

# **LE PAIEMENT DES OPERATIONS INTERNATIONALES**

### **Définition :**

« On distingue par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).

« La techniques de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat ».

## **I. LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT INTERNATIONAUX :**

En commerce international, on peut utiliser 5 instruments de paiement :

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

### **1. LE CHEQUE :**

Il faut distinguer entre deux sortes de chèques :

- Le chèque d'entreprise ;
- Le chèque de banque.

#### **A. Le chèque d'entreprise :**

Il est tiré par le titulaire de compte, c'est-à-dire l'acheteur sur sa banque.

Il n'offre aucune garantie, la provision peut être insuffisante ou inexistante. Cet inconvénient est partiellement ou totalement levé par le visa ou la certification.

La certification d'un chèque atteste l'existence de la provision et le blocage au profit du bénéficiaire pendant la durée légale : 8 jours. Le bénéficiaire dispose dans ce cas d'une sécurité : son risque est sur la banque, et non sur l'acheteur.

Le visa sur un chèque atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis par le tireur, cependant la provision n'est pas bloquée.

#### **B. Le chèque de banque :**

Le chèque de banque est un chèque tiré par une banque sur elle-même à la demande de l'acheteur. Il offre une garantie contre le risque commercial mais pas contre le risque politique.

Le chèque peut être libellé en dirham ou en devise étrangère.

Le chèque est utilisé dans les transactions internationales du fait que le statut juridique du chèque varie d'un pays à l'autre, l'inconvénient de cet instrument réside dans les délais d'encaissement.

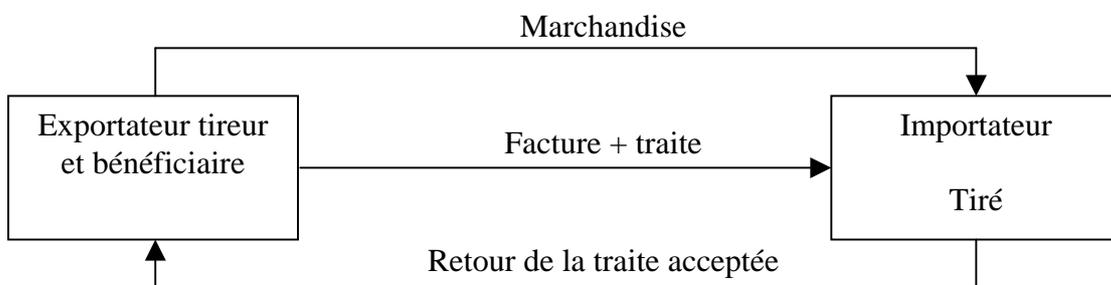
**N.B :** Si l'exportateur a un volume d'affaires important dans le pays concerné et si la législation de ce pays le permet, il a l'intérêt à ouvrir un compte de non résident.

## **2. LA LETTRE DE CHANGE :**

### **A. Définition :**

La traite est un écrit par lequel un tireur (créancier) donne l'ordre au tiré (le débiteur) de payer une certaine somme à une certaine échéance à un bénéficiaire.

Dans la pratique, le tireur se désigne lui-même bénéficiaire, et expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.



### **B. Caractéristiques :**

La lettre de change étant un effet de commerce, elle présente les caractéristiques suivantes :

- Elle peut être négociée, c'est-à-dire escomptée auprès d'une banque (il faut pour cela qu'elle ait été acceptée, c'est-à-dire signée par le débiteur ;
- Elle être avalisée (par exemple par la banque du débiteur), ce qui assure l'exportateur de la garantie d'une banque. Il va de soi cependant que cette garantie bancaire n'est donnée ni automatiquement, ni gratuitement ;
- Elle est transmissible par endossement : l'endossement se réalise par la signature au dos de l'effet :

- Il peut être translatif : l'endosseur transmet alors la propriété de la provision à l'endossataire ;
  - Il peut être de procuration : l'endosseur transmet l'effet à un tiers (son banquier), et mandate ce dernier pour recevoir le règlement du tiré à l'échéance ;
  - Il peut être pignoratif : dans ce cas, l'endosseur remet la lettre de change en gage à un tiers. C'est le cas, par exemple, lorsque le bénéficiaire négocie l'effet auprès d'une banque, si l'escompte est réalisé sauf bonne fin (si c'est un escompte sans recours, il s'agit en effet d'un endossement translatif).
- Elle donne au porteur les recours du droit cambiaire du pays du débiteur, en cas de défaillance de ce dernier à l'échéance : tous les signataires de la lettre de change sont en effet solidairement garants de son paiement. En cas de non-paiement du tiré, le porteur peut agir contre chacun des signataires, jusqu'au tireur, qui lui, n'a plus de recours que contre le tiré.

### **3. LE BILLET A ORDRE :**

Il s'agit en effet d'un effet de commerce mais rarement utilisé.

La différence essentielle entre la traite et le billet à ordre tient au fait que la traite est émise par le créancier.

L'utilisation massive de la traite est due à ce que le vendeur préfère ne pas laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce (le billet à ordre).

Le billet à ordre présente les mêmes caractéristiques que la traite. Il peut donc être avalisé par une banque, endossé ou négocié.

### **4. LE MANDAT POSTE INTERNATIONAL :**

Le mandat poste international se présente sous trois formes :

- Mandat ordinaire ;
- Mandat de versement à un compte postal ;
- Mandat télégraphique.

Ce mode de paiement est très peu utilisé en commerce international du fait de la limitation au plan géographique, retard d'envoi, insécurité de paiement.

## **5. LE VIREMENT :**

Il s'agit de transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur, au profit de l'exportateur. Il existe plusieurs types de virement :

<b>Type de virement</b>	<b>Caractéristiques</b>
Courrier	L'ordre de virement transite par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
Télex	Plus rapide que le virement courrier, il offre également d'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse substituer un risque d'erreur.
SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)	Systeme privé d'échanges de messages télématiques entre banques adhérentes. Le réseau est plus rapide, plus souple, et plus sûr que celui du télex. Il est, en outre, plus économique.

