

# **Module : Techniques du Commerce International**

## **L3 Commerce International et Logistique**

**Enseignant : M. AIT ATMAE B.**

---

### **CHAPITRE 03 : TECHNIQUES DE FINANCEMENT ET DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL**

Dans le commerce international nous avons besoin de sources de financement pour accompagner les opérateurs économiques concernés et s'adapter à l'évolution continue de l'économie mondiale. Pour cela, il existe une panoplie de crédits adaptés aux besoins des intervenants. Cependant, une distinction entre les techniques de financement à court terme et les techniques de financement à moyen et long terme est nécessaire.

De même, il est impératif pour toute opération de commerce international, d'utiliser une technique de paiement adaptée et qui rassure les deux opérateurs quant à l'aboutissement du règlement.

Plus que jamais le choix des crédits et des techniques de financement devient un élément crucial de l'aboutissement des transactions.

#### **1. FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL**

Nous distinguons entre financement à court terme et financement à moyen et long terme.

##### **1-1. FINANCEMENT A COURT TERME**

Les financements à court terme utilisés par les opérateurs économiques pour financer leurs opérations d'exportation ont pour but de rééquilibrer leur trésorerie.

- ✓ En cours de fabrication ou de livraison ;
- ✓ Après l'expédition des marchandises ;
- ✓ En période de contentieux avec le client.

**1-1-1 Le crédit de préfinancement :** L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion de marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

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 existe deux types de crédits de préfinancement :

- ✓ **Le crédit de préfinancement général** : permet d'entretenir une activité régulière avec l'étranger ;
- ✓ **Le crédit de préfinancement spécialisé** : il répond à des commandes spécifiques d'un montant important.

**1-1-2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger** : C'est un financement d'exportation qui prend effet dès la naissance de la créance à la date de la sortie de la marchandise du territoire national de l'exportateur.

La mobilisation de créances est une opération de crédit consistant pour une banque à transformer en liquidité des créances non échues détenues par ses clients. La créance peut être matérialisée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou par une facture commerciale. L'opération de mobilisation se fait sauf bonne fin, ce qui signifie qu'en cas de défaillance du débiteur à l'échéance, les sommes mises à disposition par le banquier devront lui être restituées.

Donc ce crédit permet 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.

### **1-1-3 Les avances en devises**

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques peuvent accorder une « *avances en devise* » à leurs clients.

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial. Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger.

### **1-1-4 L'affacturage**

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

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un exportateur, sur ses clients acheteurs. C'est une

opération par laquelle un exportateur cède ces créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à un « *factor* », contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions et assume le recouvrement de ces créances en supportant (à la place du vendeur) le risque de non-paiement. L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et vraisemblablement, un moyen de financement des créances.

## **1.2- Financement du commerce international à moyen et long terme**

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

### **1.2.1- Le crédit fournisseur**

C'est un crédit qui consiste pour l'exportateur à accorder des délais de paiement à son importateur puis refaire sa trésorerie auprès de sa propre banque. Le soutien de la banque consiste à escompter les effets tirés sur l'acheteur étranger contre la remise de la somme correspondante à l'exportateur.

*« C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les biens à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'étranger ».*

Il est à rappeler que la relation entre l'exportateur et l'importateur est régie par un seul contrat qui est le contrat du commerce international stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

### **1.2.2- Le crédit Acheteur**

Ce crédit a pour objectif de soulager l'exportateur des problèmes de financement. Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un importateur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie au comptant l'exportateur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A » des objets commandés. Contrairement au cas d'un crédit fournisseur, dans le crédit acheteur, la relation entre l'exportateur et l'importateur repose sur deux contrats indépendants l'un de l'autre :

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

L'emprunteur s'engage à rembourser les montants du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier.

Néanmoins, l'entrée en vigueur du contrat financier est subordonnée à celle du contrat commercial.

### **1.2.3- Le Forfaitage (forfaiting)**

Le Forfaitage 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.

### **1.2.4- La confirmation de commande**

Parmi les techniques du financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous retrouvons la confirmation de commande.

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir quatre parties : l'exportateur, l'importateur, l'assureur crédit et un établissement financier. Ce dernier paie au comptant l'exportateur et il se fait rembourser par l'importateur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans recours. Le risque est donc pris sur l'acheteur par l'établissement financier qui souscrit à cet effet une assurance-crédit.

Cette procédure est de moins en moins utilisée, au profit du *Forfaitage* qui offre beaucoup plus de souplesse.

### **1.2.5- Le crédit financier**

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de service non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés « *Crédit Financier* ».

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

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

## **2- LES TECHNIQUES DE PAIEMENT DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL**

Le choix de la technique de paiement dans le commerce international est fortement lié au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur. La banque demeure bien évidemment, l'acteur central pour effectuer les transferts entre les deux parties.

Les opérateurs du commerce international devront choisir le moyen et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour les deux parties.

Dans leurs relations commerciales, l'exportateur et l'importateur se heurtent aux divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tel que : le non-respect des clauses de contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économique,....

Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce entre les deux parties.

Les principales techniques de paiement dans le commerce international sont les suivantes :

## **2.1- Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisé. Toutefois, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas de demander conseils à leurs banques, en ce qui concerne le choix de type de crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

### **2.1.1 Définition**

Le crédit documentaire dit Credoc « *est l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, (le bénéficiaire), contre remise dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée* ». **P. CORINNE « Commerce international », 4ème Edition, DUNOD, Paris, 2002.**

C'est donc, un engagement par signature en vertu duquel le banquier d'un importateur s'engage à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues dans le contrat.

