

OFPPT

Paiement et financement international

Mohammed QMICHCHOU

2006-2007

ISTA TEMARA

L'entreprise qui vend ou achète des marchandises internationalement est confrontée au cours de ses opérations à des difficultés d'ordre financier qu'elle ne rencontrait pas ou peu sur son marché national. A l'international, tout se complique ! Prenons quelques exemples pour illustrer les nouvelles problématiques qu'entraîne l'internationalisation sur la gestion financière de l'entreprise :

- les partenaires commerciaux de l'entreprise sont peu ou mal connus d'elle, que ce soit au niveau de leur situation financière, de leur crédibilité ou de leur honnêteté dans les affaires. La distance géographique qui les sépare les empêche souvent d'entretenir des contacts rapprochés, ce qui ne favorise pas la confiance mutuelle. Par ailleurs, il est généralement plus difficile d'obtenir des informations précises concernant des partenaires situés à l'étranger;
- les contrats internationaux sont le plus souvent libellés en devises, lesquelles fluctuent au gré du marché des changes. Ces problèmes de variation des monnaies rendent les échanges plus incertains;
- les délais de paiement se rallongent, affectant la trésorerie et augmentant encore plus l'incertitude de la gestion des relations commerciales;
- ...

Certes, différents outils s'offrent à l'entreprise pour parer à ces difficultés. Afin de vous y familiariser et d'appréhender plus sereinement votre gestion financière internationale, nous vous proposons de prendre connaissance des cinq sections suivantes :

- [Le financement international](#)
- [Les instruments et techniques de paiement internationaux](#)
- [La gestion du risque de non-paiement](#)
- [La gestion du risque de change](#)
- [La gestion du risque de non-exécution](#)

Au travers de cette section, notre objectif est de vous fournir une information claire et synthétique en matière de finance internationale, et non pas de vous perdre dans une multitude de détails. Un livre, un site, une revue, ... s'ils permettent de comprendre le « langage » des spécialistes et facilitent le débat, ne remplaceront jamais la connaissance que ces derniers peuvent accumuler par l'expérience. Complétez cette information en recourant aux conseils de votre banquier est donc primordial. Mais attention, soyez attentif au choix de ce dernier. La finance internationale est une matière si spécialisée qu'il est important de se diriger directement vers un siège de votre banque où un service export est mis en place

1. Le financement international

Il est aléatoire de prétendre se lancer à l'international sans avoir préalablement étudié la question du financement des opérations internationales. En abordant les marchés étrangers, l'entreprise sera confrontée à un besoin en trésorerie et en financement accru qu'elle devra financer. Ne pas s'y préparer pourrait hypothéquer la situation saine que l'entreprise occupe sur son marché permanent. C'est un scénario qu'il convient d'éviter, d'autant que c'est cette position actuelle qui lui permet de dégager une marge suffisante pour être éventuellement affectée au développement de ses nouveaux marchés.

L'analyse du financement consistera :

- à réaliser un plan financier visant à déterminer avec précision les besoins en financement nécessaires au développement de l'activité internationale et ce, eu égard d'une part aux investissements envisagés à cette fin et, d'autre part, à la capacité d'autofinancement de l'entreprise

- à étudier les modes de financement internationaux en réponse aux besoins financiers déterminés dans le plan financier.

1.1. Le plan de financement de l'exportation

Le plan de financement de l'exportation veillera à répondre aux deux questions suivantes :

- quels sont les impacts financiers de l'internationalisation sur la structure bilantaire de l'entreprise ? Les nouvelles activités internationales de l'entreprise vont en effet générer des opérations commerciales supplémentaires, celles-ci nécessitant probablement de nouveaux besoins de financement ;
- l'entreprise pourra-t-elle facilement, le cas échéant, lever des fonds pour combler ses besoins de financement. Pour répondre à cette question, elle devra déterminer quelle est sa capacité de financement.

1.1.1. Besoins de financement

Un programme d'internationalisation s'étale sur plusieurs années et recense les divers éléments à financer. Au départ de ce recensement, l'entreprise évaluera l'influence des activités internationales sur sa structure bilantaire et pourra établir une prévision de ses besoins. Pour mener à bien cette évaluation, elle mettra en place dès le début de ses activités internationales des outils de gestion de la trésorerie (si ce n'est pas déjà fait pour le marché national).

- L'influence des activités internationales sur la trésorerie
- La gestion de la trésorerie

1.1.1.1. L'influence des activités internationales sur la structure bilantaire

L'activité internationale, par l'augmentation du volume des ventes qu'elle génère, entraîne très souvent une augmentation des besoins de trésorerie et de financement, mais aussi une augmentation des ressources de trésorerie.

1.1.1.1.1. Augmentation des besoins de trésorerie

- **Un allongement des délais de crédit** : entre le moment où l'entreprise reçoit une commande ferme, commande les produits intermédiaires, fabrique la commande, dédouane la marchandise, l'expédie chez l'acheteur et reçoit le paiement, un temps long peut s'écouler. Les délais de paiement en sont inévitablement rallongés à l'international (sauf si l'entreprise adopte une technique de paiement qui raccourcisse ce délai, telle que le paiement à la commande). Il n'est pas rare que les délais de paiement atteignent l'ordre de 90 jours fin de mois, voir plus, à l'international.
- **Une augmentation en volume des mouvements de trésorerie** : ceux-ci sont plus importants dans le domaine du commerce international que sur les marchés nationaux. Les recettes et règlements sont liés à des opérations qui se déroulent habituellement plus lentement et recouvrent des volumes plus importants. De plus, le portefeuille de clients augmente vu l'apparition de nouveaux clients étrangers.
- **Une augmentation des coûts de gestion des stocks** : la croissance de la production entraîne une augmentation des stocks de matières premières et de produits intermédiaires.

En outre, pour faire face à la demande supplémentaire et à la nécessité de livrer rapidement, un stock de produits finis plus important est constitué. Par ailleurs, l'adaptation des produits peut nécessiter des stocks spécifiques à certains marchés d'exportation.

- **Une augmentation des coûts liés aux aspects commerciaux** : l'entreprise doit prospecter de nouveaux marchés (frais d'études de marché, voyages de prospection, salons, invitations de prospects, ...), lancer une campagne promotionnelle, remplacer ou mettre à jour ses catalogues et tarifs ou encore adapter le produit au marché étranger.
- **Une augmentation des budgets consacrés aux assurances** : l'entreprise ne peut aborder les marchés étrangers sans se couvrir contre les risques auxquels elle s'expose. Le paiement de primes d'assurances diverses s'impose (assurance crédit, assurance transport, assurance-change, ...).
- **Une augmentation des créances autres que celles des clients** : ce type de créance recouvre, entre autres, la TVA (les ventes à l'exportation se faisant hors TVA, il faut financer la TVA payée sur les achats de matières premières et les prestations de services en attente d'être récupérée), les droits de douane déjà payés et en attente de remboursement (cas, par exemple, du perfectionnement actif-rembours), ...
- **Le versement d'acomptes aux fournisseurs** : ce sont les montants déboursés pour commander les matières premières qui ne sont pas encore payées, avec ou sans garantie donnée par une banque, une compagnie d'assurance crédit ou une société d'affacturage.

1.1.1.1.2. Augmentation des besoins de financement

Aux besoins accrus de trésorerie d'exploitation peuvent s'ajouter des besoins supplémentaires de financement d'investissements plus importants générés par de nouvelles exportations tels que, par exemple, une augmentation des capacités de production, le recrutement de nouvelles compétences, les frais de développement de nouveaux produits,

1.1.1.1.3. Augmentation des recettes de trésorerie

Quant aux recettes de trésorerie, l'entreprise pourra compter dans un premier temps sur :

- **les crédits de paiement fournisseur** : les fournisseurs de l'entreprise peuvent lui accorder des crédits de paiement mais ces crédits coïncident très rarement avec le paiement du client
- **les acomptes versés par les clients étrangers** : certaines entreprises demandent à leur client de fournir un acompte à la commande. Celles-ci demeurent cependant très rares. Cette pratique est parfois rencontrée sur des commandes de biens d'équipement. Les acomptes sont souvent inférieurs à 10 % du montant facturé.
- **Les escomptes de traites ou d'effets commerciaux tels le crédit documentaire.**

Les recettes liées à la vente des produits ou services se réaliseront dans un second temps.

1.1.1.2. La gestion de la trésorerie

Les risques attachés aux activités commerciales internationales seront d'autant plus élevés que les rentrées seront lointaines ou aléatoires. Il est donc important de les évaluer avec précision pour mieux les gérer et les couvrir. Vous devrez tenter de déterminer les soldes de la trésorerie de la manière la plus exacte possible, à court et à moyen terme. Pour cela, deux outils peuvent être utilisés, à savoir l'échéancier et le budget de trésorerie.

- **L'échéancier** : lorsqu'une entreprise effectue de nombreuses opérations courantes et, de surcroît à l'international, il convient de réaliser un échéancier par pays. Il doit être contrôlé toutes les semaines afin de vérifier les encaissements des créances et le païement des dettes fournisseurs.
- **Le budget de trésorerie** : il permet de déterminer le montant du financement nécessaire à l'activité de l'entreprise. Il est révisé périodiquement et regroupe l'ensemble des flux générés par l'activité de l'entreprise, à savoir les entrées et les sorties relatives au marché intérieur et à l'exportation. Il met en évidence, mois par mois, le solde de la trésorerie de l'entreprise ainsi que les excédents ou les déficits mensuels cumulés. L'entreprise sera attentive au fait que la trésorerie en devises fait l'objet d'une position de change. Le solde de cette position de change viendra augmenter ou diminuer les montants globaux de trésorerie.

L'entreprise Galler a pris conscience de l'importance d'établir un plan financier à l'exportation, notamment suite à la progression importante de son chiffre d'affaires à l'exportation.

La stratégie financière de Galler au début de ses activités d'exportation était quasi inexistante. Au fil du temps, le volume de chiffre d'affaires à l'étranger a pris de l'ampleur. L'entreprise s'est trouvée confrontée à des demandes beaucoup plus importantes pour lesquelles elle n'avait pas établi de plan de financement. Cette situation a posé des problèmes en matière de gestion. L'entreprise s'est rendu compte qu'elle ne pourrait continuer à progresser sur la voie de l'exportation avec les petits moyens qu'elle y consacrait. Une première étape dans la voie de l'établissement d'un plan financier fut d'attribuer une enveloppe budgétaire à l'exportation. Cette première étape était primordiale pour que les personnes du service export puissent établir une stratégie de pénétration de marchés (voyages de prospection, brochures, foires, ...). Il s'agit de la première étape d'un processus de formalisation que Galler entend bien mettre en place en vue de faire face à ses exportations toujours plus importantes.

L'exportation, d'une manière générale, accroît les besoins en fonds de roulement. Dans la plupart des cas, les besoins de financement augmentent, les ressources quant à elles n'augmentent pas proportionnellement dans le même temps. L'internationalisation nécessite donc de mobiliser des capitaux plus importants que sur le marché national, et le recours au financement extérieur s'avère le plus souvent nécessaire, l'excédent de trésorerie n'apparaissant qu'à terme.

1.1.2. Capacité de financement

Une fois les besoins de financement évalués à court et à moyen terme, l'entreprise doit s'inquiéter de connaître sa capacité de financement, c'est-à-dire déterminer dans quelle mesure elle sera contrainte de recourir aux ressources internes et aux marchés financiers pour couvrir ses besoins de trésorerie et de financement. Sur base de cette analyse, elle décidera vers quels modes de financement elle se tournera.

Pour analyser sa capacité de financement, l'entreprise évaluera les sept critères suivants.

- **le fonds de roulement** : des sorties de trésorerie importantes sont à prévoir avant toute entrée de trésorerie. En conséquence, la situation financière de l'entreprise doit être fondamentalement saine. Les exigences sont différentes suivant les buts que l'entreprise se fixe, mais un renforcement du fonds de roulement sera nécessaire dans presque tous les cas ;

Il est conseillé de ne jamais financer des frais d'approche et de mise en route d'une activité internationale avec des fonds d'emprunt ! Le succès à l'exportation demande le plus souvent un soutien financier à long terme de l'entreprise qui ne peut être basé uniquement sur des sommes empruntées. Dans l'hypothèse où le marché s'avèrerait peu porteur, l'entreprise se trouverait endettée sans disposer du chiffre d'affaires escompté pour assurer les remboursements. La première approche d'un marché exige de la part de l'entreprise une stabilité financière que celle-ci

assoira sur des ventes intérieures stables ou d'autres sources lui assurant des mouvements de trésorerie fiables.

- **le seuil de rentabilité** : l'entreprise doit connaître le niveau de vente sur le marché convoité qui lui assurera au minimum la couverture de ses coûts fixes variables. L'entreprise dispose-t-elle des capacités de production suffisantes pour atteindre ce seuil de rentabilité?;
- **l'indépendance financière** : elle est fondamentale car l'entreprise ne pourra jamais saisir les opportunités que peuvent offrir les marchés étrangers si sa stratégie financière dépend uniquement de fonds extérieurs. Les capitaux propres doivent être les plus importants possibles, dans la limite d'une bonne rentabilité ;
- **l'utilisation de la capacité d'autofinancement** : elle ne doit pas servir à payer les intérêts des emprunts ni à rembourser les dettes antérieures. Une marge doit être laissée pour les actions futures ;
- **l'affectation du bénéfice** : les actionnaires de l'entreprise peuvent-ils fournir un effort supplémentaire permettant de financer l'implantation sur le marché considéré ? ;
- **la mobilisation des soutiens à l'exportation** : a-t-on les compétences suffisantes en interne pour utiliser les facilités offertes par la loi et les mécanismes d'aides mis en place par les pouvoirs publics (tels que fiscalité, prêts bonifiés, aides à l'exportation, assurances-crédit publique, ...) ? ;
- **la capacité d'endettement** : une fois le potentiel de vente sur le marché assuré, l'entreprise peut devoir recourir aux capitaux extérieurs afin de développer ses activités (par exemples payer une partie du rachat d'un réseau commercial local, augmenter sa capacité de production, investir dans du matériel améliorant sa productivité ou la qualité de ses produits). Dans quelle mesure l'entreprise peut-elle s'adresser aux banques pour réaliser un emprunt ?

1.2. Les modes de financement

Sur base de l'analyse de ses besoins de financement et de ses capacités de financement, l'entreprise se tournera vers un ou plusieurs **modes de financement**. **De manière générale, deux grandes possibilités s'offrent à elle :**

- Le financement interne
- Le financement externe

En outre, l'exportateur peut bénéficier d'**accords-cadres** éventuellement conclus entre des banques de son pays et des banques du pays de l'importateur. Ces accords-cadre permettent à l'importateur de financer ses importations et à l'exportateur d'en recevoir le paiement dès livraison ou au fur et à mesure de celle-ci (pas dans sa globalité cependant).

- Le cas particulier des accords-cadres

Cette section est actuellement en développement. Nous serons en mesure de vous présenter dans un avenir proche et de manière détaillée les différentes options qui s'offrent à vous en matière de financement externe. Dans l'attente, vous pouvez d'ores et déjà consulter la section relative au crédit-bail international (plus communément appelé leasing international).

1.2.1. Financement interne

Le financement interne est le fer de lance de tout développement international, les financements extérieurs devant constituer un complément. En effet, pour financer le développement, l'entreprise doit nécessairement s'appuyer sur un financement sur fonds propres, sans lequel les prêteurs extérieurs risquent de refuser toute intervention.

Le financement interne se compose :

- de l'autofinancement formé par les bénéfices non distribués ;
- des dotations aux amortissements, aux provisions et aux réserves ;
- du produit des cessions d'actifs (créances, terrains, bâtiments, brevets, ...).

1.2.2. Financement externe

L'entreprise ayant une activité à l'international dispose des moyens de financement classiques, auxquels s'ajoutent des techniques spécifiques à l'importation ou à l'exportation. Le crédit peut, par exemple, être accordé à des acheteurs domiciliés dans des pays qui n'ont pas un accès facile aux marchés internationaux de capitaux ou encore pour financer des produits destinés à l'exportation, dont la durée de fabrication est très longue.

Nous choisissons de vous présenter les modes de financement externes en fonction des besoins de l'entreprise, à savoir avant l'expédition, lors du stockage ou après expédition.

- Le financement des besoins avant l'expédition
- Le financement des stocks de produits
- Le financement des besoins après expédition
- Le financement externe versus financement interne

1.2.2.1. Le financement des besoins avant l'expédition

- **Les acomptes clients (ou avances sur commandes)** : l'entreprise peut réduire son besoin de trésorerie en demandant des acomptes à ses clients. Dans ce cas, les clients pré-financent en partie la fabrication des produits qu'ils ont commandés. Les acomptes sont principalement utilisés lorsque le produit ou service est long à réaliser (principalement dans le cas de biens d'équipement). Leur montant ne représente souvent qu'une petite part de la valeur totale du contrat (de l'ordre de 10 %).
- **Les crédits de préfinancement** : les acomptes versés par l'acheteur étranger étant souvent insuffisants, l'entreprise doit dans la plupart des cas se tourner vers des financements autres. Les crédits de préfinancement sont consentis par les banques aux entreprises pendant la durée de fabrication des produits destinés à être exportés. Ils permettent donc de financer la fabrication des exportations et de la sorte réduire leur déficit de trésorerie lié à un trop grand décalage entre la fabrication et la facturation. Ces crédits peuvent financer des biens d'équipement, des usines, des marchés de travaux, des contrats d'étude, ...
- **Le crédit d'escompte fournisseur** : par cette technique, l'exportateur réalise un effet dont il est le tiré et le fournisseur le tireur. Si la banque a préalablement approuvé le crédit d'escompte fournisseur, elle paiera immédiatement le fournisseur. Dans le même temps, l'intérêt dû à la banque est payé par l'exportateur. L'exportateur rembourse le montant total mentionné sur l'effet à la date d'échéance. Dans ce cas, l'exportateur reçoit un crédit qui lui permet de financer ses matières premières et autres équipements et le fournisseur reçoit le montant total au comptant.

1.2.2.2. Le financement des stocks de produits

La prospection à l'étranger va procurer des commandes à l'entreprise. Pour y répondre, l'entreprise doit constituer des stocks plus importants de matières premières, de produits intermédiaires ainsi que de produits finis. Par ailleurs, l'adaptation des produits peut nécessiter des stocks spécifiques à certains marchés d'exportation. Pour financer ces besoins de fonds de roulement, l'entreprise peut recourir à des financements spécifiques.

La manière la plus simple et la plus courante de financer les stocks est d'obtenir de ses fournisseurs des délais de règlement plus importants. Le recours à cette technique est cependant conditionné à la capacité de négociation de l'entreprise. Hormis cette première possibilité, les crédits de préfinancement (voir le deuxième point ci-dessus) ainsi que l'emprunt en devises peuvent être utilisés. L'exportateur peut également alléger le coût des importations de matières premières en décalant le paiement des droits et des taxes par la mise en entrepôt sous douane et/ou en utilisant le crédit de paiement.

1.2.2.3. Le financement des besoins après expédition

Il s'agit ici de financer le crédit accordé aux clients étrangers lors des ventes de biens de consommation ou de biens d'équipement. Les entreprises peuvent se tourner vers les banques ou vers les organismes financiers spécialisés.