### **Le procédé SWIFT :**

Les moyens de communication classiques (courrier, télex) ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité d'exécution, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financières, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 3 mai 1973 la société SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Il comprend 3 niveaux de fonctionnement :

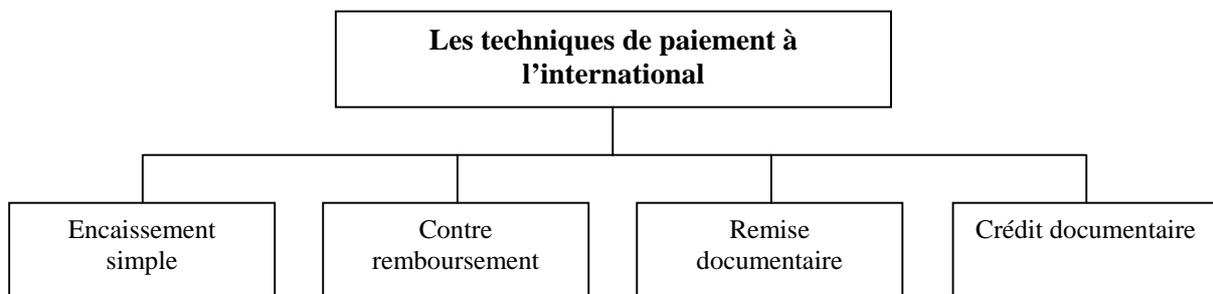
- La banque avec son terminal ;
- Le concentrateur national ;
- Le centre de communication

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivie du type d'opération demandée. Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé. Chaque début de chapitre est identifié par un nombre à deux chiffres.

## **II. LES TECHNIQUES DE PAIEMENT :**

Les quatre techniques de paiement utilisées à l'international sont :



### **1. L'ENCAISSEMENT SIMPLE :**

C'est un mode de règlement utilisé entre partenaires qui se connaissent de longue date. On distingue sous cette expression les opérations d'encaissement dans lesquelles le règlement du vendeur n'est pas conditionné par la remise à la banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement est réalisé à l'initiative de l'acheteur, ce mode de paiement peut être utilisé lorsque les partenaires se connaissent. Il est conseillé dans ce cas au vendeur de souscrire une « assurance crédit qui lui garantit une indemnisation en cas d'incident de paiement.

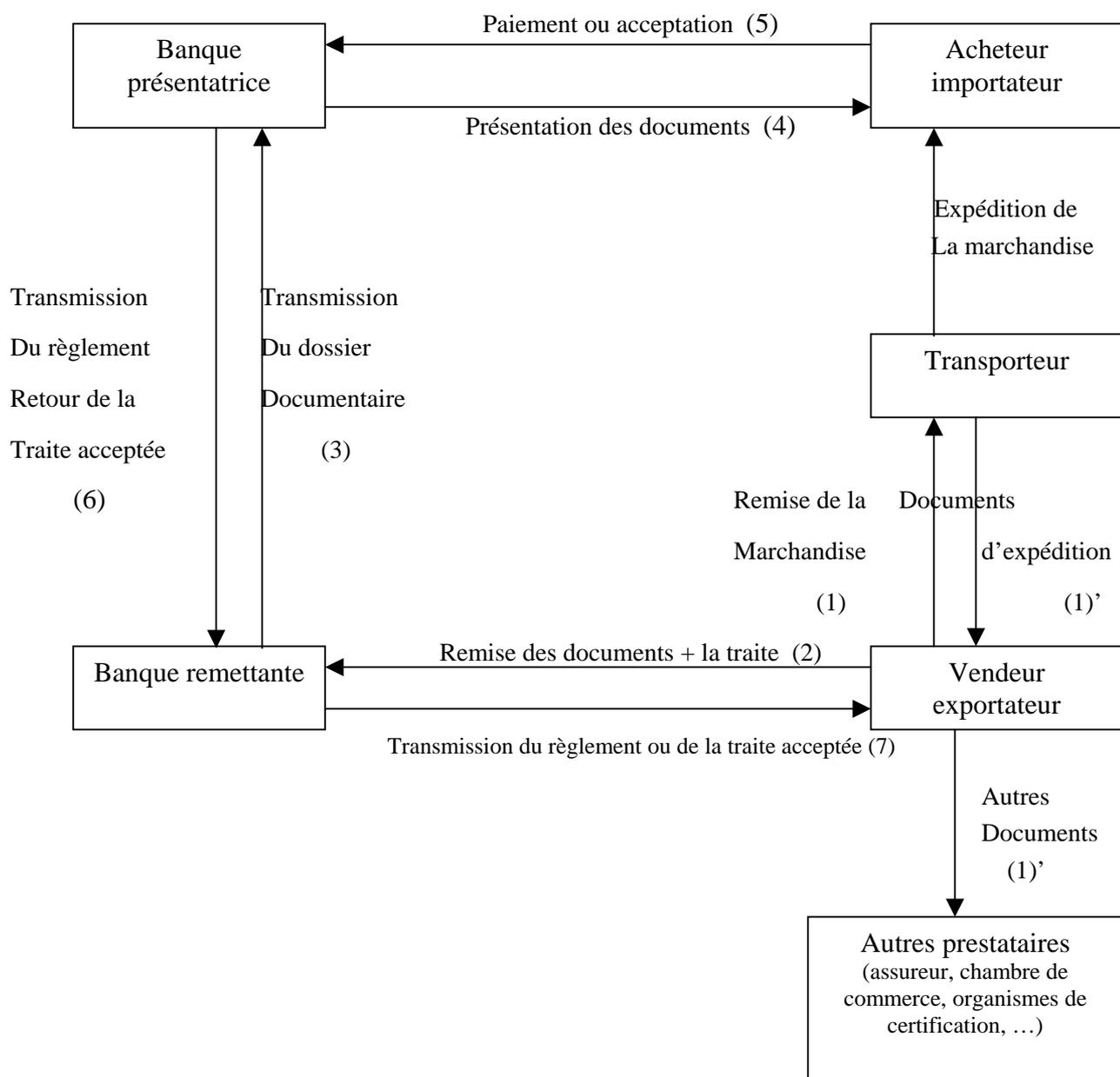
### **2. LE CONTRE REMBOURSEMENT (CASH ON DELIVERY) :**

Cette technique de paiement donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. C'est lui qui assure l'encaissement du prix et son rapatriement (le fait d'entrer la devise dans le pays).