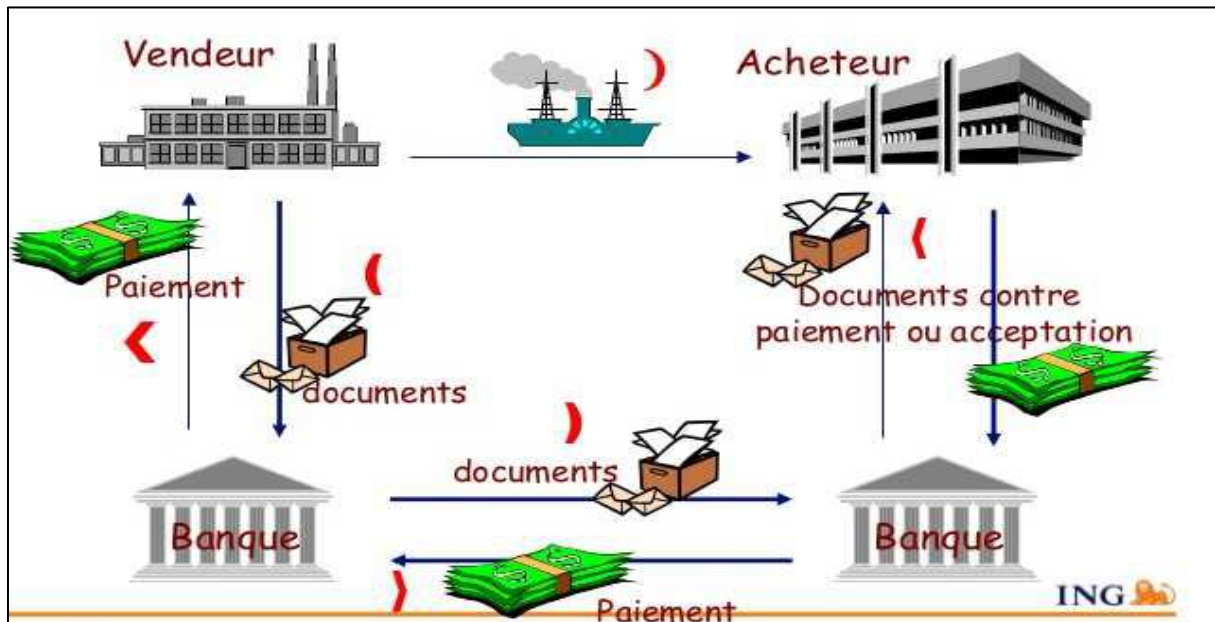
### **2.1.2 Les intervenants dans le crédit documentaire**

Le crédit documentaire implique généralement quatre parties :

- **Le Donneur d'ordre** : C'est généralement l'importateur qui a négocié un contrat commercial avec un exportateur. Il donne à sa banque instruction d'ouvrir une ligne de crédit documentaire en faveur de son fournisseur ;
- **La Banque émettrice** : C'est la banque de l'importateur qui, après avoir reçu des instructions de son clients, émet le crédit documentaire, c'est à dire procède à son ouverture ;

- **La Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays de l'exportateur. Elle va notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire ;
- **Le Bénéficiaire** : C'est l'exportateur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

### Schéma : Les étapes d'un Crédit Documentaire



### 2.1.3 Types de Crédits documentaires

Nous distinguons entre trois types de CreDoc :

- **Le crédit documentaire révocable** : On parle de crédit documentaire révocable, lorsque le donneur d'ordre, c'est-à-dire l'importateur peut le modifier ou l'annuler et de manière unilatérale et à tout moment. Cette forme de crédit confère aux banques le rôle d'intervenant uniquement.
- **Le crédit documentaire irrévocable** : Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé ou modifié sans l'accord bilatéral de l'importateur et de l'exportateur. Il constitue un engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis l'exportateur, de le payer contre présentation de documents conformes aux dispositions du contrat commercial.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Dans ce cas, en notifiant le crédit, la banque de l'exportateur va le confirmer. En confirmant la signature de la banque

émettrice, elle garantit le paiement à l'exportateur. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties.

## 2.2 La remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents indicatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce mais il n'y a pas d'engagement à payer de la part de la banque.

La remise documentaire est utilisable par tout acheteur et fournisseurs souhaitant s'assurer du bon déroulement de son opération commerciale en confiant aux banques, tiers, les documents d'expédition de marchandises.

### 2.2.1 Les intervenants dans la remise documentaire

L'exécution d'une remise documentaire fait intervenir quatre parties principales qui sont :

- ✓ **Le donneur d'ordre (ou remettant):** c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement ;
- ✓ **La banque remettante :** c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- ✓ **La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la remise des documents à l'acheteur après avoir reçu son règlement ;
- ✓ **L'acheteur :** il lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

## 2.3- L'encaissement simple

L'encaissement simple est une technique utilisée lorsque les deux parties se connaissent de longue date. L'encaissement simple désigne les opérations dans lesquelles le règlement de l'exportateur n'est pas conditionné par la remise à la banque des documents attestant qu'il a rempli ses obligations.

## 2.4 La lettre de crédit stand-by (SBLC)

La lettre de crédit stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, le vendeur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement », puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire.

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

- ✓ Soit de moyen d'indemnisation ;

- ✓ Soit de garantie du paiement d'un prix.

## 2.5 Le Contre Remboursement (Cash Delivery)

C'est une technique qui donne au **transporteur final** de la marchandise un mandat **d'intermédiaire financier**, il assure l'encaissement du prix et son rapatriement. L'utilisation de cette technique de paiement est très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- ✓ L'exportateur est certain que l'acheteur acceptera la marchandise ;
- ✓ Les expéditions se font dans des colis à faible valeur unitaire.

Il est utile de rappeler que le crédit documentaire et la remise documentaire sont les deux types les plus utilisées dans les opérations du commerce international. Ces deux techniques offrent plus de sécurité aux deux parties contractantes.