement des importations	53
1.1. Les risques associés à la remise documentaire.....	53
1.1.1. Risque pour l'importateur	54
1.1.2. Risque pour l'exportateur.....	54
1.1.3. Risque pour la banque du vendeur	55
1.2. Les risques associés au crédit documentaire	55
1.2.1. Les risques pris par la banque émettrice	55
1.2.2. Les risques pris par la banque notificatrice	55
1.2.3. Risque pris par l'acheteur.....	56
1.2.4. Risque pris par le vendeur.....	56
2. Les risques liés au financement des exportations.....	56
2.1. Les risques associés au crédit acheteur	56
2.1.1. Les risques de fabrication.....	56
2.1.2. Le risque de crédit	56
2.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....	57
2.2.1. Le risque de fabrication.....	57
2.2.2. Le risque de crédit	57
2.2.3. Le risque d'insolvabilité.....	57
3. Les risques de non-paiement.....	58
3.1. Définition	58
3.2. Identification du risque.....	58
3.2.1. Risque commercial.....	58
3.2.2. Risque politique (risque pays)	58
4. Le risque de change.....	60
4.1. Définition	60
4.2. Risques de change liés aux opérations commerciales.....	60
4.3. Risques de change liés aux opérations financières.....	61
Chapitre 5 : La couverture des risques liés au financement du commerce international	62
1. Les cautions /garanties.....	62
1.1.Cautions légales et réglementaires	63
1.2.Cautions contractuelles	63

2. Les garanties en faveur de l'importateur	64
2.1. Garanties de soumission	64
2.2. Garantie de restitution d'acompte	64
2.3. Garantie de bonne exécution	65
2.4. Garantie de retenu de garantie.....	65
3. Les garanties en faveur de l'exportateur	65
3.1. Lettre de crédit STAND-BAY	66
3.2. Le crédit documentaire	66
3.3. Les autres garanties	66
3.3.1. Les garanties directes	66
3.3.2. Les garanties indirectes	66
3.3.3. L'assurance-crédit.....	67
3.3.4. La prévention du risque.....	69
4. La couverture du risque de non-paiement (risque du vendeur)	69
4.1. La couverture interne	69
4.2. La couverture externe.....	70
5. La couverture du risque de change.....	71
Chapitre 6 : Questions de compréhension et quelques illustrations.....	73
1. Synthèse des principales questions relatives au cours.....	73
1.1. En vous basant sur les éléments du cours, répondez aux questions ci-après.....	73
1.2. Faites une comparaison entre.....	74
1.3. Expliquez ce qui suit	74
1.4. Choisissez la bonne réponse et justifiez votre choix.....	74
2. Exemples numériques et exercices pratiques.....	76
2.1. Mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	76
2.2. Les avances en devises.....	77
2.3. Le crédit fournisseur.....	78
2.4. Crédit acheteur.....	80
2.5. Choix entre mobilisation de créances et affacturage.....	80
2.6. La mesure du risque de change.....	81
2.7. La gestion du risque de change par l'assurance.....	82
2.8. La couverture à terme du risque de change.....	82

2.8.1. Garantie de bonne fin	82
2.8.2. Garantie de restitution d'acompte.....	82
2.8.3. Garantie de retenue de garantie.....	83
2.9. Remise documentaire export et avarie de transport.....	83
2.10. Remise documentaire export et risque-pays.....	84
2.11. Crédit documentaire export.....	85
2.12. Risques liés à l'importation et techniques de paiement.....	86
2.13. Couverture du risque de change et escompte	86
Conclusion.....	88
Bibliographie.....	90
Table des matières	93