Cette technique de règlement est restée d'utilisation très limitée. Elle n'est utilisable que lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise ;
- Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

### 3. LA REMISE DOCUMENTAIRE :



### Déroulement d'une opération de la remise documentaire.

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque (charger, autoriser) pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

On remarque que dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme des mandataires de leurs clients respectifs. Elles ne s'engagent qu'à exécution des instructions de leurs clients.

La remise documentaire peut se réaliser selon deux formes :

<b>Documents contre paiement (documents against payment D/P)</b>	<b>Documents contre acceptation (Documents against accept D/A)</b>
<p>La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat.</p> <p>Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur, qui reste cependant soumis au risque de refus de documents et de la marchandise par l'acheteur.</p>	<p>La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'intervient qu'à l'échéance de la traite. Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite soit avalisée par la banque présentatrice ou par une autre banque.</p>

Les deux banques ne sont pas responsables, elles ne sont pas engagées. Elles ne font que suivre les instructions des deux parties. « Une banque n'est engagée que lorsqu'elle avalise la traite ».

La remise documentaire est en général utilisée par les exportateurs lorsque :

- L'exportateur connaît suffisamment l'acheteur ;
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'acheteur est stable ;
- La marchandise peut être revendue facilement sur place en cas de désistement de l'acheteur.

C'est un mode de paiement souple et moins onéreux que le crédit documentaire.

#### **4. LE CREDIT DOCUMENTAIRE :**

Il s'agit d'un mode de règlement très utilisé en commerce international, car il est le seul à présenter une sécurité satisfaisante pour les deux parties.

Le crédit documentaire est un engagement écrit par lequel une banque (banque émettrice) s'oblige, sur instruction d'un donneur d'ordre :

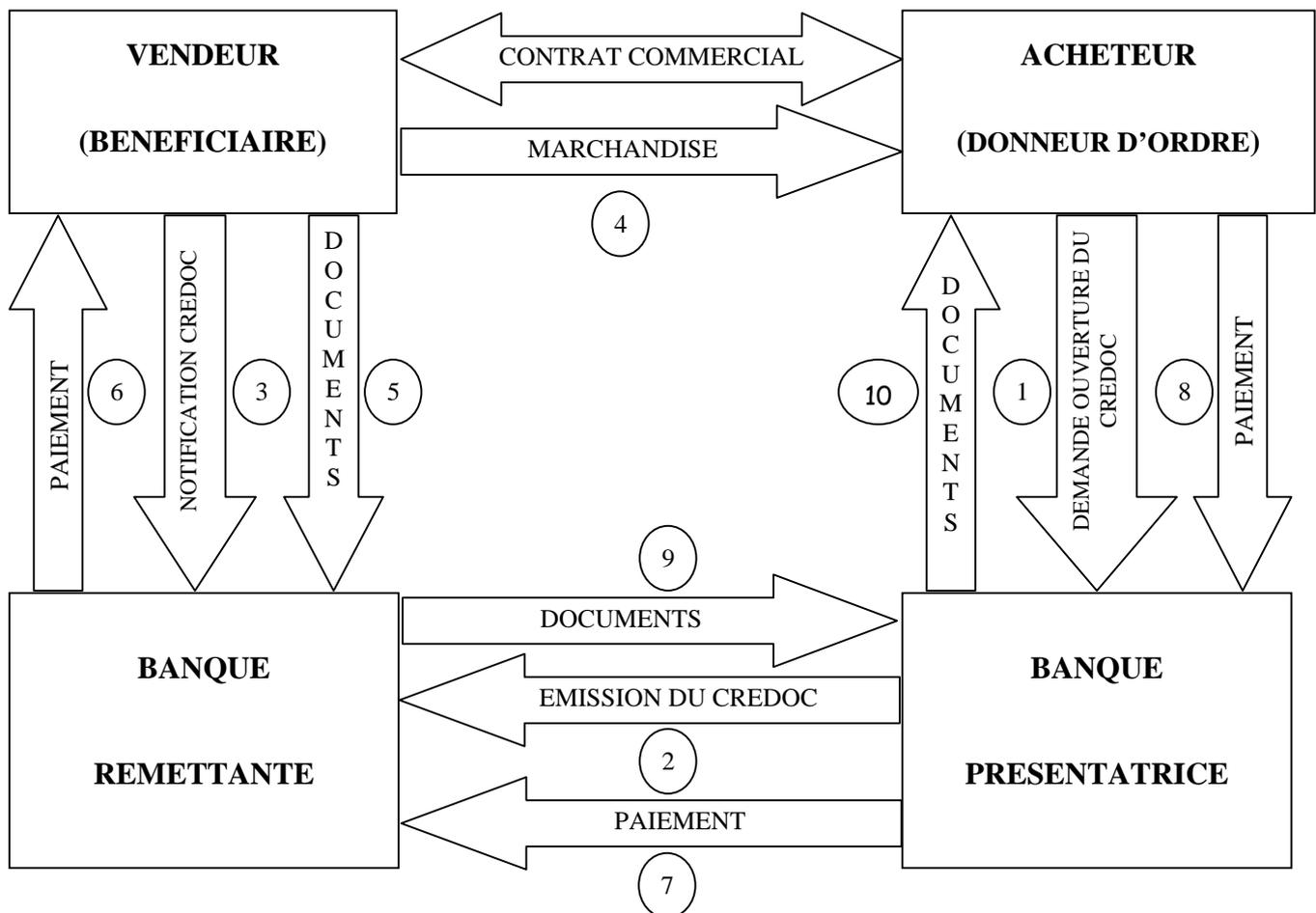
- De payer le bénéficiaire ;
- A accepter et payer les effets de commerce tiré par le bénéficiaire sur elle-même.

Cet engagement ne tient que dans la mesure où le bénéficiaire a remis les documents stipulés dans le crédit et à respecter les conditions de ce dernier.

Donc il s'agit bien d'un engagement émanant d'une banque. Cette dernière ne se porte pas garante de l'acheteur : c'est elle-même qui s'engage à payer dès que les documents sont remis.