- **Le crédit documentaire**: il correspond à l'engagement de la banque de l'acheteur de payer l'exportateur contre remise de documents qui prouvent que les marchandises ont bien été expédiées ou que les prestations de service ont été effectuées. Une fois les marchandises expédiées ou les services effectués, les documents commerciaux et financiers sont transmis par le vendeur (ou par sa banque) à la banque de l'acheteur moyennant remboursement, pour que l'acheteur puisse prendre possession de la marchandise. Par ce mécanisme donc, le vendeur dispose du paiement des marchandises dès qu'il a expédié la marchandise et rentré auprès de la banque de l'acheteur (ou de sa banque) les documents commerciaux et de transports demandés.
- **L'emprunt en devises (ou avance en devise)** : il s'agit d'un crédit de trésorerie à court terme qui permet de couvrir les décalages de trésorerie entraînés par des opérations commerciales. L'entreprise contracte un emprunt correspondant au montant de la facture dans la devise de facturation, reconstitue sa trésorerie en vendant les devises et ultérieurement, rembourse l'emprunt avec le montant de la créance client une fois que celui-ci paie sa dette. L'emprunt en devise présente l'avantage d'être également une technique de couverture du risque de change.
- **La mobilisation des effets (ou escompte commercial)** : elle constitue en une opération par laquelle une banque verse au porteur d'un effet de commerce, avant son échéance, le montant de cet effet diminué de frais bancaires. On dit que la banque escompte l'effet de commerce. Ces crédits permettent aux exportateurs qui ont consenti à leurs clients étrangers des délais de paiement à court terme de recevoir le montant de leur créance dès qu'elle prend naissance. Malgré son coût relativement élevé, la mobilisation des effets est une forme de financement à court terme largement utilisée.
- **Le forfaiting** : il s'agit d'une "amélioration" de l'escompte commercial, en ce sens qu'il permet à l'exportateur d'être dégagé de tout recours par la banque en cas de défaillance de l'acheteur.
- **Le crédit acheteur** : le banquier prête à l'acheteur le montant de la facture, que ce dernier remet au fournisseur. Le fournisseur est ainsi déchargé de tout risque de non-paiement et des charges de trésorerie correspondantes. Cette forme de crédit est réservée à la vente de biens d'équipements et au transfert de technologie pour des montants relativement importants.
- **Le crédit de caisse** : la banque de l'exportateur permet à celui-ci de descendre en négatif d'un montant préétabli sur son compte courant. L'intérêt du est calculé au jour le jour sur le négatif enregistré et doit être payé à échéance fixe (tous les trois mois par exemple). Cette forme de financement est onéreuse lorsque la ligne de crédit est constamment utilisée. Le financement doit de préférence être de courte durée. C'est pour cette raison que l'on ne

privilégiera pas cette forme de crédit pour le financement des besoins avant expédition, ni des financements des stocks de produits.

- **L'affacturage** : en recourant à cette technique l'entreprise se décharge de l'encaissement de ses créances clients sur une société d'affacturage (ou factor). Cette dernière prend en charge le risque client et le rapatriement de la créance moyennant commissions. Outre la sécurité contre le risque de non-paiement que l'affacturage offre, cette technique permet, entre autre, de financer les créances.
- **Le crédit-bail international** : l'exportateur vend le bien à une société de leasing, qui donnera le bien d'équipement en leasing à l'importateur. Ce dernier payera des loyers et pourra éventuellement exercer son option d'achat à la fin du contrat de leasing.

1.2.2.4. Financement externe versus financement interne

Le recours à des tiers (associés ou actionnaires, prêteurs, banques, Etats, organismes financiers divers, ...) présente des difficultés par rapport aux financements internes. Nous retiendrons trois des principaux obstacles à surmonter :

- la gestion des dossiers est souvent fastidieuse ;
- les dirigeants des petites et moyennes entreprises doivent s'astreindre à des règles juridiques parfois coûteuses, notamment au travers de cautions personnelles ;
- ce type de financement ne couvre pas toutes les activités de l'entreprise, et notamment les plus risquées comme le lancement d'un nouveau produit sur un marché et la protection d'une invention ou d'un nouveau procédé.

1.2.3. Accords-cadres

- Principe
- Avantages
- Coût
- Procédure

1.2.3.1. Principe

Un accord-cadre (ou accord de cadre) est une convention de financement signée d'une part par une ou plusieurs banques et, d'autre part, par une ou plusieurs institutions financières étrangères, le plus souvent bancaires. Cette convention a pour but de mettre à disposition de ces banques étrangères une ligne de crédit leur permettant d'octroyer à leur tour des crédits à leurs clients importateurs de produits issus de banques signataires de la convention. En outre, cette convention fixe, dès le départ, les conditions de financement applicables automatiquement aux contrats d'exportation bénéficiant de la ligne de crédit. Ces conditions couvrent entre autres la durée de remboursement, les instruments et techniques de paiement à utiliser, le taux d'intérêt du crédit, les frais que l'institution étrangère prend à sa charge, le montant des acomptes à prévoir, etc.

En vertu d'un accord-cadre, la banque de l'importateur s'engage à payer au comptant à l'exportateur 85 % maximum de la valeur de l'exportation, au fur et à mesure de ses prestations. La banque de l'exportateur doit donc généralement recevoir de l'exportateur une série de documents prouvant que l'opération commerciale se déroule selon les modalités du contrat-cadre (preuve que l'acompte prévu lui a été payé, copie de la facture, etc.).

1.2.3.2. Avantages pour l'exportateur

- Un accord-cadre offre une formule prête à l'emploi, qui permet à l'exportateur d'être payé à la livraison, ou au fur et à mesure de celle-ci, et d'être déchargé des aspects financiers du contrat.
- Le risque étranger de non-paiement est généralement pris en charge par les banques et les assureurs-crédits.

1.2.3.3. Coût

Les éléments de coût à prendre en compte sont généralement :

- la commission de réservation ;
- la commission de gestion ;
- la commission de risque crédit résiduel (non couvert par l'assureur-crédit).

En fonction de chaque accord-cadre, les frais sont payés partiellement ou totalement par le banquier ou l'acheteur étranger : les frais à charge de l'exportateur varient donc en fonction de l'accord-cadre.

1.2.3.4. Procédure

Lorsque l'exportateur envisage d'imputer une opération sur un accord-cadre, il doit s'adresser à sa banque. Le plus souvent, il devra également transmettre cette demande à l'organisme d'assurance-crédit public de son pays. Dans son contrat commercial, l'exportateur doit faire référence à l'accord-cadre.

En Belgique, l'organisme d'assurance-crédit public est l'Office National du Ducroire. En France c'est la COFACE. Au Maroc c'est la SMAEX (Société Marocaine D'assurance à l'Exportation <http://www.smaex.com>).

Il convient que vous vous renseigniez systématiquement et au préalable auprès de votre banque afin de savoir s'il existe un accord-cadre avec le pays de votre importateur et dans quelle mesure la ligne de crédit a déjà été utilisée. Des listes imprimées reprenant les différents accords-cadres sont souvent disponibles auprès des banques.

2. Les instruments et techniques de paiement international

Il faut établir une distinction entre un instrument et une technique de paiement.

- L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de la télématique et de l'Echange Electronique de Données (EDI) fait cependant progressivement disparaître les supports matériels au profit de transactions entièrement informatisées (recouvrant la plupart des virements bancaires internationaux).
- La technique de paiement est la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résultent de l'accord des parties au contrat.

Les instruments et les techniques de paiement ne présentent pas tous les mêmes caractéristiques, notamment en terme de sécurité de paiement. Le choix des instruments et techniques de paiement

n'est donc pas anodin. Au travers de la section qui y est consacrée, nous vous invitons à prendre connaissance de certains critères décisionnels qui pourraient vous aider dans votre choix.

- [Les instruments de paiement international](#)
- [Les techniques de paiement international](#)
- [Les critères de choix des instruments de paiement international](#)
- [L'ombudsman](#)

2.1. Les instruments de paiement international

L'entreprise dispose de quatre supports pour effectuer ses paiements :

- [Le virement international](#)
- [Le chèque](#)
- [La lettre de change](#)
- [Le billet à ordre](#)

2.1.1. Virement international

LE VIREMENT INTERNATIONAL

- [Définition](#)
- [Avantages et inconvénients](#)
- [Coût](#)

LA STANDARDISATION DES VIREMENTS INTERNATIONAUX

- [Le virement SWIFT](#)
- [IBAN](#)
- [IPI](#)
- [Harmonisation au niveau de l'Union Européenne](#)

2.1.1.1. Définition

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

2.1.1.2. Avantages et inconvénients

Plusieurs **avantages** peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- la sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- le virement est rapide et ne coûte pas cher ;
- son utilisation est très facile ;
- le système fonctionne 24h sur 24, 365 jours par an.

En termes d'**inconvénients**, nous retiendrons que :

- le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- l'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.

2.1.1.3. Coût

Les frais et commissions relatifs au virement international se subdivisent en deux parties. La première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement. Ils seront le plus souvent à charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux.

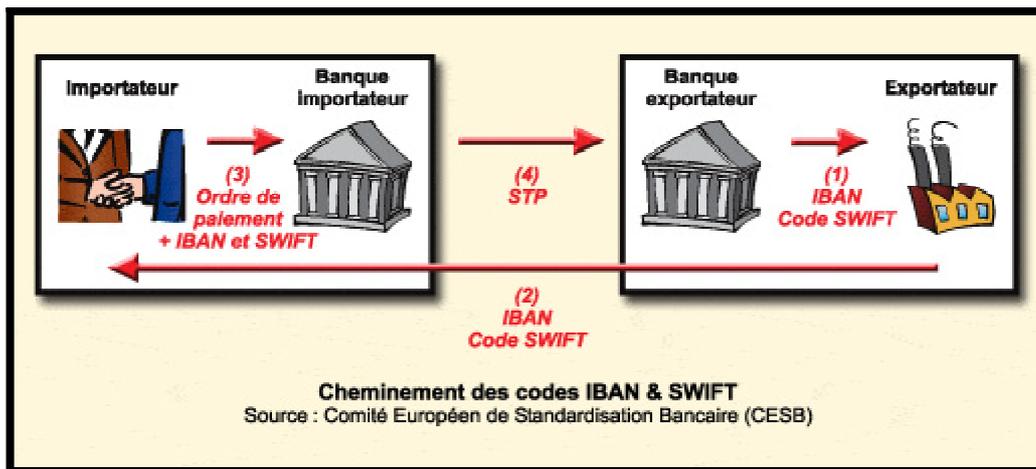
Les coûts se composent principalement d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. Ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par SWIFT (si l'entreprise y recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

2.1.1.4. Le virement SWIFT

Il existe plusieurs types de virement, dont le virement SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Ce système permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes. Ce réseau présente l'avantage par rapport au courrier ou au télex d'être plus rapide, plus souple, plus sûr et plus économique. Une cinquantaine de pays est rattachée à ce réseau.

2.1.1.5. L'IBAN

En vue de simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'Union Européenne et de quatre autres pays européens (Islande, Norvège, Pologne et Suisse) ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN (*International Bank Account Number*). Ce numéro identifie très précisément le titulaire du compte, sa banque et son pays d'origine. Il est en outre toujours précédé du sigle IBAN. Notez que deux formats existent : le format sur papier et le format électronique.



Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

La numérotation correspond aux actions suivantes :

1. La banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT (BIC) à ce dernier;
2. L'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le code SWIFT (BIC) à son acheteur;
3. L'acheteur transmet son ordre de paiement à sa propre banque, dans lequel est mentionné l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT;
4. La banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement suivant un processus « straight-through » (STP).

Pour connaître votre numéro de compte IBAN, vous pouvez consulter le site Internet de votre banque et utiliser leur module de conversion. Autrement, renseignez-vous auprès de votre agence.

Mentionnez systématiquement votre structure IBAN sur toutes vos factures pour vos exportations au sein de l'Europe. Vous gagnerez un à plusieurs jours sur les délais de transaction des paiements internationaux et vous éviterez toute erreur.

Aux côtés de votre IBAN, il est également conseillé d'indiquer à chaque fois le code SWIFT de votre banque (également appelé BIC - *Bank Identifier Code*). Celui-ci permet d'accélérer la procédure des paiements électroniques (dits transferts STP), car ils ne nécessitent pas d'intervention manuelle.

2.1.1.6. L'IPI, formulaire de virement standard

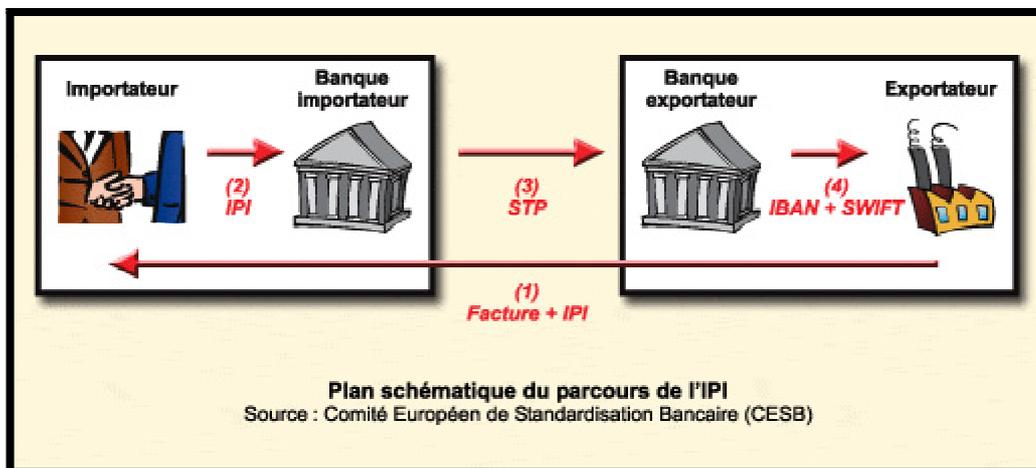
2.1.1.6.1. Présentation générale

L'IPI (*International Payment Instruction*) est un formulaire de virement standard pour les paiements internationaux, et personnalisé par le créancier, à savoir l'exportateur. Après l'avoir complété, l'exportateur renvoie ce formulaire de virement avec la facture à son acheteur étranger. Ce dernier utilisera alors ce formulaire auprès de sa banque pour effectuer le paiement via un processus STP. Ce virement est utilisable vers tous les pays du CESB (Comité Européen de Standardisation Bancaire).

Ordering Customer / Auftraggeber		International Payment Instruction	
Account number / Kontonummer	[REDACTED]	Amount to be paid / zu zahlender Betrag	EUR 44.342,00
Name / Name	HERR/FRAU KUNDE	Currency / Währung	EUR
Address / Adresse	BAHNSTRASSE 4 D - 80036 MUENCHEN	Amount Betrag	44.342,00
Beneficiary / Empfanger		Charges to be paid by / Gebuhren zu Lasten	0
Account number / Kontonummer	FR76 1820 6000 1030 5696 6400 117	<input type="checkbox"/> Ordering customer / Auftraggeber <input type="checkbox"/> Beneficiary / Empfanger <input type="checkbox"/> Shared / both / Gebuhrenteilung	
Name / Name	SOCIETE LUMIERE SA, PARIS	Signature(s) / Unterschrift(en)	
Beneficiary's Bank / Bank des Empfangers	AGRIFRPP33C	No company stamps / Bitte nicht abstampfen	
Details of payment / Verwendungszweck	5200 0005 6781 2348 9012	Date of signature(s) / Datum (TTMMJJJJ)	Reporting / Meldecode
		[REDACTED]	[REDACTED]
		Form Form 02	
Please refer to your bank for instructions. Ausfuhrhinweise auch zur Meldepflicht, § 39 H. AWV, erhalten Sie bei Ihrer Bank.			

Formulaire IPI - exemple fictif d'un IPI vers un pays germanophone.

2.1.1.6.2. Mécanisme

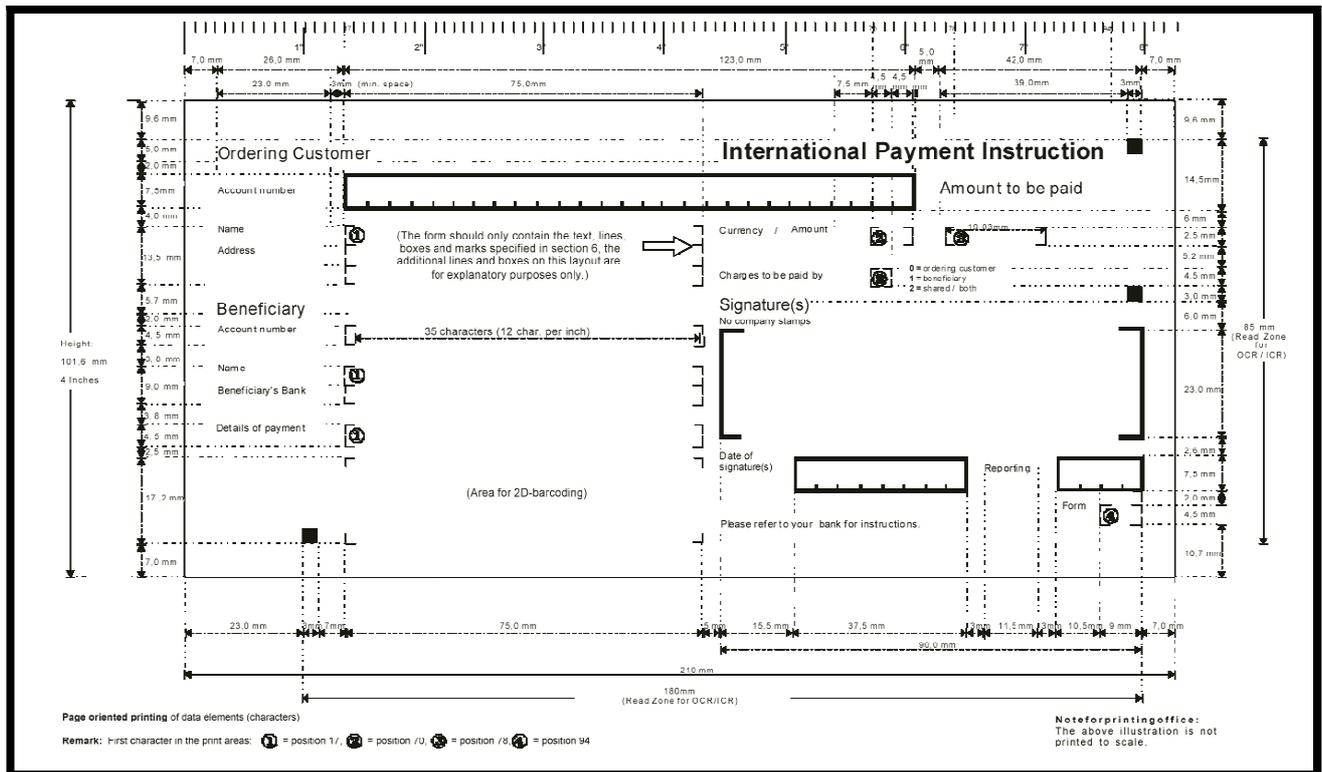


Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

1. Une fois l'IPI émis et complete, l'exportateur l'envoie à son acheteur accompagne de la facture.
2. L'acheteur communique l'IPI à sa banque, selon les règles en usage de ce pays (Notez en effet que pour certains pays, l'acheteur pourrait devoir remplir un formulaire supplémentaire lorsque le virement dépasse un certain montant).
3. Recevant toutes les informations précises dont elle a besoin, la banque de l'acheteur effectue le paiement STP interbancaire.
4. L'exportateur, identifie grâce au code SWIFT et IBAN, recevra rapidement son paiement.

2.1.1.6.3. Emission d'un IPI

L'exportateur émet lui-même l'IPI. Cependant, il convient qu'il respecte scrupuleusement les règles en la matière. Les informations reprises dans l'IPI doivent être rédigées à une place bien précise et doivent être toujours rédigées au minimum en anglais. De plus, un format bien précis doit être utilisé, tel qu'illustré ci-dessous. L'IPI est normalement une partie détachable d'un document (la facture la plupart du temps).