De fait de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet de règles et usances uniformes édictées par la C.C.I. Ces règles précisent les rôles et responsabilités de chacune des parties. Leur dernière révision date de 1993 et entrée en vigueur en janvier 1994.

### A. Déroulement du crédit documentaire :



Lorsque l'importateur a reçu l'offre de son fournisseur, il s'adresse à son banquier pour lui demander d'ouvrir le crédit documentaire : c'est « la demande

d'ouverture ». Cette demande indique les documents que l'importateur exige de l'exportateur (facture, document de transport, liste de colisage, ...).

La banque émettrice, après avoir examiné la situation de son client l'importateur ouvre le crédit documentaire (émission), et transmet l'ouverture à une banque appelée banque notificatrice située dans le pays du vendeur, en lui demandant de notifier ce crédit au vendeur.

L'exportateur qui a reçu cette notification est donc en possession d'un engagement de payer émanant de la banque émettrice. Il vérifie son contenu (vérifier les documents) et s'il ne constate pas d'anomalies, expédie les marchandises. Il rassemble ensuite les documents exigés dans l'ouverture et les présente à la banque notificatrice dans les délais prévus par l'avis d'ouverture.

Il faut alors distinguer deux cas :

- Crédit réalisable aux caisses de la banque émettrice ;
- Crédit réalisable aux caisses de la banque notificatrice.

<b>Crédit réalisable aux caisses de la banque émettrice</b>	<b>Crédit réalisable aux caisses de la banque notificatrice</b>
<b>Réalisation par paiement (immédiat ou différé)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque notificatrice vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice.</li> <li>• Celle-ci vérifie les documents et paie l'exportateur (si le crédit est payable à vue) ou s'engage par écrit à le payer (si le crédit est réalisable par paiement différé).</li> </ul> <p>N.B : C'est la banque notificatrice qui reçoit le règlement ou l'engagement de la banque émettrice.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque notificatrice vérifie les documents et paie l'exportateur (si le crédit est payable à vue) ou s'engage par écrit à le payer (si le crédit est réalisable par paiement différé).</li> <li>• Elle transmet les documents à la banque émettrice.</li> <li>• Celle-ci vérifie les documents et rembourse la banque notificatrice.</li> </ul>
<b>Réalisation par acceptation</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice à l'échéance prescrite.</li> <li>• La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.</li> <li>• La banque émettrice accepte la traite et la retourne à l'exportateur.</li> <li>• L'exportateur encaisse la traite à</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur cette banque à l'échéance, prescrite.</li> <li>• La banque notificatrice vérifie les documents et accepte la traite.</li> <li>• Elle transmet les documents à la banque émettrice.</li> <li>• A l'échéance, l'exportateur présente la traite à la banque notificatrice, qui la lui</li> </ul>

<p>l'échéance (il peut aussi la négocier avant).</p> <p>N.B : cette forme de réalisation du crédit documentaire est de moins en moins utilisée.</p>	<p>paie (l'exportateur peut, s'il le désire, négocier cette traite avant son échéance).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque notificatrice sera remboursée par la banque émettrice à l'échéance de la traite.</li> </ul>
<b>Réalisation par négociation</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vendeur remet à la banque notificatrice (ou à la banque désignée dans l'ouverture) les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice.</li> <li>• La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.</li> <li>• La banque émettrice négocie la traite, et transmet le règlement à la banque notificatrice, qui crédite l'exportateur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur remet à la banque notificatrice ou à la banque désignée dans l'ouverture les documents plus une traite (tirée sur la banque émettrice).</li> <li>• La banque notificatrice vérifie les documents et négocie la traite c'est-à-dire l'escompte. Elle transmet à la banque émettrice les documents et la traite.</li> <li>• A l'échéance la banque émettrice rembourse la banque notificatrice.</li> </ul>

## **B. Les différents types du crédit documentaire :**

### **a. Le crédit documentaire révocable :**

Il peut être annulé ou amendé à tout moment sans avis ou notification au vendeur. Cette formule rarement utilisée ne présente pas de garantie pour l'exportateur. Elle a pourtant un intérêt : celui, pour l'exportateur, d'être payé plus vite qu'avec une remise documentaire. Toutefois, dès que la banque émettrice accepte les documents demandés, l'acheteur ne peut plus modifier ou annuler le crédit documentaire.

### **b. Le crédit documentaire irrévocable :**

Il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord de la banque émettrice et du bénéficiaire.

## **C. Le dénouement du crédit documentaire :**

### **a. L'émission :**

Elle se fait en deux temps, il y :

- D'une part la demande d'ouverture du crédit documentaire présentée par l'importateur à son banquier ;
- Et d'autre part l'accord de la banque d'exécuter les instructions de son client en procédant à l'ouverture du CREDOC en faveur de l'exportateur cette phase de conception est très importante.

Les instructions de l'importateur doivent être précises, claires et complètes. Le banquier doit décourager toute tendance à la confusion.

- **L'établissement de la lettre d'ouverture :**

Cette lettre comporte plusieurs éléments dont les plus importants sont :

- Le donneur d'ordre (raison sociale, adresse, n° de compte, ...)
- La nature du crédit ;
- Le nom et l'adresse du bénéficiaire ;
- La nature de la devise ;
- La nature et la quantité de la marchandise ;
- Les lieux de départ et de destination avec éventuellement une date limite d'expédition ;
- Les références du ou des titres d'importation ;
- La date extrême de validité de crédit sauf instruction contraire ;
- La validité sera de 21 jours après la date limite d'expédition de la marchandise.

Il faut aussi préciser si c'est un montant maximum ou montant environ, un écart plus ou moins de 10 %.

Le mode de réalisation du crédit avec la détermination de l'échéance en cas de paiement différé ou d'acceptation.

Les documents exigés pour la réalisation du crédit en indiquant par qui il doit être émis. On distingue trois catégories :

- Les documents justificatifs du pris (facture commerciale, facture consulaire, certificat d'origine) ;
- Les documents justificatifs de la quantité ou de la qualité (certificat d'inspection, certificat sanitaire, certificat qualité, liste de colisage, ...) ;
- Les documents justificatifs de l'expédition (titre de transport) ;
- Les documents justificatifs de l'assurance (certificat d'assurance, police d'assurance).

- **L'ouverture du crédit :**

Avant de procéder à l'émission du crédit, la banque doit veiller à la vérification de la demande d'ouverture. Elle corrige les erreurs et les mentions contradictoires et conseille son client pour éviter les détails inutiles et ne pas multiplier les documents à produire. La banque doit aussi s'assurer de la régularité de l'opération de l'importation vis-à-vis de la réglementation du commerce extérieur et d'échange. Il doit donc respecter les règles suivantes :

- L'existence d'un titre d'importation, domicilié auprès de la banque ;

- La validité du crédit ne doit pas être postérieure à celle du titre d'importation ;
- La monnaie de facturation doit être soit le dirham, soit l'une des devises optées par BANK AL MAGHRIB ;
- Le crédit documentaire doit comporter une clause spéciale qui stipule que le paiement est subordonné à la justification de l'expédition directe et exclusive de la marchandise à destination du Maroc.

***b. L'émission :***

A ce niveau, il faut distinguer deux cas de figure :

- La banque qui procède à la notification confirme le crédit, et se trouve alors tenue envers le vendeur, dans les mêmes conditions que la banque émettrice ;
- La banque se contente de notifier le crédit sans y ajouter sa confirmation. Elle n'assume donc aucune obligation envers le vendeur, elle aura aussi pour rôle d'envoyer le message émis par la banque émettrice.

La notification parvient au vendeur sous forme d'une lettre accompagnée d'une copie de la demande d'ouverture du crédit documentaire. Dès sa réception, le vendeur doit lire attentivement le texte d'ouverture du crédit afin de s'assurer d'une part que les conditions d'utilisation du crédit correspondent bien à ce qui a été convenu dans le contrat commercial, et d'autre part qu'il est en mesure d'y faire face dans les délais prescrits.

***c. La réalisation :***

C'est la phase ultime du Credoc, le vendeur doit présenter les documents qui doivent être conformes à la stipulation du crédit et présentés à la banque dans le délai.

● ***Contrôle des documents*** :

Avant la présentation des documents à la banque, l'exportateur doit pouvoir répondre à différentes questions sur la liste des documents réunis, leur concordance et leur conformité avec les termes du crédit.

● ***Présentation des documents*** :

Dans la pratique, le crédit documentaire est généralement réalisable auprès d'une banque étrangère qui paye ou qui accepte des effets pour le compte de la banque émettrice. Cette procédure ne dispense pas cette dernière de procéder à la vérification des documents qui lui sont transmis par son correspondant même si celui-ci a déjà attesté de leur conformité et a effectué le paiement en faveur du bénéficiaire.

Lors de cette vérification, on peut distinguer deux cas :

- Les documents seront reconnus conformes par la banque chargée de réaliser le crédit. Dans le cas d'un crédit confirmé, le vendeur sera

immédiatement payé par la banque confirmatrice qui débitera à son tour le compte de la banque émettrice. Et s'il est réalisable à l'échéance, le vendeur recevra une traite ou une attestation. Dans le cas d'un crédit non confirmé, la banque notificatrice transmettra les documents à la banque émettrice et ne procédera au paiement que lorsqu'elle aura reçu la couverture correspondante.

- Les documents sont considérés non conformes, le plus souvent la banque notificatrice tentera d'assister son client en l'aidant à rectifier certaines irrégularités mais il n'est pas possible de le faire toujours.

La banque notificatrice aura à choisir 3 solutions :

- Effectuer un paiement sous réserve : c'est-à-dire que la banque paye le vendeur malgré les irrégularités tout en se réservant le droit de revenir sur l'opération au cas où les documents ne sont pas acceptés par l'importateur ;
- Conserver les documents et demander l'accord de la banque émettrice de lever les irrégularités. Alors celle-ci va en informer l'importateur à qui il appartient de payer ou de refuser les documents ;
- Envoyer les documents pour accord à la banque émettrice et attendre sa décision.

### **III. LES RISQUES ET ASSURANCES CREDIT :**

Un paiement non réalisé peut remettre en cause la pérennité de l'entreprise. C'est pour cela qu'il est demandé à une entreprise exportatrice d'avoir une politique de gestion de risque de crédit.

Ce risque peut prendre 3 formes :

- Le risque commercial : c'est un risque lié à la solvabilité du client (ex : rupture du contrat, non paiement, retard de paiement, faillite, ...).
- Le risque politique : c'est un risque lié à la situation économique et politique du pays de destination, ainsi qu'aux événements naturels susceptibles d'empêcher la bonne exécution du contrat (ex : boycott politique, non transfert des fonds, catastrophe naturelle, ...).
- Le risque bancaire : c'est un risque lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (ex : difficulté de trésorerie empêchant le transfert des fonds, faillite de la banque, ...).

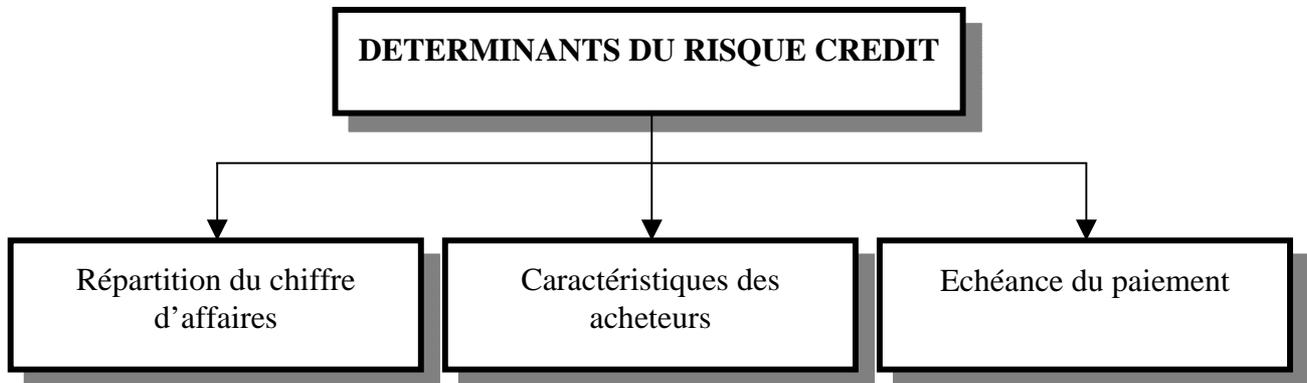
Pour faire face à ces différents risques, il est indispensable de définir une politique de gestion du risque de crédit, ce qui suppose :

- D'identifier les déterminants du risque ;

- De connaître les moyens de la couvrir.