Formulaire IPI - dimensionnement.

Source : Comité Européen de Standardisation Bancaire.

Avant d'utiliser le système des IPI, il convient que l'exportateur le fasse savoir à son acheteur et lui explique globalement son fonctionnement.

2.1.1.6.4. Exemple: l'exportation vers la France

L'exportateur qui souhaite exporter vers la France devra adapter son IPI aux exigences françaises, à savoir :

- numéro de compte du bénéficiaire : code IBAN requis ;
- montant maximal pouvant être payé via l'IPI : aucun ;
- modalités spéciales pour l'impression : aucune ;
- langue : français obligatoire ;
- procédure de certification : aucune ;
- IPI accepté comme ordre de paiement. ;
- changements manuels sur l'IPI : interdits ;
- autres exigences : aucune.

(1) Ordering customer / Donneur d'ordre
 Account number / Numéro de compte
 Name / Nom
 Address / Adresse

(4) Charges to be paid by / Frais à charge :
 0 = ordering customer / 0 = du donneur d'ordre
 1 = beneficiary / 1 = du bénéficiaire
 2 = shared / 2 = partagés

(3) Amount to be paid / Montant à payer
 Currency / Devise
 Amount / Montant

(2) Beneficiary / Bénéficiaire
 Account number / Numéro de compte
 Name / Nom
 Bank / Banque

Details of payment / Référence du paiement

Please refer to your bank for instructions / En cas de besoin, contactez votre banque

Reporting / Code déclaration

Date of signature / Date (jj/mm/aaaa)

No company stamps / Pas de tampon d'entreprise

Formulaire IPI - Exemple fictif d'un IPI vers un pays francophone
 Source : Comité Européen de Standardisation Bancaire (CESB)

2.1.1.7. Harmonisation au niveau de l'Union Européenne

2.1.1.7.1. Directive concernant les virements transfrontaliers (1997)

Le texte de la directive concernant les virements transfrontaliers vise à uniformiser le système des virements transfrontaliers au sein de l'Union Européenne, en les rendant aussi rapides et fiables que les virements nationaux. Les établissements de crédit au sein de l'Union Européenne doivent respecter les règles suivantes pour traiter les virements entre deux Etats de l'Union, dont le montant ne dépasse pas 50 000 euros :

- les fonds doivent être crédités sur le compte du bénéficiaire dans les **six jours** ouvrables (à moins que le donneur d'ordre et sa banque ne conviennent explicitement d'un autre délai);
- les **intérêts** sont à la charge de la banque du donneur d'ordre si le délai d'exécution du virement dépasse six jours ouvrables, ou le délai qui a été convenu;
- il ne peut y avoir de **double prélèvement de frais sans autorisation**. Tous les frais afférents au virement sont payés par le donneur d'ordre à sa banque. La banque du bénéficiaire ne peut donc pas effectuer de prélèvement sur les fonds transférés (à moins que le donneur d'ordre n'ait explicitement indiqué que les frais devaient être partagés avec le bénéficiaire);
- en cas de double prélèvement de frais, la banque du donneur d'ordre est tenue de **rembourser** au bénéficiaire ou au donneur d'ordre, selon le cas, toute somme déduite à tort (si la banque du bénéficiaire a perçu des frais sans autorisation, elle doit, à ses frais, rembourser le trop-perçu au bénéficiaire);
- les **virements "inachevés"**, c'est-à-dire les virements qui ne parviennent pas à la banque du bénéficiaire, doivent être remboursés intégralement par la banque du donneur d'ordre, à hauteur de 12 euros. La banque du donneur d'ordre est tenue de rembourser l'intégralité des frais et intérêts afférents au virement;

- **la transparence doit être totale**, avant et après le virement, afin que les clients puissent choisir les conditions les plus avantageuses. Avant l'exécution ou la réception d'un virement, les banques doivent préciser par écrit le délai de mise à disposition des fonds sur le compte du bénéficiaire, la base de calcul de l'ensemble des frais et commissions et les voies de recours ouvertes au client.

Après l'exécution ou la réception d'un virement, les banques doivent indiquer au client, par écrit:

- le numéro d'identification du virement ;
- le montant total des frais dus par le client.

Source : Commission Européenne.

2.1.1.7.2. Règlement interdisant le prélèvement de frais excessifs pour les virements transfrontaliers (2001)

Ce règlement fixe un agenda pour pousser les banques à rendre les virements transfrontaliers au sein de l'Union européenne aussi peu coûteux que les virements nationaux.

Le règlement imposera les obligations suivantes:

- à partir du 1er juillet 2002, les frais prélevés pour les retraits aux distributeurs automatiques et pour l'utilisation de cartes bancaires (jusqu'à 12 500 euros) devront, une fois exprimés en euros, être les mêmes pour les opérations nationales et les opérations transfrontalières;
- à partir du 1er juillet 2003, les frais prélevés pour des virements (jusqu'à 12 500 euros) entre comptes bancaires devront, une fois exprimés en euros, être les mêmes pour les opérations nationales et les opérations transfrontalières;
- les clients devront être correctement informés à l'avance des frais qu'ils devront acquitter pour des paiements nationaux et transfrontaliers. Toute modification tarifaire devra également leur être indiquée à l'avance;
- l'utilisation des codes ISO, à savoir l'IBAN (numéro international de compte bancaire) et le BIC (code d'identification de la banque) sera obligatoire pour permettre le traitement entièrement automatique des virements;
- les banques ne seront plus tenues de déclarer aux autorités les paiements inférieurs à 12 500 euros;
- le règlement s'appliquera aussi aux opérations effectuées en monnaies autres que l'euro dont les États membres émetteurs auront notifié à la Commission leur volonté de voir ces règles s'appliquer.

À partir du 1er janvier 2006, les dispositions du règlement seront étendues aux retraits effectués à des distributeurs, aux opérations par carte bancaire et aux virements jusqu'à 50 000 euros.

Source : Commission Européenne

2.1.2. Chèque

- Définition
- Avantages et inconvénients

2.1.2.1. Définition

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire.

Deux types de chèques existent : le chèque d'entreprise (ou chèque de société) et le chèque de banque. Leur différence tient dans le fait que l'un n'offre pas de garantie sûre contre le risque de non-paiement, et l'autre bien. Dans certains cas, le chèque sera porté en compte « sauf bonne fin », à savoir que si le chèque n'est pas payé, le compte du bénéficiaire sera débité automatiquement du montant reçu.

2.1.2.1.1. Le chèque d'entreprise

Le chèque d'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 son établissement bancaire. De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règlent qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

Cet inconvénient peut être levé par l'apposition d'un visa ou mieux encore, par la certification du chèque :

- le visa atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis par l'acheteur. Cette provision n'est cependant pas bloquée. La garantie offerte n'est donc pas totale mais momentanée ;
- la certification, quant à elle, atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée au profit du vendeur **pendant la durée légale de présentation du chèque**. Le vendeur dispose dans ce cas d'une sécurité.

Le chèque d'entreprise doit donc être certifié par une banque pour que l'exportateur dispose d'une garantie maximale d'être payé.

2.1.2.1.2. Le chèque de banque

Le chèque de banque est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses ou sur une autre banque. Il offre donc une garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable).

2.1.2.1.3. 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 récupèrera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

2.1.2.2. Avantages et inconvénients

Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet, le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux **inconvénients** :

- l'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;

- si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;
- la réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international
- le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

Le chèque présente néanmoins les **avantages** suivants :

- il est très répandu et peu coûteux ;
- le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- par le mécanisme « sauf bonne fin », le chèque peut constituer un moyen de financement. L'exportateur sera crédité de sa créance dès réception du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

L'exportateur qui se fait payer par chèque a intérêt, si son volume d'affaires dans le pays concerné est conséquent, et si la législation de ce pays le permet, à ouvrir un compte de non-résident. Les chèques seront alors virés systématiquement sur ce compte, ce qui accélèrera les encaissements.

2.1.3. Lettre de change

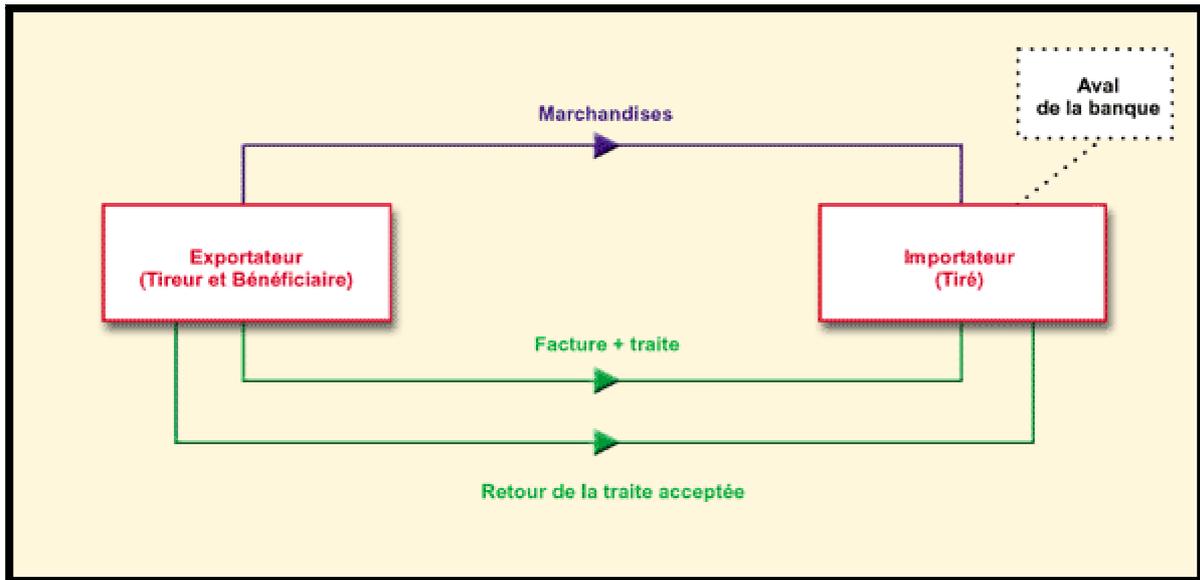
- Définition
- Avantages et inconvénients
- Coût

2.1.3.1. Définition

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 lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

Au travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.



2.1.3.2. Avantages et inconvénients

La lettre de change dispose de nombreux **avantages** qui en font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du crédit documentaire :

- il matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque ;
- l'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas). Cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement ;
- la lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette ;
- l'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier ;
- la traite détermine précisément la date de paiement.

La lettre de change présente néanmoins les **inconvénients** suivants :

- elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de perte et de vol ;
- son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers ;
- l'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue, ...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

Il est également important de noter que la lettre de change n'a pas la même valeur contraignante dans tous les Etats. Si elle est comparable à une reconnaissance de dettes dans certains pays, elle n'a par exemple aucun effet obligatoire en France et en Allemagne.

2.1.3.3. Coût

La lettre de change coûte plus chère que le chèque, car elle doit généralement être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement, et parfois une troisième fois pour aval). Des frais de virement sont également imputés au moment de l'encaissement.

2.1.4. Billet à ordre

- Définition
- Avantages et inconvénients

2.1.4.1. Définition

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

2.1.4.2. Avantages et inconvénients

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié, ...) si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé !). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

2.2. Les techniques de paiement international

De manière globale, on peut distinguer deux catégories de techniques de paiement :

Les techniques non documentaires de règlement :

- L'encaissement direct
- Le contre-remboursement
- Le compte à l'étranger

Les techniques documentaires de règlement :

- La remise documentaire (ou encaissement documentaire)
- Le crédit documentaire
- L'affacturage

Si les techniques non documentaires ne posent pas de problèmes particuliers quant à leur mise en place, il n'en est pas de même des mécanismes d'encaissement documentaire. Ces derniers sont basés sur le rôle primordial des documents. Les documents représentent en fait la marchandise. Ce que l'acheteur « paie » dans un premier temps, ce sont ces documents qui lui permettent de prendre livraison de ses achats. L'exportateur, quant à lui, ne sera payé par la banque qu'après vérification des documents, et non de la marchandise. On détecte d'ores et déjà les difficultés que ces techniques de paiement peuvent susciter suite à une non-conformité des documents. Cependant, elles fournissent généralement un équilibre entre les obligations de l'acheteur et du vendeur, et plus particulièrement dans le cadre du crédit documentaire.

2.2.1. Encaissement direct

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.

Il existe différents types d'encaissement direct :

- L'encaissement simple
- Le paiement à la commande
- Le paiement à la facturation
- Le paiement ex-usine

2.2.1.1. L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie **directement à son acheteur** tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet **à son banquier** pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

Ne confondez pas encaissement documentaire et encaissement simple ! Le terme « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers par la banque non accompagnés de documents commerciaux (qui sont, quant à eux, remis directement à l'acheteur). L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire.

2.2.1.2. Le paiement à la commande

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

L'exportateur doit néanmoins se montrer vigilant et ne pas estimer que grâce à cette technique de paiement, il est à l'abri de tous risques, car :

- la réglementation des changes de nombreux pays interdit ce type de contrat. En effet, pour ces pays, les fonds ne peuvent être transférés à l'étranger qu'après avoir prouvé que les marchandises qu'ils couvrent ont bien été expédiées à destination du pays. Pour certains pays, même, les fonds ne seront transférés à l'étranger qu'après dédouanement des marchandises à destination ;
- de plus, l'acheteur peut diminuer le risque inhérent à ce genre de contrat en exigeant de son fournisseur, en contrepartie de son versement, une garantie bancaire de remboursement au terme de laquelle une banque s'engage à le rembourser si les conditions d'appel à la garantie sont remplies (exemple : non conformité des marchandises expédiées par rapport au contrat commercial).

2.2.1.3. Le paiement à la facturation

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

2.2.1.4. Le paiement ex-usine

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas. Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives. De plus, l'importateur ne peut déterminer avec précision quel sera le prix de revient des marchandises qu'il aura achetées. Il devra d'ailleurs veiller à ne pas sous-estimer les difficultés qu'il pourrait rencontrer ainsi que le coût du ré-acheminement, se laissant gruger par un prix de vente des marchandises particulièrement intéressant par rapport à un fournisseur équivalent mais qui a remis une offre sur base CIF, par exemple.

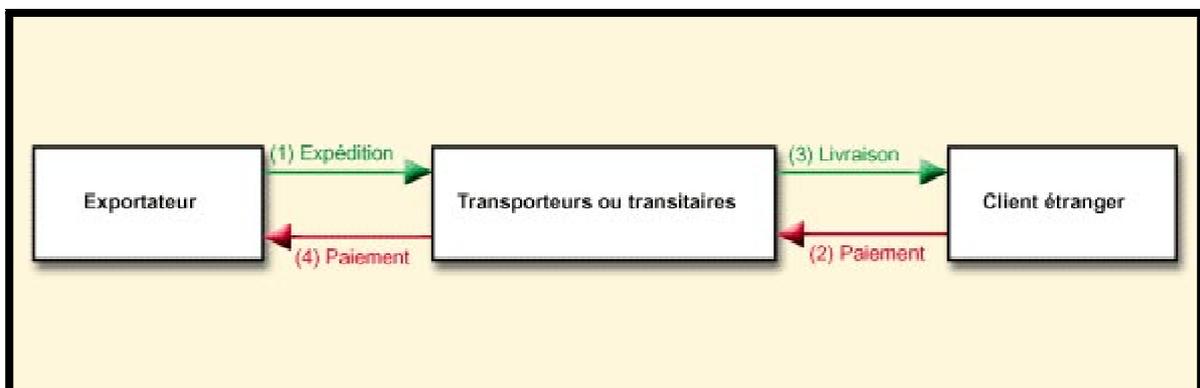
2.2.2. Contre-remboursement

- Définition
- Avantages et inconvénients

2.2.2.1. Définition

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.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.



Notons que le contrat de contre-remboursement est juridiquement distinct du contrat de transport. Les transporteurs maritimes et aériens ne veulent pas offrir ce type de service. Seuls

l'administration postale dans des conditions limitées, et quelques transporteurs routiers et transitaires acceptent de pratiquer le contre-remboursement.

2.2.2.2. Avantages et inconvénients

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur. Plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- 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 prendre livraison de la part de 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.

Un autre désavantage du contre-remboursement est son coût élevé. Celui-ci varie de 2% à 5% du montant de la facture réclamée.

Néanmoins, le contre-remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance. L'entreprise s'inquiétera cependant des dispositions légales visant à la protection des consommateurs (comme, par exemple, le respect du délai de réflexion).

Il est généralement conseillé de limiter l'utilisation de cette technique aux pays de la Communauté Européenne et à des acheteurs de premier ordre. Elle est par contre déconseillée à l'égard de la plupart des autres pays, même si l'acheteur étranger est de bonne réputation.

2.2.3. Compte à l'étranger

- Principe
- Documents requis

2.2.3.1. Principe

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- de réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes;
- à l'acheteur de payer sur un compte de son pays;
- éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.

Votre banque ne doit pas forcément disposer d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où vous désirez ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle votre banque a éventuellement passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale ou cette banque avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur.

Notez cependant que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

2.2.3.2. Documents requis

De manière générale, les documents nécessaires pour l'ouverture d'un compte à l'étranger sont

- une copie des statuts de la société;
- une copie de la carte d'identité des personnes pouvant valablement engager la société;
- une copie de l'inscription de la société au registre de commerce;
- un spécimen des signatures engageant valablement la société;
- enregistrement TVA.

2.2.4. Remise documentaire

- Définition
- Mécanisme
- Coût
- Avantages et inconvénients

2.2.4.1. Définition

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (publication no 522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

Ne confondez pas encaissement documentaire et encaissement simple ! Le terme « encaissement simple » vise un encaissement par la banque de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire.

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- **Documents contre paiement (D/P)** : la banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.
- **Documents contre acceptation (D/A)** : la banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

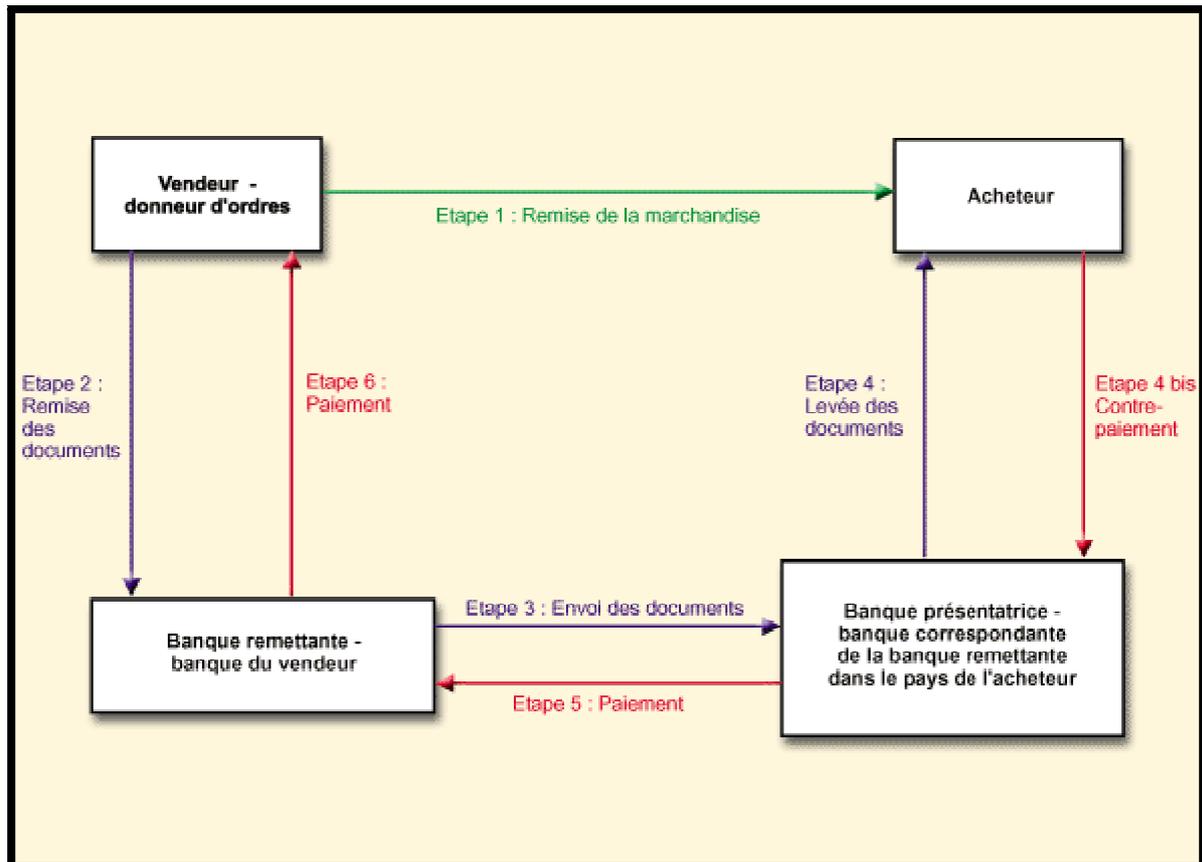
2.2.4.2. Mécanisme

Cette technique fait intervenir quatre parties (parfois seulement trois) :

- **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** : il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque remettante,... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire. Dans le cadre du CREDOC, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur. Pas ici !
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Le tiré** : c'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur.

Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les documents et la lettre d'instructions.

La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 6 étapes au travers du schéma suivant :



Source : « *Management des opérations de commerce international* » - **LEGRAND & MARTINI**

Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat ! Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage(nt) à payer le vendeur.

2.2.4.3. Coût

Le coût (à titre purement indicatif) se situe entre 0,1 à 1 % du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

2.2.4.4. Les avantages et inconvénients

Les **avantages** de la remise documentaire sont les suivants :

- l'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire
- la procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates
- le coût est faible
- il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
- pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire

- l'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite
- par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

La remise documentaire comprend également des **inconconvénients** :

- cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice dans la lettre d'instructions les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents
- l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation
- il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)
- le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération
- cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

2.2.5. Crédit documentaire (Crédoc)

Dans le cadre du commerce international, les montants et l'éloignement des partenaires ont nécessité la création d'un instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire » ou plus familièrement « crédoc ». Tout en conciliant l'intérêt du vendeur - être payé - et celui de l'acheteur - recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée - il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur.

La difficulté réside dans les positions diamétralement opposées de l'acheteur et du vendeur. La situation idéale pour le premier est « Je reçois la marchandise, je paye », alors que la situation idéale pour le second s'exprime par « Vous payez, j'envoie la marchandise ». Le crédit documentaire est une technique qui permet de satisfaire ces deux exigences !

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 qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. 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 aucuns 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 respectées.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Afin d'approfondir vos connaissances sur cette technique, nous vous proposons les huit sections suivantes. Nous vous conseillons de débiter votre étude du crédit documentaire par les deux sections intitulées « Présentation technique générale du crédit documentaire » et « Intervention d'une seconde banque », sections utiles à la compréhension des six autres.

- Présentation technique générale du crédit documentaire
- Intervention d'une seconde banque
- Encadrement juridique du crédit documentaire
- Crédit documentaire et incoterms
- Rôle des documents
- Modalités d'utilisation du crédit documentaire
- Transfert du crédit documentaire
- Coût
- Recommandations

2.2.5.1. Présentation technique générale

Le Crédit Agricole, banque française, propose une excellente méthode didactique (<http://www.credica.credit-agricole.fr/cd/data/index.htm>) pour comprendre le Crédoc. Vous pouvez d'ores et déjà vous tourner vers cette méthode pour comprendre les subtilités de cette technique de financement et de protection contre le risque commercial, ou vous tourner vers les pages suivantes que nous y consacrons :

- Le contrat de base
- Le crédit documentaire
- Les acteurs du crédit documentaire
- Caractéristiques de l'engagement du banquier émetteur

2.2.5.1.1. Le contrat de base

Dans le contrat de vente, c'est logiquement à l'endroit où les parties règlent les dispositions relatives au paiement du prix que doivent être arrêtés le principe du paiement par voie de crédit documentaire ainsi que les modalités essentielles de celui-ci.

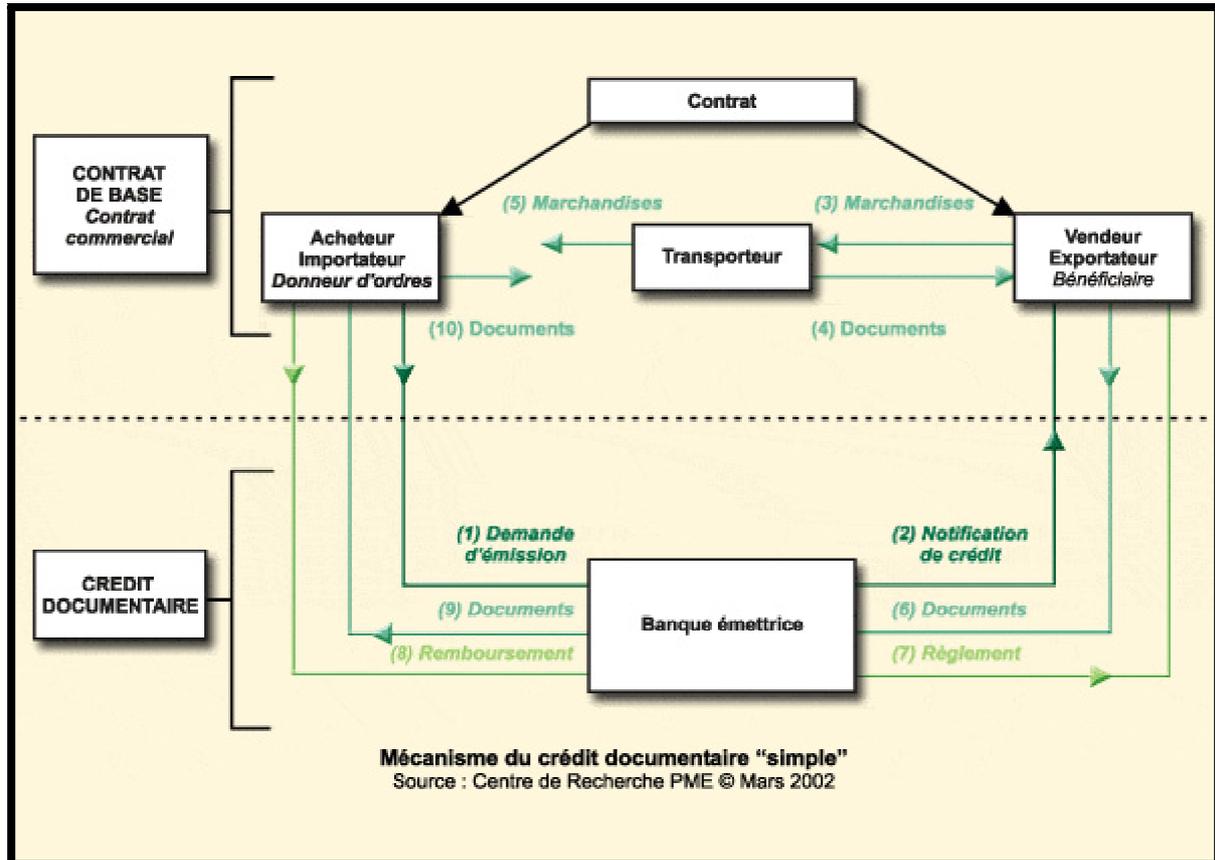
Vous devez apporter les plus grands soins à la rédaction de cette clause. C'est en effet sur cette base :

- que l'importateur s'appuiera pour donner à sa banque les instructions d'ouverture du crédit documentaire ;
- que l'exportateur vérifiera si les dispositions de la lettre de crédit qu'il reçoit de la part de la banque sont bien conformes à ce qui a été entendu lors de l'établissement du contrat de base ou de la convention ultérieure, selon le cas.

Si vous êtes exportateur, il est fondamental d'exiger une lettre de crédit qui soit conforme aux termes de votre contrat avec l'importateur. En effet, l'engagement du banquier est défini exclusivement par les termes de la lettre de crédit qu'il a établie et l'exportateur ne pourrait pas, même par référence au contrat de base qui le lie à l'importateur, le contraindre à s'en écarter.

Des formulaires pré imprimés, généralement alignés sur le système de codification SWIFT permettant les échanges de données informatisées entre banques, sont mis à la disposition des acheteurs. Mais le plus souvent, les instructions d'ouverture de crédit documentaire seront transmises par le donneur d'ordre à la banque émettrice par lettre ou télécopie.

2.2.5.1.2. Le crédit documentaire



Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

N'hésitez pas à consulter notre fiche technique qui vous présente un formulaire typique de demande d'ouverture de crédit documentaire.

Le contrat de base 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.

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, dans des conditions en principe conformes aux dispositions du contrat de base.

Nous constatons qu'à tous les stades de l'opération un équilibre a régné dans l'exécution des obligations des différents intervenants, les paiements et les remises de documents se produisant dans les mêmes temps.

Dans le cadre d'opérations à la grande exportation, il ne faut jamais oublier que vous disposez d'un engagement d'une banque étrangère et que vous êtes donc pleinement exposé au risque politique

(coup d'état, incapacité du pays d'honorer ses engagements financiers, ...) qui pourrait mettre cette banque dans l'impossibilité de respecter son engagement irrévocable de payer. Nous sommes donc ici face à une forme de crédit qui offre de bonnes garanties s'il s'agit d'une opération intra-européenne mais encore perfectible pour une opération à la grande exportation. Le recours à une seconde banque est une technique qui permet d'assurer à l'exportateur une plus grande sécurité.

2.2.5.1.3. Les acteurs du crédit documentaire

Le donneur d'ordre : il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur (exemple : une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

Le bénéficiaire : le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

La banque émettrice : c'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur.

2.2.5.1.4. Caractéristiques de l'engagement du banquier émetteur

2.2.5.1.4.1. Caractère irrévocable de l'engagement

L'engagement que prend la banque émettrice présente un caractère **irrévocable**, c'est-à-dire ferme, pour autant que soient remis à cette banque les documents conformes aux dispositions du crédit documentaire. Jusqu'à l'expiration du délai de validité, l'engagement du banquier ne peut être ni annulé, ni modifié, sauf s'il y a accord de toutes les parties intéressées, notamment du bénéficiaire.

En pratique, l'exportateur qui reçoit un amendement au crédit initial et qui ne l'agrée pas doit le refuser afin que le texte initial reste en vigueur. Il doit cependant être attentif à la négociation en elle-même et toujours tenir à l'œil que s'il n'est pas souple, l'importateur peut ne pas l'être aussi quant à la validité des documents qu'il devra lui transmettre pour obtenir l'exécution du crédit. A l'inverse, si l'exportateur veut apporter des amendements au crédit documentaire, il ne peut contacter directement la banque émettrice. Il devra tout d'abord en parler à son client qui avertira sa banque des changements éventuels.

Les parties peuvent cependant apporter une exception à cette règle. Elles peuvent prévoir expressément que le crédit documentaire revêtira un caractère révocable. La banque se garde alors la faculté de ne réserver aucune suite au crédit documentaire, sans devoir même en avertir le bénéficiaire. Cette forme de crédit apporte donc beaucoup de souplesse à l'acheteur sans fournir aucune réelle sécurité au vendeur.

Dans le cas où vous seriez vendeur, nous vous conseillons donc de toujours refuser un crédit documentaire révocable, ou du moins de ne l'accepter que dans des circonstances très particulières.

2.2.5.1.4.2. Caractère littéral et autonome de l'engagement

Ces deux adjectifs signifient que l'engagement du banquier envers l'exportateur s'exprime nécessairement dans un écrit. Ce dernier détermine l'existence de cet engagement et en fixe l'étendue (caractère littéral), et s'exécute en toute indépendance tant par rapport au contrat de

base qui lie l'importateur et l'exportateur que par rapport au contrat intervenu entre l'importateur et le banquier (caractère autonome).

C'est ainsi que l'importateur ne peut chercher à faire obstacle à l'exécution de l'engagement du banquier en invoquant la mauvaise qualité prétendue de la marchandise. De même, le banquier ne peut pas davantage invoquer, pour se soustraire à son engagement, l'impossibilité de remboursement où se trouverait l'importateur en raison de sa faillite survenue entre l'émission du crédit par la banque et l'utilisation de celui-ci par le bénéficiaire.

Un bémol existe cependant à ce caractère radical de l'autonomie de l'engagement du banquier. Le banquier a en effet la possibilité de faire état d'une fraude dans le chef de l'exportateur ou encore de faire apparaître que le contrat de base n'a pas, ou plus, d'objet ou que celui-ci est illicite.

2.2.5.1.4.3. Source de l'engagement du banquier

Les avis sont partagés sur cette question. Pour les uns la source de l'engagement du banquier résiderait dans sa volonté unilatérale de s'engager envers l'exportateur, volonté exprimée dans le crédit qui lui est transmis. Pour d'autres cette source serait à rechercher dans la réunion des volontés du banquier et de l'exportateur.

Où est l'intérêt pratique d'une telle question ? Elle réside dans la détermination du moment auquel le banquier est engagé. Dans le premier cas, ce moment correspond à la date de l'expédition du crédit. Dans le second cas, l'engagement est effectif à la date de l'acceptation ou, à tout le moins, de la réception du crédit par l'exportateur.

Sur ce point, il est recommandé aux parties au contrat de base (importateur et exportateur) de régler cette question, usant ainsi judicieusement de leur liberté contractuelle sur ce point qui n'est pas d'ordre public.

2.2.5.2. Intervention d'une seconde banque

L'exportateur peut rencontrer certaines difficultés quant au paiement dans l'exécution du crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, surtout lorsque cette exécution a lieu dans des pays où les risques commerciaux sont importants. En effet, le banquier étranger peut être en difficulté, ou son pays peut subir une grave crise économique. Certains Etats étrangers (hors Union Européenne) peuvent décider de cesser le paiement des importations pour rétablir leur balance des paiements. Il se peut également qu'un fait politique provoque la rupture des relations diplomatiques et, parfois, la suspension du règlement des marchandises en voie d'importation. **Ces faits montrent que le vendeur, dans bien des cas, aura intérêt à chercher des garanties supplémentaires qu'il peut obtenir en requérant à l'intervention d'une seconde banque.**

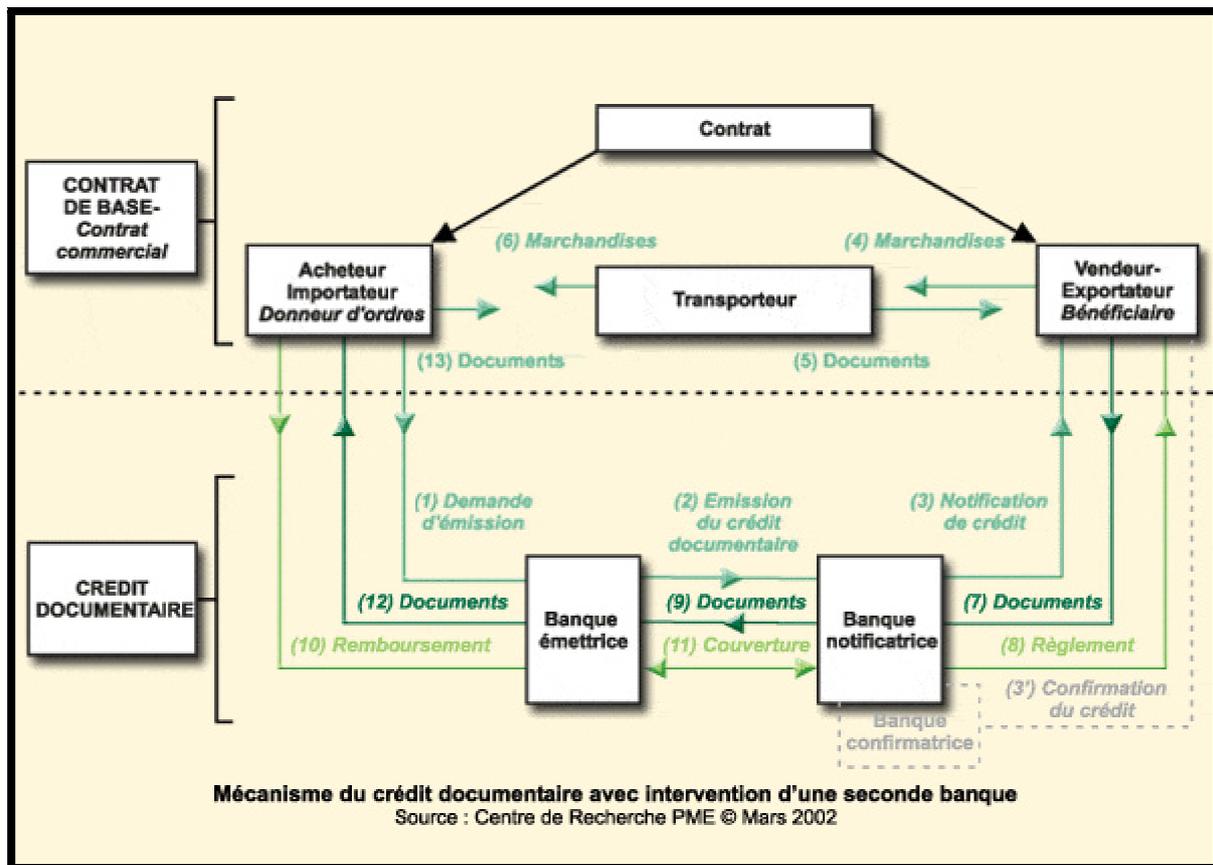
L'intervention de cette banque, de préférence une banque familière au bénéficiaire (à l'exportateur) ou une banque internationale de premier ordre située dans un pays à risque politique pratiquement nul, peut se produire selon plusieurs modalités présentant pour l'exportateur un degré de sécurité croissant. Elle pourra jouer le rôle de simple notificatrice du crédit documentaire, intervenir d'ordre et pour compte de la banque émettrice pour réaliser le paiement à ses caisses ou assumer un engagement personnel en ajoutant sa confirmation à l'engagement de la banque émettrice. Ce second engagement peut dans certains cas particulier se faire de manière silencieuse.

- La seconde banque comme notificatrice
- La seconde banque comme chargée de réaliser le crédit à ses caisses
- La seconde banque comme confirmatrice
- La confirmation silencieuse

2.2.5.2.1. La seconde banque comme notificatrice

La banque notificatrice est chargée par la banque émettrice de transmettre le crédit documentaire au bénéficiaire (exportateur). Elle ne prend aucun engagement personnel à l'égard de ce dernier. Elle ne joue pas pour autant le rôle d'une simple boîte aux lettres. Il lui appartiendra d'informer l'exportateur des doutes qu'elle pourrait avoir, notamment sur l'authenticité du crédit ou sur la qualité de la banque émettrice.

La banque notificatrice peut également, suite à la demande de son client, rendre à celui-ci, dans le cadre du crédit documentaire, certains services financiers, tel que par exemple le préfinancement de l'exportation. Pareilles opérations restent cependant étrangères au crédit documentaire proprement dit et ne peuvent contrarier son déroulement normal.



Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

Un exemple type d'avis de notification

La banque notificatrice adresse au bénéficiaire le texte original ou une copie du crédit documentaire émis en sa faveur, en précisant si elle ajoute ou non sa confirmation. Ce document se présente globalement toujours comme exposé ci-dessous.

Vérifiez toujours si les conditions requises correspondent EN TOUS POINTS à ce qui avait été convenu lors de la conclusion du contrat commercial.

SPECIMEN		
Banque X S.A.		
Département « Crédit Documentaire »		
NOTIFICATION du crédit documentaire irrévocable N°	Lieu : _____ Date : _____	
	REF. Banque émettrice 45228jh	Notre REF. 4524523 12
<u>BENEFICIAIRE</u> Vous-même, exportateur	<u>BANQUE EMETTRICE</u> Commercial Bank Y	
Mode d'utilisation	Montant	
<input type="checkbox"/> par paiement à vue <input type="checkbox"/> par paiement différé à.....jours <input type="checkbox"/> par acceptation..... <input type="checkbox"/> par négociation à vue <input type="checkbox"/> par négociation <input type="checkbox"/> d'une <u>traite</u> à.....jours tirée sur	EUR 10.000,00 (MAX.)	
	Validité pour présentation des <u>documents</u>	
	DATE :inclus LIEU :	
La Banque ci-dessus a ouvert le crédit documentaire susmentionné en votre faveur. Veuillez trouver ci-joint l'avis qui vous est destiné. <input type="checkbox"/> Cette notification et l'avis ci-joint vous sont adressés sans engagement de notre part <input type="checkbox"/> A la demande de notre correspondant, nous <u>confirmons</u> ce crédit-documentaire. Ce crédit documentaire est soumis aux « <u>Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits documentaires</u> », Chambre de Commerce Internationale, Révision 1993 (publication n°500)		
<input type="checkbox"/> Nous vous décomptons ultérieurement les commissions et frais qui seraient à votre charge. <input type="checkbox"/> Prière de nous remettre avec les documents, l'ORIGINAL de ce crédit pour émargement <input type="checkbox"/> Les clauses n°.....figurant au verso de la présente fait/font partie intégrante de cet avis. <input type="checkbox"/>		
Nous vous fournirons volontiers tous les renseignements complémentaires que vous pourriez désirer.		
Banque X		

Source : BBL - Le crédit documentaire

2.2.5.2.2. La seconde banque comme chargée de réaliser le crédit à ses caisses

La banque notificatrice est chargée par la banque émettrice non seulement de transmettre le crédit documentaire à l'exportateur mais, en outre, en tant que mandataire de cette dernière, de se charger de la levée des documents et du paiement à effectuer à l'exportateur en contrepartie de leur remise.

En tant que mandataire de la banque émettrice, la seconde banque ne prend ici aucun engagement personnel vis-à-vis de l'exportateur. Ainsi, si son mandat venait à prendre fin avant la réalisation du crédit, elle serait déchargée de sa mission. Le vendeur, dans ce cas de figure, se trouverait dès lors en risque de se retrouver en présence de la seule banque émettrice. Par contre, si la seconde banque a payé le bénéficiaire contre remise des documents, ce paiement est définitif et aucun recours ne peut être, hors fraude, exercé contre le bénéficiaire, même si la seconde banque n'est pas en mesure d'obtenir le remboursement de la part de sa mandante, la banque émettrice, des sommes qu'elle a versées.

2.2.5.2.3. La seconde banque comme confirmatrice

Le terme « confirmation » pourrait porter à confusion. Il donne en effet l'impression que dans ce cas la seconde banque renforce l'engagement de la banque émettrice alors qu'elle ajoute à celui-ci un second engagement. **La banque confirmante, contrairement à la banque notificatrice, s'engage vis-à-vis du bénéficiaire. Elle assume cet engagement non en qualité de mandataire comme la banque chargée de réaliser le crédit à ses caisses, mais à titre personnel.**

La sécurité du bénéficiaire est ici la plus grande puisqu'il bénéficie des engagements distincts de deux banques, dont l'une de son pays, où il est généralement client. A chacun des deux engagements s'appliquent les caractéristiques identifiées dans la section présentant la technique générale du crédit documentaire : irrévocabilité, autonomie et littéralité. La deuxième banque est donc tenue d'exécuter sans recours son engagement envers le bénéficiaire qui remet des documents qui « présentent l'apparence de la conformité ». La banque confirmatrice sera la seule à pouvoir juger de la conformité des documents et ne pourra revenir sur ce paiement auprès du bénéficiaire au cas où la banque émettrice ferait défaut de règlement.

Si cette technique de crédit documentaire confirmé permet d'assurer à l'exportateur une plus grande sécurité (dans le cas où il serait également irrévocable), gardez à l'esprit qu'elle correspond aussi à un prix plus élevé, variant selon les pays de destination de la marchandise, et doit donc être intégrée minutieusement dans le prix de vente.

2.2.5.2.4. La confirmation silencieuse

Le recours à la « confirmation silencieuse » par l'exportateur peut avoir lieu dans le cas où l'importateur aurait ouvert un crédit irrévocable non confirmé et que l'exportateur souhaite cependant bénéficier de la confirmation d'une banque de son choix sans que l'importateur n'en soit informé. Cette option est plus onéreuse que celle de la confirmation de crédit documentaire, et les frais relatifs sont, logiquement, systématiquement à charge du vendeur.

La confirmation silencieuse s'avère particulièrement utile pour des pays comme l'Iran, la Chine, où l'intervention d'une seconde banque peut être perçue par l'acheteur comme un manque de confiance quant à son honnêteté et à sa faculté de remplir ses obligations.

Est-ce prépondérant d'obtenir l'intervention d'une seconde banque ? Non ! Vous ne devez pas systématiquement obtenir cette garantie supplémentaire. Tout dépend de la réputation de la banque émettrice :

- s'il s'agit d'une banque dont la réputation est bien assise, une confirmation vous engagerait dans des frais inutiles. Toutefois, outre la réputation de la banque émettrice, vous devez également regarder la situation politique du pays où celle-ci se trouve. Pensez aux exportateurs qui ont vendu des marchandises en Thaïlande dans les années 90 avec crédoc émis par une banque thaïlandaise ! Bon nombre d'entre eux n'ont pas reçu le paiement de leurs expéditions, les banques locales ayant tout simplement fait faillite ;
- si la banque émettrice est peu connue et / ou située dans un pays exotique, l'intervention d'une seconde banque sera nécessaire, peu importe la situation politique du pays.

Afin de juger de la fiabilité d'une banque étrangère, tournez-vous toujours vers votre banquier, il est le plus à même d'en estimer la qualité.

2.2.5.3. Encadrement juridique

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui répond le mieux à ses besoins de sécurité, dépendants de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des « **Règles et Usances Uniformes (RUU 500)** » relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y référeront de manière explicite dans leur convention. En pratique, le crédit documentaire doit porter la formule suivante : « Cette lettre de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes de la CCI - publication no ... », ou plus communément en anglais : « This letter of credit is subject to the « Uniform Customs and Practice for documentary credit » - International Chamber of Commerce - Publication no ...

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps pré constitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir. A défaut, **la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige.**

2.2.5.4. Crédit documentaire et Incoterms

Le crédit documentaire et les incoterms ont des interactions importantes, ces derniers déterminant les obligations des parties en matière d'assurance et de prise en charge du transport.

De manière générale, les incoterms de vente au départ sont mieux adaptés au crédit documentaire.

En plaçant le transfert de risques au passage du bastingage du navire au port d'embarquement (FOB, CFR, CIF) ou lors de la remise au transporteur chargé du transport international (FCA, CPT, CIP, ...), ils permettent au vendeur d'accomplir la totalité de ses obligations et d'obtenir, dès le départ, tous les documents nécessaires pour se faire payer. **On peut dire en ce sens que crédit documentaire et incoterms de vente au départ sont conçus les uns pour les autres.**

Il n'en est pas de même pour les incoterms de vente à l'arrivée. La sécurité du vendeur est en effet menacée dès lors qu'il ne pourra se faire payer au moyen des documents exigés que lorsque la marchandise se trouvera sur le navire au port de destination (DES), ou même à quai du port de destination (DEQ), ou, pire, chez le client acheteur, non dédouanée import (DDU) ou dédouanée import (DDP). Dans ces quatre cas, le transfert de risques est bien lointain, et les documents qu'obtiendra le vendeur pour utiliser son crédit documentaire arriveront tardivement.

Outre cette difficulté temporelle, il est également important dans le cadre des incoterms de vente à l'arrivée de ne pas faire dépendre le paiement du crédit documentaire d'un document émis par l'acheteur (comme par exemple un certificat de bonne réception des marchandises). Il serait alors trop aisé, si votre client est peu scrupuleux, qu'il marque une certaine désinvolture dans la réalisation de ces documents ou qu'il ne respecte pas les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la banque.

Ainsi, trois règles sont à retenir quant à l'utilisation des incoterms :

- les crédits documentaires s'adaptent mal avec les contrats commerciaux basés sur des incoterms de vente à l'arrivée
- le crédit documentaire doit être compatible avec l'incoterm choisi (par exemple, évitez de faire figurer à côté d'une vente EX WORKS l'obligation de fournir le connaissement maritime pour le transport des marchandises. De même, un connaissement maritime avec la mention « fret payé » sera inaccessible dans le cas d'une vente FOB)
- l'acheteur ne doit pas intervenir dans les documents à produire (on parle alors de non-ingérence du donneur d'ordre).

De manière générale, vous vous inquiétez de l'indépendance de la source d'émission des documents utiles dans le cadre du crédit documentaire.

Dans tous les cas, les parties veilleront donc toujours à ce que le crédit documentaire soit compatible avec l'incoterm choisi et / ou inversement. Par exemple, vous éviterez de faire figurer à côté d'une vente EX WORKS l'obligation de fournir le connaissement maritime pour le transport des marchandises, l'incoterm EX Works étant un incoterm de vente au départ, à l'usine du vendeur!

2.2.5.5. Rôle des documents

- Principe
- Documents systématiquement exigés
- Documents éventuellement exigés

2.2.5.5.1. Principe

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire. Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification. Le banquier doit procéder exclusivement à un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité. Les Règles et Usances Uniformes sont d'ailleurs très explicites sur cette question: « dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des

documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter ».

Ainsi, par exemple, si le crédit documentaire dont vous êtes le bénéficiaire prévoit que le connaissement maritime doit porter la mention que la marchandise exportée a été chargée à bord en bon état, il suffit que cette mention soit portée sur le document requis par la personne habilitée à l'établir sans que le banquier doive vérifier que tel est effectivement le cas. La seule exception à cette règle est celle du caractère manifestement frauduleux des documents que vous remettriez.

De manière générale, vous vous inquiétez de l'indépendance de la source d'émission des documents utiles dans le cadre du crédit documentaire. Ainsi, nous vous déconseillons, par exemple, d'accepter les documents unilatéraux émis par le client, comme par exemple, un reçu attestant de la bonne réception des marchandises. Il serait alors trop aisé, si votre client est malhonnête, qu'il ne marque une certaine désinvolture dans la réalisation de ces documents ou qu'il ne respecte les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la Banque.

Il est important également de noter que cette vérification des documents par la banque sera une opération plus ou moins risquée selon les pays. C'est ainsi qu'il faut s'attendre d'une banque anglaise qu'elle scrute les documents dans leurs moindres détails. Il en va de même pour les banques chinoises ou Hongkongaises, par exemple, qui parfois n'utilisent que la langue chinoise et vérifient les documents lettre à lettre. Une simple erreur comme une faute d'orthographe dans le nom d'un port peut dans ce cas s'avérer fatale.

2.2.5.5.2. Documents systématiquement exigés

Factures : elles devront être fournies dans le nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...).

Liste de colisage : elle indique pour chaque colis son identification (marques, numéros, poids brut, poids net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...).

Le document de transport :

- **Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt)** : il assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour ré acheminement vers le client. Ce certificat est valable pour les contrats avec les incoterms EXW, FCA et FAS.
- **La lettre de voiture (CMR)** : Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW, CPT et CIP. Dans le cadre d'une vente avec les incoterms DDU et DDP un exemplaire de lettre de voiture avec signature pour réception du client pourrait être exigé mais est à éviter car il pourrait être difficile à obtenir.
- **Le connaissement maritime** : Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ces documents valant titre de propriété, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissement et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation du crédit documentaire par la banque. Ce document touche les contrats de vente associés aux incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.
- **Le connaissement de transport combiné** : il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition

depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client. Ce document apparaîtra dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

- **La lettre de transport aérien (LTA)** : elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne. Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CIP, DDU et DDP.

Si en transport aérien, routier ou ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, nous vous rappelons qu'en transport maritime, seul le document de transport représente un titre de propriété qui, par endossement, permet le transfert de propriété. Or, sur les courtes traversées, la marchandise risque de parvenir au port d'arrivée avant les documents. Les opérateurs internationaux ont dès lors mis au point des techniques pour pallier cette difficulté comme **la technique du cartable de bord**.

2.2.5.5.3. Documents éventuellement exigés

Chaque crédit documentaire ouvert par un client prévoit en sus des documents cités ci-dessus, un certain nombre d'autres documents qu'il conviendra de fournir dans les formes requises. De manière non limitative, nous pouvons citer :

- **le certificat d'assurance** : il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise
- **le certificat d'origine** : il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale dans la plupart des pays européens) qui a pour but de prouver au pays importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises
- **le certificat de contrôle qualité (ou certificat d'inspection)** : ce document est généralement émis par des firmes spécialisées dont certaines sont agréées par des sociétés de contrôle de réputation internationale, telles que la Société Générale de Surveillance (Genève), LLOYDS REGISTER, ... Ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées tant pour ce qui concerne leur qualité que leur quantité. Sur demande, ils contrôlent aussi le conditionnement, les marques, le numéro des colis, et en surveillent l'embarquement
- **le certificat sanitaire ou phytosanitaire** : de nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et / ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre
- **le certificat d'analyse** : pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'Etat. Il constate la teneur et le litrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique
- **le certificat d'usine** : ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques
- **le certificat de circulation des marchandises** : c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers

en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays

- **les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage** : ils peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré
- **la facture douanière** : la facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise
- **la facture consulaire** : ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur. Soyez vigilant au fait que le consul peut être sous influence et que l'obtention de ce document peut dans certains pays s'avérer problématique.

Des certificats et attestations divers émis par le bénéficiaire ou des tiers pourront être demandés. Nous vous conseillons d'apporter la plus grande attention à la liste énumérative proposée dans le contrat. Assurez-vous que vous pouvez bien fournir les documents demandés par l'importateur avant de signer la lettre de crédit documentaire.

2.2.5.6. Modalités de réalisation

Au travers de cette section, voyons quels sont les différents modes de réalisation du crédit documentaire et comment le banquier peut émettre des réserves par rapport à celui-ci. Nous entrapercevrons également le mécanisme du crédit documentaire revolving.

- [Réalisation du crédit documentaire](#)
- [Réserves](#)
- [Crédit documentaire revolving](#)

2.2.5.6.1. Réalisation du crédit documentaire

L'engagement pris par le banquier assure à l'exportateur bénéficiaire, dans les conditions définies au crédit documentaire, le paiement du prix de ses fournitures de biens ou de services. **Ce paiement peut prendre différentes formes :**

- **paiement immédiat** : paiement cash effectué dès remise des documents, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés
- **paiement différé** : si les documents « présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit », la banque désignée paiera le bénéficiaire à la date, ou aux dates d'échéance stipulées dans le crédit documentaire
- **paiement par acceptation** : acceptation d'une lettre de change tirée sur le banquier et qu'il honorera à échéance. Dans le cas de crédits non confirmés, la lettre de change sera acceptée par la banque émettrice ou la banque désignée. En cas de défaut d'acceptation de la banque désignée, la banque émettrice devra la faire. Si le crédit est confirmé, la banque confirmatrice acceptera la lettre de change et la payera à l'échéance
- **paiement par négociation (ou par escompte)** : engagement du banquier d'escompter, sans recours contre le bénéficiaire, une lettre de change tracée par ce dernier sur un tiers.

Il va de soi que le premier cas, celui du **paiement immédiat** pur et simple, est le plus avantageux pour le bénéficiaire, notamment en terme de sécurité de paiement. Le **paiement par négociation**

présente le même avantage du point de vue de la sécurité mais comporte le risque de versement d'une somme moindre. En effet, les charges de l'escompte, dont l'intérêt jusqu'à l'échéance, sont en principe supportées par le bénéficiaire. Il peut cependant être prévu dans le contrat de base une attribution différente du poids de ces charges. **Le paiement par acceptation** correspond également à un risque minimum pour le bénéficiaire, puisque l'engagement du banquier de payer est traduit dans une lettre de change dont le régime juridique est généralement sévère pour le débiteur. Le bénéficiaire sera néanmoins attentif au fait qu'il ne dispose pas immédiatement du montant du prix, ce qui pèse sur sa trésorerie, et que l'effet reste soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré. Des quatre formes de paiement, **le paiement différé** est le plus risqué, surtout lorsqu'il n'est pas accompagné d'une lettre de change qui matérialise l'engagement du banquier.

Cette analyse des formes de paiement met en lumière certaines difficultés que l'exportateur peut rencontrer dans l'exécution du crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, surtout lorsque cette exécution a lieu dans des pays où les risques commerciaux sont importants. Pour se prémunir de ce risque, l'exportateur peut recourir à une seconde banque. N'hésitez pas à consulter la section que nous consacrons à cette technique de protection.

2.2.5.6.2. Réserves

Au terme de la vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions:

- **payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avèreraient, *in fine*, être non conformes ;
- **refuser les documents** : si le banquier estime que les documents ne sont pas conformes, il refusera le paiement. En pareil cas cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité avec les stipulations du crédit, tout en respectant les délais ;
- **payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents, de payer avec réserve. Dans ce cas, les réserves doivent être formulées de façon précise par le banquier qui les invoque. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité du crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis par le banquier au donneur d'ordre. En pratique, il appartiendra à ce dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents. Si les réserves formulées par le banquier sont reconnues bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

Afin d'établir les vérifications de façon rigoureuse, le bénéficiaire peut utiliser des « check lists » (listes de contrôle utilisées par les services des crédits documentaires) disponibles auprès des banques, dans les guides destinés à la clientèle. **Cependant, malgré les contrôles du bénéficiaire, pratiquement 50 % des crédits documentaires font l'objet de réserves émises par la banque.**

Nous ne voudrions cependant pas rendre la situation plus difficile qu'elle ne l'est réellement. Si le banquier qui lève les documents est légitimement soucieux de protéger sa position juridique lorsque ces documents ne lui paraissent pas conformes aux stipulations du crédit, il restera néanmoins attentif à ne pas nuire à sa réputation commerciale en formulant trop fréquemment des réserves vétilleuses.

Notons enfin qu'un certain nombre de réserves de caractère général et apposées de façon automatique par les transporteurs sont sans valeur, telle que la mention « marchandises transportées dans un emballage usagé ».

2.2.5.6.3. Crédit documentaire revolving (ou crédit permanent)

Le crédit revolving est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période validité, ...).