## 1. LES DETERMINANTS DU RISQUE DE CREDIT :

Pour face au risque de crédit, l'exportateur doit d'abord identifier ses différents déterminants. Parmi ceux-ci, certains méritent une attention particulière :



### A. La répartition du chiffre d'affaires :

Une des sources du risque de non paiement est la concentration des ventes sur peu de clients ou sur une zone géographique limitée.

Il est fort probable qu'environ 80% du chiffre d'affaires soient réalisés avec seulement 20% des clients (loi des 20/80 ou loi de Pareto). Ainsi, plus le nombre de clients sera faible, plus le risque sera élevé.

Le même raisonnement est appliqué au nombre de pays.

Nombre moyen de clients par pays / Nombre de pays	Faible	Important
Faible	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Double concentration du chiffre d'affaires.</li> <li>- Risque très élevé.</li> </ul>	Risque faible dans les pays solvables, élevé ailleurs.
Important	Risque faible dans les pays solvables, élevé ailleurs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Double dispersion du chiffre d'affaires.</li> <li>- Risque très élevé.</li> </ul>

### B. Les risques et caractéristiques de l'acheteur :

Les caractéristiques de l'acheteur influencent la probabilité de non paiement. Les critères d'appréciation du risque sont :

- L'ancienneté des relations avec le client ;
- Sa localisation géographique ;

- Son statut.
  - **Son ancienneté :**

Lorsque la clientèle est constituée d'un portefeuille d'entreprises connues, l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés ; elle peut être appréciée et contrôlée.

En revanche, toute nouvelle relation commerciale augmente le risque crédit de l'entreprise.

- **Sa localisation :**

Ces dernières années ont été parcourues par de nombreux conflits armés ; cela montre que la localisation de la clientèle tient un rôle important dans la probabilité de survenance d'un sinistre. Ainsi, même si l'entreprise choisit soigneusement ses clients, elle court néanmoins le risque de ne pas pouvoir recouvrer ses créances, à cause de l'impossibilité de transférer les devises. De la même façon, une catastrophe naturelle importante dans le pays de l'acheteur peut entraîner un risque de report d'échéance, voire de non-paiement.

Ces risques sont qualifiés de politiques. Ils regroupent les risques politiques à proprement parler, les risques de non transfert, mais aussi les risques catastrophiques.

- **Son statut :**

L'acheteur est soit une entreprise privée, soit un établissement public ou un gouvernement. Dans le second cas, le risque est, en général, plus faible.

Un acheteur public ne pouvant être déclaré en faillite, le risque sur ce type d'acheteur est toujours politique. En revanche, sur un acheteur privé, le risque peut être commercial ou politique, en fonction du type d'incident.

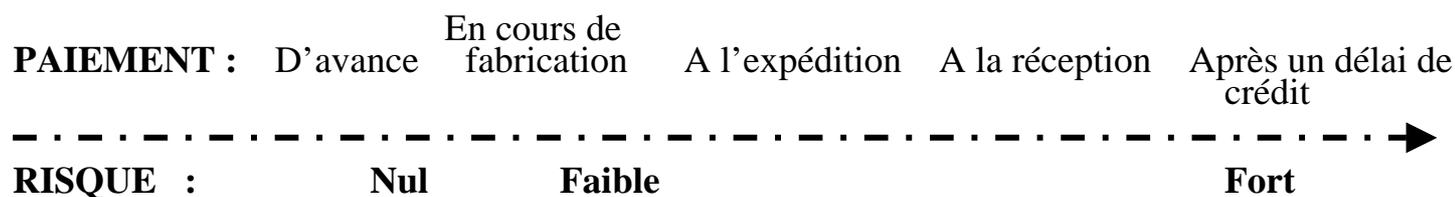
Le tableau suivant résume la qualification du risque en fonction du type d'acheteur et de la nature de l'incident :

Type d'incident \ Type d'acheteur	Public	Privé
Insolvabilité ou refus de paiement du débiteur	politique	commercial
Evénements politiques ou catastrophiques empêchant le règlement	Politique	Politique

### **C. Les risques et échéance du crédit :**

L'échéance figure dans le contrat commercial qui lie l'entreprise à son acheteur. Plus le délai de crédit accordé est long, plus l'intensité du risque augmente. En effet, la probabilité de la survenance d'événements politiques ou commerciaux pouvant entraîner un non-paiement augmente proportionnellement à sa durée.

L'intensité du risque encouru en fonction du terme de paiement est représentée ci-dessous :



Toutefois, la probabilité de réalisation d'un sinistre de paiement est pondérée par la technique et l'instrument employés.

## 2. LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT :

Pour gérer le risque de crédit, l'exportateur peut suivre trois démarches, non exclusives : la prévention, le transfert, l'autocouverture. Elles sont décrites ci-après :

<b>LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT</b>		
<b>PREVENTION</b>	<b>TRANSFERT</b>	<b>AUTOCOUCVERTURE</b>
Exploitation de l'information économique et financière pour détecter les mauvais clients avant toute transaction	Mise en œuvre d'un dispositif propre à faire supporter le risque par un tiers (banque, société d'assurance, organisme financier)	Prise en charge par l'entreprise d'un risque non couvert ou de la partie non couverte d'un risque transféré.

### A. La prévention du risque :

Les entreprises ont intérêt, chaque fois que cela est possible, à prévenir le risque de crédit.

- Les clients nouveaux :

Avant d'engager toute transaction avec un nouveau client, il est possible d'utiliser quatre filières d'information pour détecter les clients à risque :

- **La recherche autonome :** elle s'effectue en questionnant les syndicats professionnels, les réseaux d'agents, les clubs d'exportateurs, les conseillers du commerce extérieur... L'utilisation de cette filière est aisée, mais elle n'est pas très fiable en raison de l'hétérogénéité des sources et de l'absence de contrôle de fiabilité des informations ;
- **Les banques :** en ce qui concerne le risque financier, les banques, grâce à leurs réseaux de correspondants, offrent, le plus souvent gratuitement, un service de renseignements commerciaux.
- **Les professionnels du renseignement commercial :** les sociétés spécialisées offrent une qualité d'informations et de services tout à fait remarquable.

La filière utilisée sera fonction du montant de l'enjeu ainsi que de la nécessité d'obtenir l'information rapidement. Plus le montant de la créance future est élevé, plus il faut croiser les sources de renseignement commercial.

- **Les clients connus :**

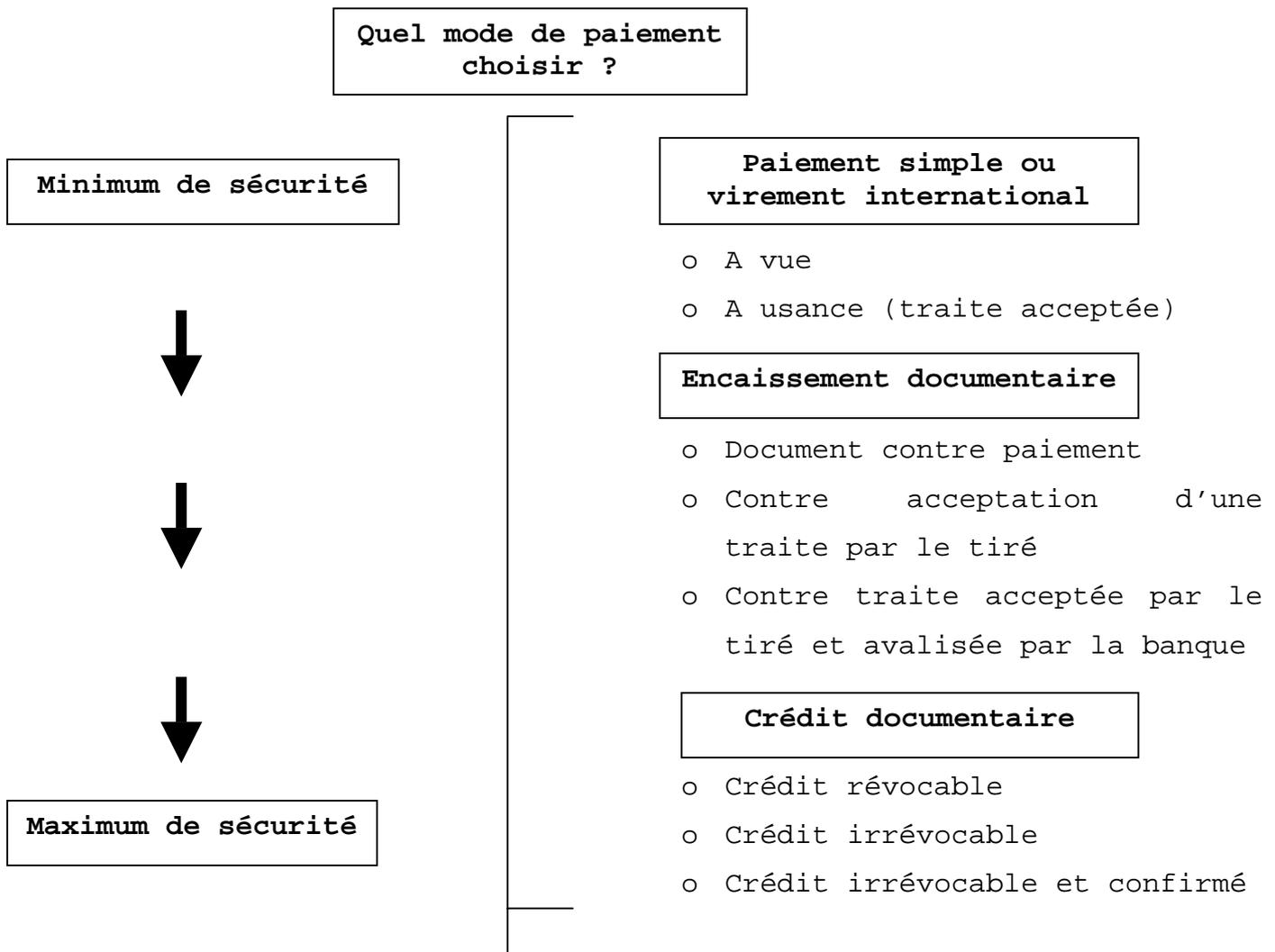
Le suivi des clients connus de l'entreprise s'effectue aux plans commercial et politique.

- ***Suivi du risque commercial :*** Il s'agit de noter toutes les anomalies concernant le paiement (retard de réception des fonds, demandes de report d'échéance, demande d'allongement du délai de crédit).
- ***Suivi du risque politique :*** ce suivi est assuré par l'examen des facteurs politiques (révolution, changement de régime, nationalisation, ...) et par des facteurs économiques (déficit prolongé de la balance des paiements, solde négatif des échanges extérieurs, baisse de réserve en devises, inflation monétaire, ...).

## **B. L'autocouverture du risque :**

- **Le choix des instruments et techniques de paiement :**

La couverture autonome des risques se traduit par le choix des instruments et techniques de paiement que l'entreprise décide d'utiliser. Le schéma ci-après donne un aperçu de la plus ou moins grande sécurité apportée par les différents instruments et techniques de paiement.



Le choix d'instrument et technique de paiement tient compte du rapport de force entre l'exportateur et l'importateur (Ex : les contrats d'achat de la grande distribution ont des Conditions Générales d'achat qu'il est difficile de négocier).

- **La réserve de propriété :**

Cette clause permet à l'exportateur de ne transférer la propriété du bien vendu qu'après paiement intégral du prix par l'acheteur. Une telle clause n'a d'intérêt que si les produits, soit restent en stock suffisamment longtemps, soit vendus à des utilisateurs professionnels et ont une durée de vie relativement longue. Ainsi, une telle clause est insuffisante en cas de vente de biens de consommation à des centrales d'achat de la grande distribution.