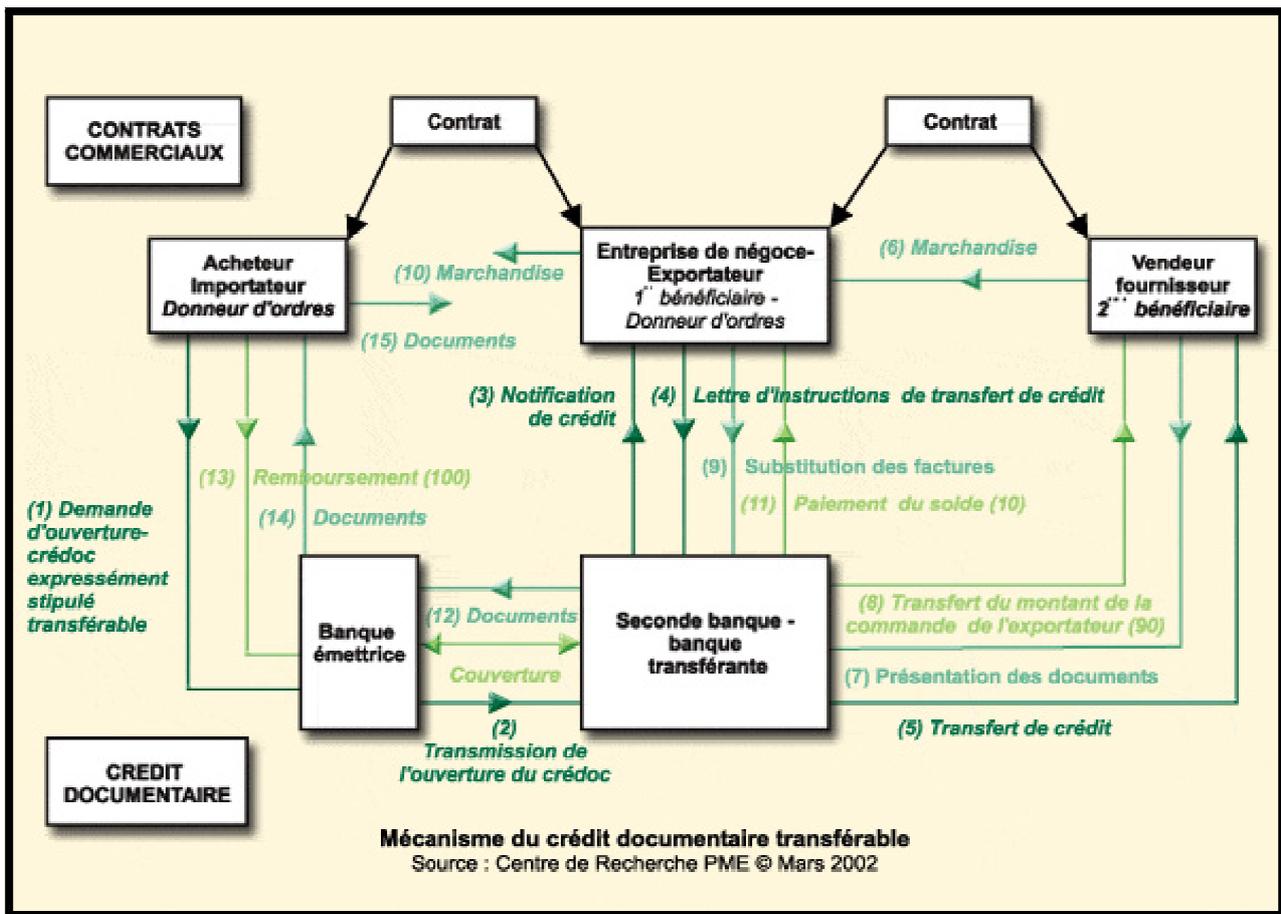
2.2.5.7. Transfert

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le **crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes**, à savoir un **problème de financement**, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un **problème de garantie**, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.

- Crédit documentaire transférable
- Contre-crédit
- La différence entre le crédit transférable et le contre-crédit

2.2.5.7.1. Crédit documentaire transférable

Le bénéficiaire du crédit documentaire (entreprise de négoce) peut faire prévoir par l'importateur que ce crédit sera expressément stipulé transférable. Ceci permet à l'exportateur de demander à la banque où le crédit documentaire est appelé à se réaliser (très généralement la seconde banque) d'ouvrir un autre crédit documentaire au profit de son fournisseur cette fois. Par commodité, nous appellerons cette banque la banque transférante.



Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

Le second crédit se réalisera, en principe, par la remise de documents correspondant à ceux exigés pour l'utilisation du premier crédit documentaire, sauf exceptions limitativement déterminées dans les RUU.

D'une manière générale, ces exceptions tiennent compte d'une part des intérêts de l'entreprise de négoce, qui peut ne pas souhaiter que son acheteur et son fournisseur entrent en contact direct, et d'autre part du fait que les conditions d'achat auprès de ce fournisseur sont normalement différentes de celles facturées à l'acheteur final.

Le fournisseur facture ses marchandises à la firme de négoce. Cette facture (d'un montant de 90 dans le schéma ci-dessus) permettra au fournisseur d'utiliser le crédit documentaire qui est transféré à son bénéfice. La firme de négoce, quant à elle, revendra les marchandises à l'importateur final à un prix supérieur par rapport à celui qu'elle a payé au fournisseur (100). La firme de négoce substituera sa propre facture à celle du fournisseur et sera payée par la banque transférante de la différence entre les deux factures (10), ce différentiel présentant sa marge bénéficiaire. La banque transférante, en possession des documents requis, se remboursera auprès de la banque émettrice de ce qu'elle aura ainsi payé au fournisseur (90) et à la firme de négoce (10) dans le cadre de l'opération de transfert du premier crédit documentaire, soit dans notre exemple 100.

Il est important de noter :

- que le crédit documentaire n'est transférable qu'une fois. Les fournisseurs ne disposent donc pas de la faculté de transférer le crédit à leurs propres fournisseurs
- que ce type de crédit est difficile à mettre en place, car il faut que les contrats avec les fournisseurs ou les sous-traitants soient conçus de la même manière que le contrat avec le client, notamment au niveau de la devise, du mode de transport / incoterm et des documents demandés. De plus, une vigilance particulière sera requise en cas d'exigence de certificats d'inspection qui devront être émis sur ordre du sous-traitant dans les

formes du crédit documentaire initial (destinataire, marquage, ...). L'attention sera encore plus grande si ce sont les fournisseurs qui expédient les marchandises

2.2.5.7.2. Contre-crédit documentaire (ou crédit adossé ou crédit back-to-back)

Si l'importateur refuse d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou que l'exportateur ne désire pas que son client ait connaissance qu'il en sous-traite la réalisation, ce dernier peut adosser au crédit reçu de son client des crédits qu'il fait émettre en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice ou confirmatrice du crédit reçu de l'étranger devient alors aussi la banque émettrice du crédit documentaire que le bénéficiaire destine à son fournisseur. L'organisation de l'opération n'établit aucun lien juridique entre les deux crédits documentaires, contrairement au crédit documentaire transférable.

Le premier crédit sera appelé « crédit de base ». L'autre sera qualifié de « contre-crédit ou crédit adossé ». Ce crédit adossé sera dénommé « concordant » s'il exige les mêmes documents que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. S'ils sont « non concordants », l'exportateur demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client.

Les contre-crédits documentaires ne bénéficient pas de dispositions particulières dans les Règles et Usances Uniformes publiées par la Chambre de Commerce Internationale car ils ne sont que la superposition de crédits distincts même s'ils concernent une même affaire.

2.2.5.7.3. La différence entre le crédit documentaire transférable et le contre-crédit

Le risque du banquier émetteur du contre-crédit est totalement différent de celui qu'il encourt en transférant simplement le crédit documentaire. Le crédit transférable et le crédit transféré ne forment juridiquement qu'une seule et même opération : l'engagement que détient le fournisseur initial émane du banquier de l'acheteur final, et la confirmation du crédit documentaire de base est la reprise par la banque transférante des engagements du banquier émetteur au cas où ce dernier ferait défaut.

Par contre, lorsqu'il émet un nouveau crédit, le banquier assume un risque dans le chef de l'intermédiaire. Car si le crédit de base et le contre-crédit ne constituent qu'une seule opération sur le plan commercial, sur le plan juridique ces deux crédits sont totalement indépendants l'un de l'autre. Si l'intermédiaire, par exemple, faisait l'objet d'une saisie-arrêt ou tombait entre-temps en faillite, le banquier émetteur du contre-crédit ne pourrait plus utiliser les fonds provenant de la réalisation du crédit de base pour payer le fournisseur au moment de la réalisation de ce contre-crédit. Pour tenir ses engagements, ce banquier devrait régler lui-même le montant du crédit documentaire dont le fournisseur initial est bénéficiaire.

2.2.5.8. Coût

A TITRE INDICATIF, nous vous fournissons ci-dessous des commissions usuelles demandées dans le cadre du crédit documentaire.

Commissions perçues par la banque émettrice :

- commission d'ouverture : environ 1% par an, payable le plus souvent par trimestre

- commission d'utilisation : environ 0,125 % par trimestre
- commission de risque : environ 0,25 % par trimestre
- commission d'échéance : environ 0,08 % par mois, jusqu'à l'échéance.

Commissions perçues par la banque notificatrice :

- commission de notification (indépendante de la durée du crédit) : 0,1% par an pour les crédits documentaires de montant inférieurs à 1,2 millions EUR (montant approximatif)
- commission de confirmation : en moyenne 0,2 % par trimestre (ce montant peut varier selon le degré de risque, que présente notamment la banque émettrice)
- commission de levée de documents : 0,15 %
- commission de paiement ou d'acceptation ou de négociation : environ 0,15 %

Il faut ajouter à ces commissions les frais liés à la gestion du crédit documentaire (télex, modifications, ...). Ces frais rendent le crédit documentaire relativement onéreux, qu'il convient d'utiliser à bon escient.

L'usage veut que l'acheteur prenne en charge les frais de la commission de la banque émettrice de son pays. Le vendeur quant à lui prend en charge les frais de la commission de la seconde banque (notificatrice ou confirmatrice). Cependant, on peut imaginer que les parties prennent un autre arrangement (l'acheteur prend tout en charge par exemple) au travers d'une clause dans le contrat de base.

2.2.5.9. Recommandations

Voici un certain nombre de conseils que nous vous suggérons de lire attentivement. Ces recommandations sont principalement destinées au bénéficiaire du crédit documentaire, à savoir l'exportateur.

- **BENEFICIAIRE** : Vérifiez la cohérence du crédit documentaire avec le contrat signé : intervenants, prix, description des marchandises, délai, incoterm utilisé et lieu de destination, mode de transport, ainsi que le type de crédit documentaire et son mode de réalisation. En cas de divergence entre le contrat et le crédit documentaire, vous ne devez pas hésiter à réclamer un amendement au crédit documentaire auprès du donneur d'ordre (pas auprès de la banque !).
- **BENEFICIAIRE** : Posez-vous la question de savoir si vous êtes en mesure de respecter la date limite d'expédition imposée, ainsi que la présentation des documents dans les délais fixés et dans le cadre de la date de validité des documents. Se mettre la tête dans le sable n'a jamais été la bonne solution pour faire tourner les affaires ! Si vous ne pouvez satisfaire aux exigences du client, prévenez-le le plus vite possible. Afin de ne pas vous trouver dans une telle situation, nous vous conseillons de ne jamais accepter un crédit documentaire inférieur à 14 jours.
- **BENEFICIAIRE** : Analysez les documents sous les angles suivants : L'obtention des documents sera-t-elle possible ? - Les documents sont-ils compatibles avec l'incoterm et le transport ? - Les documents sont-ils indépendants du donneur d'ordre ? Il est conseillé de refuser des documents qui sont fournis ou signés par l'acheteur et de leur préférer des documents émis par le vendeur ou par une partie neutre (transitaire, société de surveillance, ...). Ainsi, un certificat de conformité à la réception des marchandises signé par l'acheteur doit être refusé.
- **BENEFICIAIRE** : Des faux crédits documentaires, cela existe ! Faites attention si vous recevez une proposition d'achat à un prix élevé, émanant d'un importateur situé dans un pays lointain (le Nigeria, par exemple, a souvent abrité des importateurs peu vertueux). Vérifiez toujours l'authenticité de la lettre de crédit documentaire et l'existence de l'engagement de la banque notificatrice.

- **BENEFICIAIRE** : Si votre banque refuse de confirmer un crédit documentaire, soyez en alerte ! La banque est la mieux placée pour juger de la qualité d'un crédit documentaire. N'hésitez pas à demander à votre banquier pourquoi il refuse de le confirmer ou de le notifier.
- **BENEFICIAIRE** : Il est toujours préférable que la seconde banque confirmatrice soit une banque où vous êtes client. Cependant, les banques connaissent des régions géographiques mieux que d'autres, car elles y sont mieux implantées au travers de leurs filiales. Nous vous conseillons donc d'ouvrir un compte dans une banque connaissant la région géographique où vous réalisez la majorité de vos opérations commerciales, ou d'ouvrir différents comptes dans différentes banques.
- **BENEFICIAIRE ET DONNEUR D'ORDRE** : Transmettez au transitaire et à l'assureur une copie du crédit documentaire afin qu'ils puissent établir leurs documents en conformité. Il est en effet souvent conseillé de leur faire confiance et de leur transmettre tous les documents utiles.
- **DONNEUR D'ORDRE** : Vérifiez la conformité apparente des documents présentés avec les termes et conditions du crédit. Veillez à ce que les documents demandés à l'exportateur soient suffisamment complets pour que l'importateur soit certain de recevoir la marchandise prévue et de la dédouaner dans les délais, mais évitez d'exiger de nombreux documents que l'exportateur sera dans l'impossibilité de fournir.
- **DONNEUR D'ORDRE** : Restez en conformité avec l'offre du vendeur, et notamment en ce qui concerne les conditions de livraison (délais, incoterms, etc.). Ce n'est pas au moment de l'ouverture du crédit documentaire que vous devez négocier l'offre, mais avant !
- **BENEFICIAIRE et DONNEUR D'ORDRE** : Respectez les Règles et Usances Uniformes de la CCI dans l'édition en vigueur.

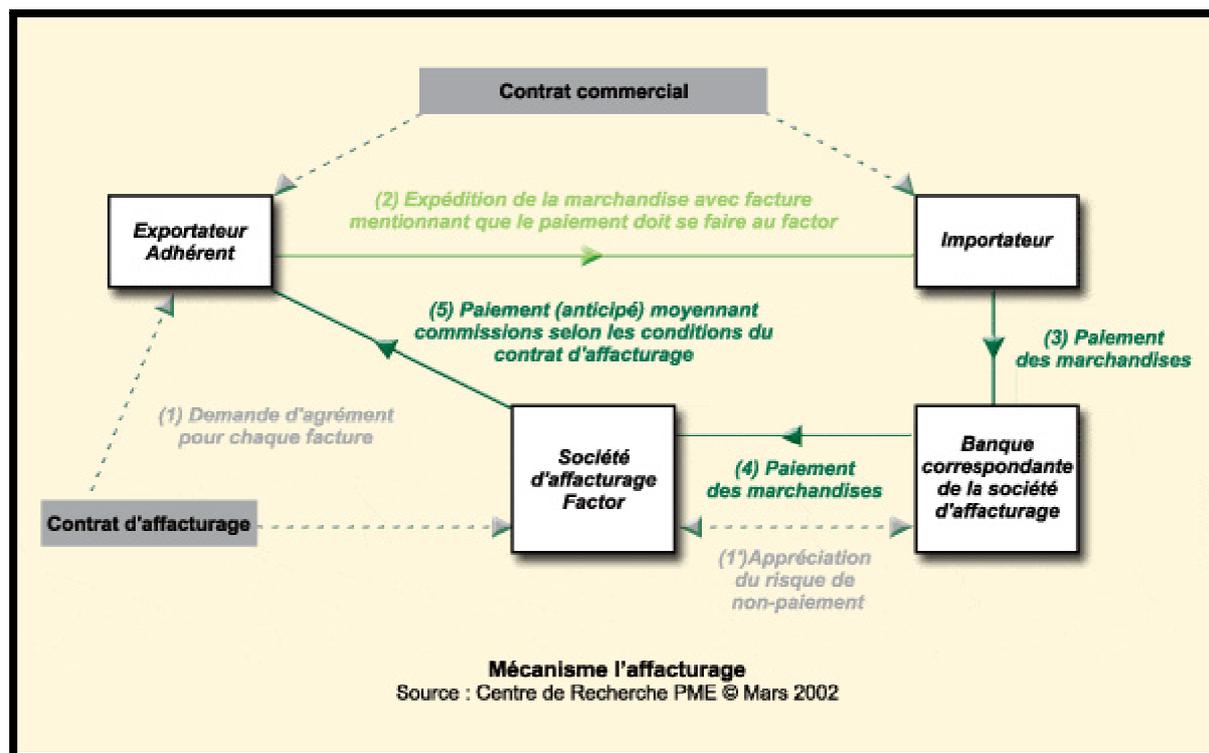
2.2.6. L'affacturage international

L'affacturage, plus communément désigné par son expression anglaise « factoring », est une technique qui vise à protéger l'exportateur contre le risque de non-paiement. Il représente également un mode de financement des opérations commerciales internationales. Il peut, en outre, offrir une protection contre le risque de change.

- Présentation technique générale
- Services offerts
- Coût
- Avantages et inconvénients

2.2.6.1. Présentation technique générale

L'affacturage est la cession des créances d'un exportateur à une société d'affacturage qui se charge d'en opérer le recouvrement.



L'exportateur est obligé de céder toutes les factures payables à terme (sont exclues les factures payées comptant) qu'il détient sur ses clients et qui répondent à certains critères (les factures sur des pays déterminés, par exemple). Ces factures concernent le plus souvent des biens de consommation ou d'équipement légers dont le crédit est octroyé à court terme. L'exportateur ne peut pas opérer de sélection dans ces factures, la société d'affacturage étant peu disposée à ne supporter que les mauvais risques. Cette dernière peut en outre refuser les factures qu'elle estime trop « risquées ».

Pour bénéficier de la garantie de la société d'affacturage, l'exportateur doit obtenir son autorisation préalable pour chacun des acheteurs dans le cadre d'une limite de crédit. Le délai moyen de réponse est d'une dizaine de jours mais dépend du pays de l'acheteur et du montant de la facture. En cas de refus, l'adhérent peut réaliser l'opération à ses propres risques ou en recourant à une autre technique de couverture. Il est cependant important de noter que la société d'affacturage souhaite, en général, transférer son risque à une compagnie d'assurance-crédit. Il ne sert donc souvent à rien de se tourner vers l'assureur-crédit alors que celui-ci a refusé de couvrir le même risque pour la société d'affacturage.

Via une mention sur la facture, l'exportateur demande à ses acheteurs de payer le montant dû à la société d'affacturage. Celle-ci assure le suivi des clients et encaisse les paiements. En cas de retard de règlement, la société d'affacturage déclenche les relances. Elle entamera une procédure judiciaire en cas de refus de payer de la part de l'acheteur. Les montants encaissés par la société d'affacturage sont reversés périodiquement, le plus souvent chaque semaine, à l'entreprise.

Par le factoring, les risques de non transfert des devises sont automatiquement couverts. Par contre, les autres risques politiques ne sont pas couverts. Il en va de même des risques découlant de litiges commerciaux. Le risque de non-paiement ne doit pas être motivé par une contestation d'ordre commercial ou technique. L'exportateur doit donc signaler au factor les litiges nés entre lui et l'importateur.

Il existe aussi un contrat de factoring dans le cadre duquel le tiers débiteur n'est pas mis au courant de la cession de la facture le concernant (factoring sans notification, factoring non dénommé, ...). Dans ce cas, l'acheteur payera son fournisseur directement et non pas la société d'affacturage. C'est seulement en cas de non-paiement que la société d'affacturage notifie à l'acheteur que la propriété de la créance lui a été cédée.