- **Les mesures :**

Ces mesures se caractérisent pour la majeure partie des entreprises par une dotation à la provision pour le client douteux ou par une affectation des résultats en réserves.

### **C. Le transfert du risque de crédit :**

- **Le recours à l'assurance :**

Le risque de crédit à l'exportation peut être pris en charge par la SMAEX (Société Marocaine d'Assurance des Exportations) qui est une société marocaine d'économie mixte, au capital de 30 millions de Dhs qui a pour objet la Gestion du Système d'assurance d'Etat à l'exportation.

- **L'affacturage (factoring) :**

Pour le compte terme, la technique qui permet un transfert de risque de crédit est dite l'affacturage. Elle permet à l'exportateur d'alléger sa trésorerie et sa gestion des comptes client. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier qui en garantie la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes client.

### **3. LE TRAITEMENT DES INCIDENTS DE PAIEMENT :**

Le non-paiement des créances a des conséquences sur la trésorerie de l'entreprise et aussi sur les opérations de change mise en œuvre par l'exportateur.

#### **A. La gestion autonome des incidents :**

- **Les mesures de rappel :**

Il existe deux types de mesures :

- Le premier consiste à envoyer à l'entreprise quelques jours avant l'échéance une lettre qui rappelle qu'une facture arrive à l'échéance. L'exportateur rappelle le mode de règlement et les références de la facture. Ce document doit être rédigé dans la langue du client et avec des termes choisis ;
- Le second type concerne les lettres de rappel que l'exportateur doit envoyer après l'échéance.

Ces lettres sont en général en nombre de 3 :

- La première rappelle simplement que l'échéance est passée et que le règlement n'a pas été enregistré ;
- La seconde constate le non-paiement et utilise un ton plus ferme, elle peut laisser envisager un recours d'ordre juridique en cas d'absence de réaction (à ce stade, il faut cesser les livraisons au client) ;
- La troisième lettre constitue une mise en demeure avant le recours contentieux. Elle doit être envoyée en recommandée avec avis de réception.

- **Les mesures de conciliation :**

Les exportateurs peuvent recourir au poste expansion économique à la chambre de commerce mixte pour recouvrer leurs créances en mettant en œuvre des procédures de conciliation.

**B. Les conditions à satisfaire pour obtenir les garanties :**

Conditions	Moyens d’y faire face
L’engagement de l’acheteur	Acompte de 15 à 20%. Clause ISABEL rendant les crédits inconditionnels et irrévocables (créance à MLT). Lettre de garantie bancaire, aval, sûreté réelle. Maîtriser la créance
Compensation autonome	Faire un contrat de compensation séparé du contrat principal.
Niveau des prestations étrangères	S’assurer que le bien exporté ne comprend pas plus que : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 40% de prestations CEE ;</li> <li>• 10% de prestations de pays tiers (non cumulables).</li> </ul>
Licéité du contrat	Respecter les réglementations à l’exportation et à l’importation.

L’analyse des risques doit amener les entreprises à insérer la clause *ISABEL* qui rend les crédits inconditionnels, c’est-à-dire non soumis à des conditions particulières, et irrévocables c’est-à-dire non modifiable ou cumulable.

Aussi l’analyse des risques amène les entreprises à exiger la séparation des contrats : un contrat de vente et un contrat de compensation.

Les éléments importants d’un contrat de compensation sont :

- Le montant de la contrepartie et sa nature : l’assiette de la contrepartie est définie par l’application d’un taux au montant du contrat principal, le choix des produits de la contrepartie est essentiel ;
- L’entrée en vigueur : il doit être simultanée avec le contrat commercial ;
- La possibilité de faire appel à des tiers : elle permet à l’entreprise exportatrice de céder son obligation de la contrepartie à une autre entreprise ;
- Le droit de réexportation ;
- Les délais d’exécution : Il s’agit d’établir un calendrier des opérations de la contrepartie ;
- Les pénalités.

### **C. La mise en œuvre des polices d'assurance-crédit :**

- **Définition des risques couverts par la SMAEX :**

- ***Le risque crédit ordinaire*** : c'est l'insolvabilité du débiteur et son incapacité définitive de régler en totalité ou en partie sa dette. Cette incapacité peut être sous deux formes (soit une clôture d'une procédure judiciaire faillite ou une liquidation judiciaire, soit un arrangement amiable préventif de la faillite).
- ***Le risque commercial extraordinaire*** : c'est un risque commercial lié à des crédits accordés dans des conditions dépassant les délais de paiement en matière d'exportation.
- ***Le risque politique et catastrophique*** : on parle de ces deux risques lorsque le débiteur est incapable d'acquitter sa dette envers l'exportateur (acte ou décision de gouvernement du pays destinataire, survenance dans le pays du débiteur d'une guerre ou d'un cyclone).
- ***Le risque monétaire de non-transfert*** : le sinistre est prouvé s'il y a empêchement ou retardement du transfert des fonds versés par le débiteur suite à des difficultés d'ordre administratif ou réglementaire.

- **Les types de polices d'assurance-crédit :**

Il existe trois types de police :

- ***Une police garantie crédit simplifiée*** : elle est réservée aux PME ;
- ***Une police garantie crédit personnalisée*** : elle destinée aux exportateurs ;
- ***Une police PCT*** : elle couvre les expéditions à des acheteurs publics (les Etats).

- **Les conditions de couverture :**

Pour que l'assuré puisse bénéficier de la couverture de l'assurance, les conditions suivantes doivent être respectées :

- La marchandise assurée doit être expédiée et facturée durant la période de la validité de la police et livrée conformément aux conditions du contrat de vente ;
- La cause réelle de la défaillance du débiteur doit être liée à la réalisation de l'un des risques couverts par l'assurance crédit ;
- L'assuré et son débiteur doivent se trouver dans une situation administrative régulière en ce qui concerne les réglementations douanières et de change ;

- L'assurance crédit couvre les opérations dont le paiement est effectué par n'importe quel mode de paiement (Ex : chèque, traite, virement, ...) à condition que le délai de règlement n'excède pas *180 jours*, à partir de la date d'expédition de marchandise.