2.2.6.2. Services offerts

La société d'affacturage apporte un service financier complet comprenant :

- **la gestion administrative de la facturation cédée** : gestion des comptes clients (surveillance des encaissements) ;
- **la couverture du risque d'impayé** : si le débiteur s'avère être insolvable, la société d'affacturage paiera à l'exportateur le montant de la facture en prélevant sur ses fonds propres. Elle ne peut cependant pas assurer une couverture illimitée. C'est pourquoi après une étude de solvabilité, elle fixera pour chaque débiteur une limite couverte.

Et, si l'entreprise le souhaite :

- **le financement des créances** : le factoring peut accorder à l'entreprise le financement total ou partiel des créances, selon les besoins de trésorerie de l'entreprise. Il est généralement accordé sous forme d'un crédit de caisse. La limite supérieure de ce crédit évolue en fonction du montant des factures en cours. Il peut atteindre jusqu'à 85 % des factures remises. Le solde est payé lorsque les factures sont encaissées ;
- **la couverture du risque de change** : les sociétés d'affacturage offrent la possibilité d'obtenir des avances dans la devise des factures.

Si la plupart des sociétés faisant appel à l'affacturage sont intéressées par l'ensemble des services offerts, d'autres par contre choisissent de garder l'une ou l'autre de ces fonctions à leur propre compte.

2.2.6.3. Coût

En recourant à l'affacturage, l'exportateur bénéficie d'une couverture à 100 % du risque d'insolvabilité. Cette couverture présente néanmoins un coût relativement élevé. La commission perçue par la société d'affacturage varie entre 0,5 % et 2,5% du montant des créances recouvertes (chiffres donnés à titre indicatif). Ce taux varie en fonction de divers critères :

- le niveau de risque couvert (qualité des débiteurs, secteur géographique, ...) ;
- le montant et le nombre de factures : de manière générale, plus ceux-ci sont élevés, plus le taux de commission baisse ;
- le nombre de clients et de pays : plus le nombre de clients à observer est grand, plus la commission est élevée afin de couvrir les frais administratifs de leur suivi ;
- de la formule de factoring choisie.

A cette commission, il faut ajouter le coût de financement en cas de paiement anticipé des créances. Ce coût dépend du taux du marché et de la durée de recouvrement de la créance par la société d'affacturage.

Si, *a priori*, le coût de l'affacturage paraît élevé, il est important de relativiser celui-ci. Pour en estimer le coût global, vous ne devez pas additionner la commission d'affacturage et les intérêts que vous payerez pour les paiements anticipés. Il s'agit de deux coûts distincts correspondants à des services différents ! De plus, l'affacturage diminue les charges salariales car une partie du travail administratif est transférée.

2.2.6.4. Avantages et inconvénients

L'affacturage présente les avantages et inconvénients suivants :

2.2.6.4.1. Avantages

- Gestion administrative, comptable et juridique (en cas d'impayé) simplifiée. Certaines sociétés d'affacturage vont jusqu'à offrir un accès direct à leur ordinateur pour consulter le solde d'un débiteur, vérifier instantanément le paiement d'une facture, reconstituer un historique de paiement, ...
- Gestion de la trésorerie plus efficace car meilleur suivi de la gestion des créances.
- Evaluation des risques encourus réalisé par la société d'affacturage : il y a donc une diminution des demandes de renseignements commerciaux par l'entreprise sur ses clients.
- Outil de financement pouvant payer de manière anticipative jusqu'à 85 % du montant des factures.
- Elimination du risque de non paiement par une couverture à 100 % du montant de la facture (sauf en cas de litige commercial entre vendeur et acheteur).
- Possibilité de bénéficier d'avances en devises, couvrant le risque de change.
- Suppression de l'obligation d'exiger un crédit documentaire irrévocable ou une remise documentaire, souvent difficile à demander d'un point de vue commercial (traduit un manque de confiance de la part de l'exportateur)

2.2.6.4.2. Inconvénients

- Coût relativement élevé (quoiqu'il soit important de le relativiser - voir à ce propos le coût de l'affacturage).
- Obligation de présenter toutes les créances dans le secteur géographique ou économique choisi (même principe qu'en assurance-crédit).
- Limité le plus souvent à des factures à courte échéance avec principalement des débiteurs établis dans les pays occidentaux.
- Dépersonnalisation de la relation avec le client : les dossiers des clients de l'entreprise répondant aux critères du portefeuille de créances repris par la société d'affacturage sont traités de la même manière et peuvent vous empêcher de personnaliser vos relations avec vos clients.
- Gestion du recouvrement des créances ou des retards de paiement parfois plus brutale que celle que l'exportateur appliquerait en interne, ce qui peut porter à conséquences sur les bonnes relations commerciales entre l'exportateur et ses clients.

3. Le risque de non-paiement

Un des risques principaux que les entreprises encourent lors d'opérations de commerce international est que leur partenaire n'exécute pas ses obligations, totalement ou partiellement, alors qu'elles-mêmes tiennent leurs engagements. Ce risque se présente lorsqu'un laps de temps sépare les exécutions des obligations des différentes parties. L'entreprise qui s'exécute la première doit dès lors faire confiance, crédit, à son interlocuteur puisqu'elle accepte de lui remettre une valeur dont la contrepartie ne lui sera rendue qu'ultérieurement. Avant la livraison ou l'exécution de la prestation, le risque principal est l'interruption du contrat, d'autant moins probable que l'acompte versé est important. Après l'exécution de la prestation, le risque fondamental est le non-paiement dont l'origine est soit le débiteur, soit une cause externe comme la puissance publique, la guerre, l'émeute ou la révolution, une catastrophe naturelle.

Face à ces risques, il est vivement conseillé aux entreprises actives à l'international, d'une part d'évaluer le degré de risque auquel elles sont confrontées, d'autre part de choisir une couverture appropriée. Nous vous proposons d'en examiner six, particulièrement utilisées dans le cadre du commerce international :

- le paiement anticipé (paiement à la commande)
- le crédit documentaire dont l'exportateur requiert l'ouverture
- la lettre de crédit stand-by technique hybride entre le crédit documentaire et la garantie sur demande
- l'assurance-crédit qui permet à l'exportateur de s'assurer contre le risque de non-paiement
- l'affacturage où l'exportateur cède ses créances à une société d'affacturage qui se charge de leur recouvrement
- l'escompte à forfait qui permet à l'exportateur d'être dégagé de tout recours par la banque en cas de défaillance de l'acheteur.

Pour clore cette section, nous vous proposons quelques pistes de réflexion à retenir lors du choix d'une technique de couverture.

Pareils instruments peuvent s'avérer particulièrement utiles et efficaces à condition que leur technique soit bien maîtrisée. L'idéal est d'intégrer dans la gestion de ce type de risque la dimension financière et juridique et spécialement au stade de la négociation des contrats. Tel est souvent le cas dans les entreprises disposant de services financiers et juridiques étoffés. Pour les PME qui ne peuvent disposer d'une telle structure, une certaine prudence s'impose. Elles ne devront pas hésiter à se tourner vers les conseils de leur banquier. De plus, il est indiqué de donner la préférence à une politique de diversification des risques sur la clientèle se réalisant à travers des instruments largement standardisés, toujours en collaboration avec leurs organismes financiers et d'assurance.

3.1. Evaluer le risque de non-paiement

Un paiement non réalisé peut remettre en question la pérennité de l'entreprise. D'après la Commission européenne, environ un quart des liquidations des petites et moyennes entreprises sont dues à un défaut de paiement d'un ou de plusieurs clients. Or, c'est parfois lors de la livraison ou à l'échéance de paiement que l'exportateur s'interroge sur les conséquences financières d'une éventuelle défaillance de son client étranger. Se poser cette question à ce moment-là suppose que l'entreprise n'a développé préalablement aucune politique de gestion du risque de crédit. Ce sursaut d'inquiétude risque d'arriver trop tard et d'exposer l'exportateur à des difficultés financières.

La première démarche à adopter est celle de la prévention. L'exportateur doit tout d'abord identifier les risques face auxquels il est confronté, et évaluer leur intensité. Il tentera de répondre à la question suivante : « le risque peut-il être défini et prévenu ? ». Pour ce faire, l'entreprise doit déterminer d'une part quel type de risque de crédit elle encourt, d'autre part quels en sont les déterminants. Elle pourra ensuite évaluer de manière efficace ce risque, principalement au travers de collectes d'informations diverses, et recourir à la technique de couverture qui y est appropriée.

- Les différents risques de crédit
- Les déterminants du risque de crédit
- L'évaluation du risque de crédit

3.1.1. Les différents risques de crédit

Le degré de risque de non-paiement peut être lié à deux types de facteurs :

- **le risque commercial ou de défaillance de l'acheteur** (faillite, difficultés de trésorerie, de crédit, ...). Ce risque est lié à la solvabilité et/ou au comportement du client. Exemple: réduction d'ordre, rupture de contrat, non-paiement ou paiement partiel, faillite, ...

- **le risque politique** : la survenance d'évènements indépendants de la volonté du client qui empêchent le paiement (catastrophe naturelle, changement politique, guerre, boycott politique, ...). Ce risque comprend également le risque de non-transfert, à savoir l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger ainsi que le risque bancaire lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (difficultés de trésorerie empêchant le transfert des fonds, faillite de la banque, ...).

3.1.2. Les déterminants du risque de crédit

Pour faire face au risque de crédit, l'exportateur doit d'abord identifier ses différents déterminants. De manière générale, le degré de risque sera fonction de la répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques du client et des délais de paiement qui lui seront octroyés.

3.1.2.1. La répartition du chiffre d'affaires

La concentration des ventes sur peu de clients ou sur une zone géographique limitée constitue une des sources du risque de non-paiement. Cette concentration accroît en effet la vulnérabilité de l'entreprise en cas de défaillance de l'un d'eux ou de la survenance d'un risque politique. En outre, plus la zone géographique des clients est limitée, plus le risque d'apparition d'une récession économique, d'un conflit, ou encore d'une pénurie de devises est important.

Ce déterminant doit cependant être relativisé. Il relève d'une vue probabiliste du risque d'impayé qu'il faut pondérer par le niveau du risque politique du pays et la qualité des clients. Il est difficile en effet d'évaluer une situation sur base de la répartition du chiffre d'affaires sans avoir auparavant étudié de façon approfondie la solvabilité et les perspectives de chacun des clients. D'autre part, il faut nuancer son analyse en fonction des secteurs d'activités des clients ou de leur localisation. Ainsi, une entreprise dont les clients sont tous basés au Pérou, par exemple, encourt un risque d'impayé beaucoup plus important qu'une entreprise pour laquelle ils se situent tous en Allemagne.

3.1.2.2. Les caractéristiques de l'acheteur

- **L'ancienneté des relations avec le client** : si les clients sont connus par l'entreprise, l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés. Elle peut être appréciée et contrôlée. Toute nouvelle relation commerciale internationale, par contre, augmente le risque de crédit de l'entreprise (sauf si le client dispose d'une notoriété financière mondialement connue).
- **La localisation géographique du client** : même si l'entreprise choisit soigneusement ses clients, l'entreprise est tributaire du pays auquel ils appartiennent. Certains pays sont soumis à des réglementations particulières en matière de transfert de monnaie, ou présentent une instabilité politique plus ou moins importante, ou sont encore victimes de catastrophes naturelles importantes, pouvant entraîner un risque de retard de paiement, voire de non-paiement. La localisation géographique du client n'est donc pas neutre.
- **Le statut du client** : l'acheteur étranger peut être une entreprise, voire un gouvernement. Dans le cas d'un opérateur public, le risque est, en général, plus faible. Dans ce cas, peu importe le motif de défaillance, celui-ci est considéré comme un risque politique, une entreprise publique ne pouvant pas être mise en faillite. En revanche, sur un acheteur privé, le risque peut être commercial ou politique, en fonction du type d'incident.

Traiter avec une entreprise publique, un gouvernement, une institution internationale, ... peut sembler moins risqué compte tenu de la nature des fonds de financement de ce type d'institution. Cependant, l'expérience montre que les organes publics demandent des délais de paiement souvent

longs et que les risques sont fortement liés au climat politique entre les Etats du vendeur et de l'acheteur.

3.1.2.3. L'échéance de paiement

Le délai de paiement, fixé lors de la négociation, a un impact important quant au risque que l'entreprise encourt vis-à-vis du recouvrement de sa créance. Plus ce délai est long, plus l'intensité du risque d'impayé augmente. En effet, durant le délai de crédit, l'acheteur peut faire faillite, des événements politiques peuvent se produire. Autant de raisons qui sont susceptibles de retarder ou d'empêcher le paiement.

3.1.3. L'évaluation du risque de crédit

La toute première démarche à adopter, avant même de conclure toute transaction, est d'évaluer le risque de non-paiement pour détecter les mauvais clients, en exploitant l'information économique et financière disponible.

- **Si le client est nouveau** : l'entreprise s'adressera à tout organisme susceptible de lui donner des informations financières sur le futur client tels que les annuaires spécialisés, les clubs d'exportateurs, les organismes publics de promotion des exportations, les entreprises ou sites Internet spécialisés dans le domaine des renseignements commerciaux, ... Cette dernière catégorie est sans doute la source d'information la plus fiable, mais la consultation de leurs données est toujours payante. Les moyens que l'entreprise dépensera pour faire ce type d'analyse préliminaire et le nombre de croisements de données provenant de sources diverses dépendront bien sûr de la nature de l'intervention qu'elle voudra couvrir.
- **Si le client est connu** : l'entreprise consultera son fichier client. Ce type de fichier regroupe toutes les informations sur le plan commercial aussi bien que sur le plan politique le concernant. Il regroupera donc d'une part toutes les anomalies concernant le paiement en termes de solvabilité et de ponctualité des règlements, ainsi que les informations recueillies sur la santé financière de l'entreprise. D'autre part, l'entreprise observera l'environnement politique (changements de régime, nationalisations, remaniements ministériels, changements de majorité, multiplications de grèves et émeutes, déficits prolongés de la balance des paiements, détérioration des relations économiques avec les grandes puissances mondiales, inflation, ...), surtout sur les pays-clients dont la stabilité n'est pas assurée.

La prévention du risque est indispensable et non exclusive d'une couverture ou d'un transfert ultérieur du risque. En effet, même en cas de transfert du risque (affacturation ou assurance crédit) les « mauvais risques » ne seront pas acceptés par les organismes financiers qui proposent ces services. L'entreprise doit donc à l'avance apprendre à détecter ces mauvais risques.

3.2. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

La lettre de crédit stand-by est une technique hybride dans le sens où elle se rapproche du crédit documentaire par la remise obligatoire de documents conformes pour qu'elle se réalise, et de la garantie sur demande par le fait qu'elle n'est levée qu'en cas de défaillance de paiement de l'acheteur.

Cependant, malgré les rapprochements que l'on peut en faire avec le crédit documentaire, elle ne doit pas être confondue avec ce dernier car elle ne remplit pas les mêmes fonctions. En effet, la lettre de crédit stand-by, si elle est bien une technique de protection contre le risque de non-paiement, ne constitue pas un mécanisme de paiement !

Pour en connaître davantage sur la lettre de crédit stand-by, nous vous invitons à vous reporter aux sections suivantes :

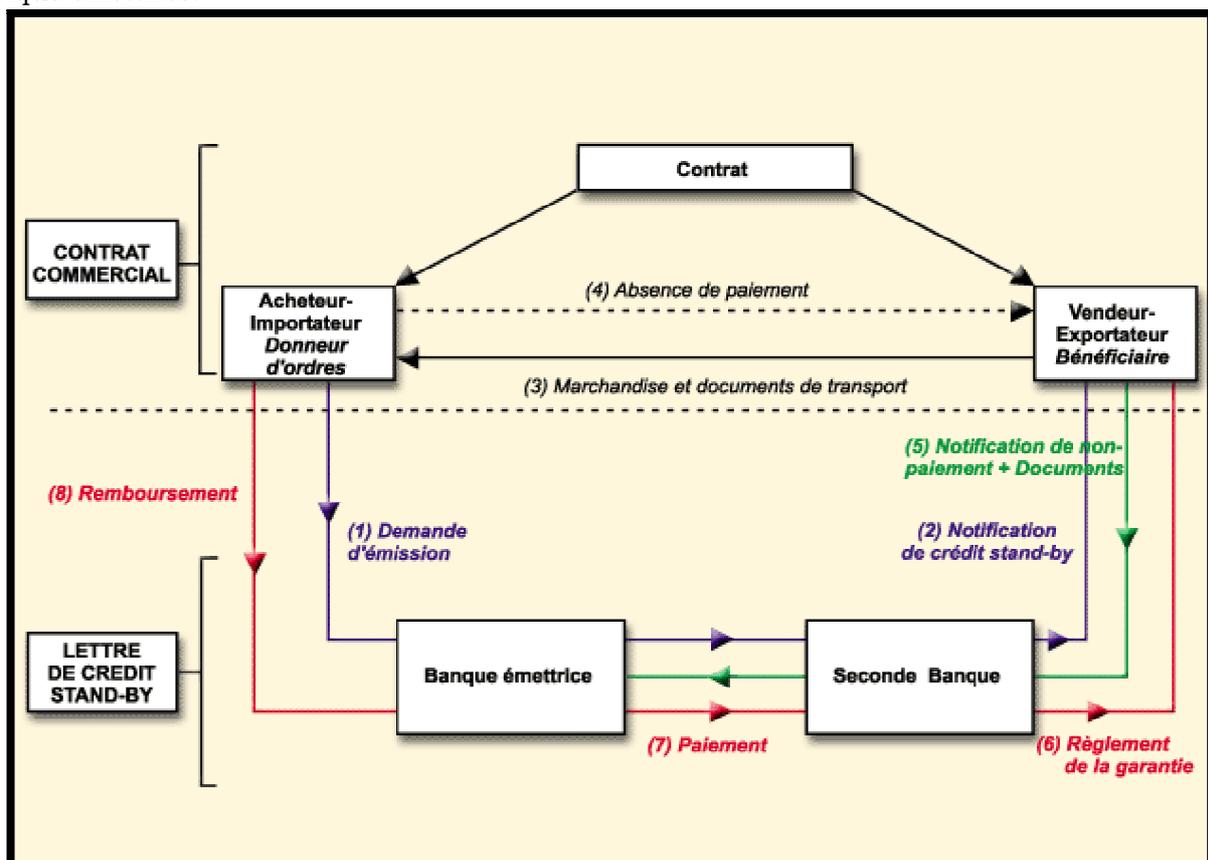
- Technique
- Encadrement juridique
- Rôle des documents
- Avantages et inconvénients

3.2.1. Technique

La lettre de crédit stand-by de type commerciale garantit les obligations d'un acheteur de payer des marchandises ou des services. Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant. Les lettres de crédit stand-by sont utilisables contre la remise de certains documents qui peuvent parfois se limiter à la déclaration faite par le créancier que le débiteur ne s'est pas acquitté de ses obligations.

Le vendeur ne réalisera le contrat que lorsqu'il aura reçu notification de l'émission de sa garantie de paiement au travers de la lettre de crédit stand-by. Cette notification lui parviendra soit de la banque émettrice, soit d'une seconde banque, située dans son pays et jouant le même rôle que dans le cadre du crédit documentaire. Une fois les marchandises prêtes, elles sont expédiées vers l'acheteur. Normalement leur paiement s'ensuit. La grande majorité des transactions commerciales se déroulent ainsi, sans incidents.

Si le paiement n'intervient cependant pas, alors la LCSB est mise en jeu. Le vendeur impayé fait appel de la garantie, sous forme d'une demande signée par lui et certifiant que l'acheteur n'a pas rempli ses obligations de paiement. Il y joindra les documents déterminés lors de l'émission de la LCSB prouvant qu'il a, quant à lui, bien rempli ses obligations. Il en résulte le paiement par la banque émettrice.



Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

Exemple type de lettre de crédit stand-by

La lettre de crédit stand-by est régie par la Convention des Nations Unies sur les lettres de crédit stand-by (New York, 1995).

Nous vous proposons ci-dessous un exemple tiré de l'ouvrage « Le Financement du Commerce Extérieur » de Agoria (anciennement Fabrimetal).

Notez bien qu'il ne s'agit que d'un exemple typique. Pour les lettres de crédit stand-by, adressez-vous toujours à votre banque.

Nous soussigné, Banque X, dont le siège social est situé....., représentée par

d'ordre et pour compte de.....(Nom de donneur d'ordre).....
.....(adresse)

émettons par la présente notre lettre de crédit stand-by n°.....en votre faveur pour un montant de(somme en chiffres et en lettres).

Cette lettre de crédit stand-by est utilisable à nos bureaux (Agence.....) sis :

pour un paiement (négociation) à vue au plus tard à la date d'expiration de la lettre de crédit pour une somme ne dépassant pas le montant maximum de notre engagement.

Tout tirage devra être accompagné des documents suivants :

1. déclaration signée par vous certifiant que :

- (nom du donneur d'ordre)..... n'a pas rempli ses obligations.... au titre du contrat n°.....daté du.....signé entre vous et (nom du donneur d'ordre)..... et ayant pour objet
- que le montant de votre tirage n'excède pas le montant dû par (nom du donneur d'ordre) à la suite de la défaillance susmentionnée et demeuré impayé,

2. autres documents (certificat établi par un tiers, documents d'expéditions ou autres)

Les tirages multiples sont autorisés.

La date d'expiration de notre lettre de crédit stand-by est le(date d'échéance).

Tous les tirages qui nous seront présentés en conformité avec les termes de cette lettre de crédit stand-by seront honorés.

Notre lettre de crédit stand-by est soumise aux Règles et Usance Uniformes relatives aux crédits documentaires—Publication n°500 de la Chambre de Commerce Internationale de Paris-France).

Pour tout tirage, le n° et la date de la lettre de crédit stand-by ainsi que le nom de notre banque devront être mentionnés.

Fait à....., le.....

Signature

Source : Smit J.-P. & Van den Bosch André, le Financement du commerce extérieur, Fabrimetal.

3.2.2. Encadrement juridique

Les lettres de crédit stand-by (LCSB) font partie intégrante des Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires. Seuls les articles 1 et 2 des RUU 500 les mentionnent. L'article 1 stipule notamment « que les règles et usances ... s'appliquent à tous les crédits documentaires (y compris, dans la mesure où elles seraient applicables aux lettres de crédit stand-by) ... ».

Cependant, pour tenir compte de l'importance de plus en plus grande que prennent les lettres de crédit stand-by, les Règles et Pratiques Internationales relatives aux Stand-by (RPIS 98) ont été spécialement rédigées.

Ainsi cohabitent deux textes régissant la même problématique ! Alors comment s'y retrouver? A laquelle vaut-il mieux faire référence ?

Les RPIS 98 sont des règles plus libérales et moins contraignantes que les RUU 500, principalement en matière d'obligations documentaires. Leur utilisation peut donc simplifier la technique de la LCSB. La difficulté par rapport à leur utilisation se trouve cependant dans le fait qu'elles n'ont pas encore l'audience internationale qu'ont acquise, par un long emploi, les RUU 500. De plus, la conjugaison de leur caractère plus libéral et du manque de pratique dont elles souffrent suite à leur jeunesse rend leur utilisation plus aléatoire. Cependant, beaucoup pensent que les RUU seront confinées aux seuls crédits documentaires dans un avenir plus ou moins proche. On choisira donc de préférence les RPIS 98, qui malgré leur défaut de jeunesse, restent les règles les mieux adaptées aux lettres de crédit stand by.

Pour l'instant, les opérateurs internationaux doivent veiller à bien préciser si leurs LCSB sont soumises aux RUU 500 ou aux RPIS 98, car ces deux jeux de règles sont sensiblement différents, et donc le traitement par les banques des LCSB n'est pas le même selon qu'elles dépendent des premières ou des secondes.

Les RUU 500 et les RPIS 98 ne sont pas disponibles gratuitement via Internet. Vous pouvez néanmoins les commander par [le site de la CCI](#).

3.2.3. Rôle des documents

Les documents à produire pour la mise en jeu d'une LCSB commerciale sont peu complexes et peu nombreux. Il peut être demandé de produire :

- l'original de l'attestation de non-paiement, rédigée sur papier à en-tête du vendeur et signée par celui-ci ;
- une copie de la facture commerciale ;
- une copie du titre d'expédition.

Souvent, et notamment dans les pays anglo-saxons, la présentation documentaire se limite à la seule déclaration de non-paiement.

3.2.4. Avantages et inconvénients

Sur le plan du circuit des documents, la LCSB améliore les opérations de façon très sensible par comparaison au crédit documentaire. Dans la LCSB, les originaux des documents et, en particulier des documents de transport tels que le connaissement maritime, sont envoyés directement de l'exportateur vers l'importateur, permettant à celui-ci de les exploiter dès l'arrivée des

marchandises. La vérification des documents se réalise en une seule fois, est moins stricte et plus rapide. Les documents à produire par le bénéficiaire sont de plus très simplifiés.

Dans les crédits documentaires, le circuit des documents est plus complexe. Les originaux doivent être remis à la banque notificatrice, qui les fait parvenir, après vérification, à la banque émettrice, celle-ci les remettant, après nouvelle vérification, au donneur d'ordre. Ces opérations prennent en général une dizaine de jours. Pour les circuits maritimes courts (comme ceux en Méditerranée), les marchandises arrivent au port de destination, dans la plupart des cas, avant les documents. Or, il faut présenter un connaissement original à la compagnie maritime pour qu'elle délivre la marchandise !

Cependant, cet avantage de la LCSB par rapport au crédit documentaire ne vaut que si l'on s'intéresse à ces deux outils comme moyens de protection contre le risque de non-paiement. N'oublions pas que le crédit documentaire est également une technique de paiement (voir de financement dans certaines circonstances), ce que la LCSB n'est pas, et qu'il est dès lors trompeur de comparer deux outils qui ne remplissent pas exactement les mêmes fonctions.

Sur le plan des inconvénients, la LCSB protège mal l'acheteur, alors que le crédoc apporte un juste équilibre entre les intérêts des deux parties. Prenons quelques exemples concrets : les RPIS 98 accordent de trois à sept jours pour vérifier toutes les anomalies sur documents. Ce délai peut donc s'avérer extrêmement court, favorable au vendeur. De même, l'acheteur se trouve moins protégé s'il y a des fautes de frappe, par exemple, dans l'adresse de livraison. Or celle-ci peut avoir une importance. Certains n'hésitent pas à comparer une LCSB émise sur ordre de l'acheteur à un chèque en blanc. Les appels abusifs en garantie demeurent cependant très rares ...

Un autre défaut est directement lié à la « jeunesse » de la LCSB. La jurisprudence la concernant est rare et incertaine, et son universalité est bien moindre que celle dont bénéficient les crédocs.

Toutefois, si l'on met les avantages et les inconvénients de la LCSB en tant qu'outil de protection contre le risque de non-paiement en balance, les avantages peuvent l'emporter sur les inconvénients dans le cas de courants d'affaires récurrents, répétitifs, comme dans le cadre de relations commerciales avec des représentants ou des concessionnaires exclusifs. Pour les opérations ponctuelles, le crédit documentaire reste à privilégier.

3.3. L'assurance-crédit

L'assurance crédit est une couverture proposée par les compagnies d'assurance qui couvre le risque d'impayé dans le cadre des opérations d'exportation.

- Mécanisme
- Prime et indemnisation
- Risques couverts
- Activités de conseil

3.3.1. Mécanisme

L'assurance crédit est une couverture proposée par les compagnies d'assurance qui couvre le risque d'impayé dans le cadre des opérations d'exportation. Elle s'adresse tant aux PME qu'aux multinationales.

Le candidat exportateur devra tout d'abord compléter un formulaire de données demandant principalement :

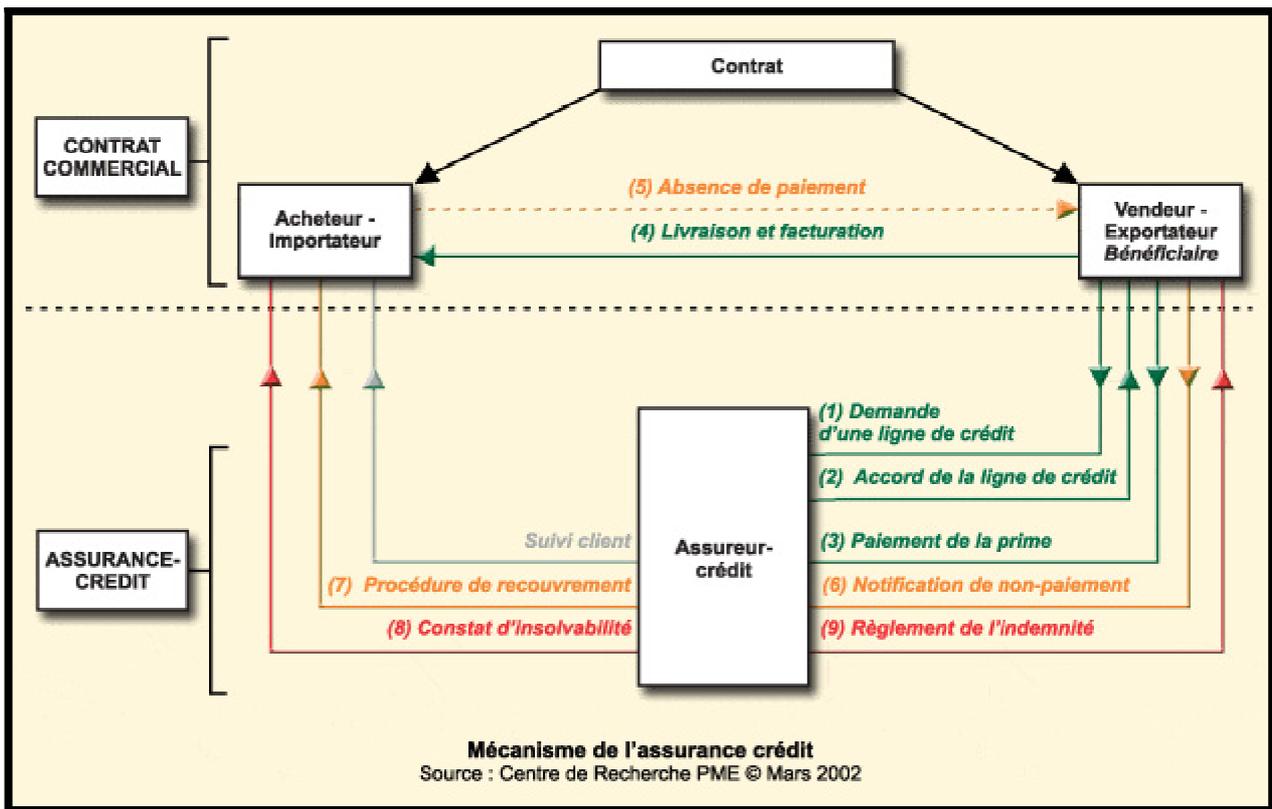
- ses pratiques commerciales (délais de paiement, activités commerciales de la clientèle, etc.) ;
- sa situation actuelle en matière d'assurance-crédit (contrats existants, échéances, etc.) ;
- une analyse de son chiffre d'affaires par pays (nombre de clients par pays, pays à assurer, etc.) ;
- une analyse de ses clients (encours, etc.) ;
- une analyse de ses pertes sur les créances commerciales subies dans les pays à assurer.

L'assureur-crédit envoie alors au candidat une offre sur base des données qu'il lui a fournies. Si l'exportateur est d'accord, il fait savoir à l'assureur-crédit pour quel montant il désire que la transaction soit couverte. C'est ce que l'on appelle **la limite de crédit**. L'assureur-crédit analyse ensuite s'il peut accepter le montant de la ligne de crédit demandée, en fonction de la situation du client de l'exportateur. Au fur et à mesure des paiements de l'acheteur, le montant de la limite redevient à nouveau disponible pour couvrir une autre transaction avec ce client. La limite est surveillée en permanence par l'assureur-crédit.

L'assurance-crédit applique donc **le principe de la globalité** sur un même client (et non sur l'ensemble du portefeuille client de l'exportateur). A partir du moment où l'exportateur assure un client pour une transaction, toutes les transactions suivantes avec ce dernier seront couvertes dans les limites de la ligne de crédit. Elle veut de la sorte éviter que seuls les mauvais risques sur un client lui soient confiés. Les exceptions à ce principe de globalité sont les ventes aux particuliers, les ventes aux organismes publics ainsi que les opérations qui ne comportent pas de risque réel de crédit (telles que le crédit documentaire irrévocable et confirmé, la vente contre remboursement, ...).

Si le débiteur ne paie pas à échéance, l'exportateur dispose d'un délai (variant de 15 à 60 jours), pour remettre le dossier à l'assureur-crédit, qui mettra en place une procédure de recouvrement. Si l'assureur-crédit ne parvient pas par cette procédure à ce que l'exportateur soit payé, il l'indemniserà au pourcentage de couverture prévu.

La limite de crédit n'empêche nullement l'exportateur de facturer pour des montants plus élevés, mais il ne sera couvert qu'à concurrence du montant de la limite octroyée. Il est important de noter également que l'assureur-crédit peut, à tout moment, réduire ou supprimer la limite de crédit s'appliquant à un débiteur si la situation de ce dernier se dégrade. Bien entendu, l'assureur-crédit reste engagé pour les créances consenties avant la révision de la limite de crédit.



Si vous disposez d'une bonne connaissance de vos clients, il est possible de faire appel au système d'autogestion, qui permet à l'assuré d'être couvert sans devoir demander une limite de crédit à l'assureur-crédit pour chaque client. Ce système s'applique à certaines catégories de clients dit « **non-dénomés** » et pour certains pays spécifiés dans la police. En outre, cette technique permet d'éviter certains frais d'analyse et de surveillance. Elle est fondée sur le principe que l'exportateur agit en « bon père de famille », reconnaissant qu'au moment de la conclusion du contrat, rien ne laisse présager d'une défaillance de l'acheteur.

L'assurance-crédit ne doit pas être confondue avec le factoring, en ce sens que, de manière générale, l'assureur-crédit ne se substitue pas à l'exportateur dans sa relation avec son acheteur.

Remarquez qu'il est souvent possible pour l'assuré de transférer ses droits à un tiers (le plus souvent la banque qui finance la transaction), à condition d'obtenir l'accord de la compagnie d'assurance. Ce mécanisme permet d'attribuer le bénéfice des indemnités de la police à un tiers qui peut alors procéder à l'escompte des factures ou des traites.

3.3.2. Prime et indemnisation

3.3.2.1. Prime

La prime recouvre les frais d'études, de surveillance des clients et les éventuels frais en cas de litige. Le montant de la prime dépend de différents éléments tels que le secteur d'activité de l'assuré, la répartition de sa clientèle, les conditions de paiement, la durée des crédits, les pays à couvrir, le nombre de clients à assurer, le chiffre d'affaires à assurer dans chaque pays, le détail des sinistres enregistrés au cours des dernières années, Des réductions de primes peuvent être

consenties si le nombre d'impayés est faible. Généralement, la prime d'assurance est soit forfaitaire, soit proportionnelle au chiffre d'affaires que l'exportateur réalise à l'exportation.

3.3.2.2. Indemnisation

L'indemnité ne couvre pas la totalité du sinistre. Elle représente en général entre 70 et 90% du chiffre d'affaires pour le risque commercial et entre 90 et 95 % pour le risque politique, selon les polices et les assureurs-crédit. Les montants couverts sont le plus souvent les créances, les commissions dues aux agents, la mise en jeu abusive des cautions, les frais engagés dans l'opération commerciale (stockage, fabrication, ...), ainsi que les frais de récupération de la créance. Cette indemnité est versée au terme d'un délai permettant à l'assureur de gérer administrativement le dossier (constatation de l'impossibilité de paiement, constitution par l'exportateur d'un dossier comprenant les pièces justificatives relatives à la vente, délai de versement des indemnités, ...).

Les assureurs-crédits indemnisent généralement dans deux cas :

- lors d'une déclaration de faillite ou de concordat de l'importateur ;
- après l'expiration du délai dit de carence (selon les pays 5 à 12 mois), pendant lequel le débiteur ne s'est pas acquitté en tout ou en partie de sa créance échue. Il y a insolvabilité présumée.

L'opération commerciale ne peut prétendre à indemnité si la créance est contestée par le débiteur. Tant qu'il existe un litige entre acheteur et vendeur, l'indemnisation est impossible.

Après indemnisation, l'assureur-crédit tente néanmoins de récupérer les créances impayées, les récupérations éventuelles étant réparties proportionnellement entre l'exportateur et l'assureur-crédit en fonction de l'intervention de chacun dans la perte.

3.3.3. Les risques couverts

L'assureur-crédit ne couvre pas systématiquement tous les types de risques de non-paiement. Nous vous proposons ci-dessous une classification générale (celle-ci peut légèrement varier de pays à pays et d'assureur à assureur). Soyez attentif si vous choisissez ce type de couverture de vous renseigner sur la nature des risques qui seront effectivement pris en compte en cas d'impayé.

Notez d'ores et déjà que les assureurs-crédits privés couvrent principalement les risques commerciaux et les risques politiques dans une certaine mesure. Ils ne veulent souvent pas couvrir le risque politique sur une longue période de crédit, le niveau d'incertitude lié à l'opération étant trop important. Pour pallier aux besoins des exportateurs, les gouvernements de nombreux pays ont mis en place des organismes de soutien proposant ce type de couverture.

3.3.3.1. Les risques commerciaux

- **Si l'acheteur est privé** : le client est soit insolvable (suite à une faillite, par exemple), soit présente une carence (impossibilité ou non-volonté de payer sans pour autant que l'insolvabilité soit régulièrement constatée - l'acheteur renonce à sa commande avant livraison, il ne paie pas sa dette, ...). Certains assureurs-crédits ne couvrent que l'insolvabilité du débiteur.
- **Si l'acheteur est public** : tout acheteur qui ne peut être mis en faillite est réputé « acheteur public ». Quelque soit le risque sur celui-ci, il est considéré comme politique.

Cette distinction est importante en matière de rupture du contrat commercial. Si un acheteur privé ne veut plus honorer sa commande, pour des raisons qui lui sont propres, l'exportateur ne sera pas toujours indemnisé. Si la crédibilité de votre client n'est pas assurée, il peut être utile d'imposer des acomptes en cours de période de fabrication.

3.3.3.2. Les risques politiques

Les risques politiques recouvrent, outre une défaillance de l'acheteur public, tout événement survenant à l'étranger autre que les risques commerciaux et qui revêt un caractère de force majeure.

- **Le risque politique général** : il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat, en dehors du pays d'exportation (à l'exception des mesures d'embargo que pourrait décréter le gouvernement).
- **Le risque de catastrophe naturelle** : la liste comprend entre autres les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz-de-marée ou les inondations. L'assurance-crédit ne couvre en générale que l'impossibilité pour l'acheteur étranger de rentrer en possession de la marchandise ou du matériel acheté.
- **Le risque de non transfert** : risque encouru par l'exportateur de ne pas pouvoir encaisser le montant de sa créance bien que le débiteur ait effectué son règlement dans la monnaie locale, à cause de difficultés économiques telles que la pénurie de devises.

3.3.3.3. Les risques monétaires

Les compagnies d'assurance-crédit peuvent également intervenir sur le risque de change.

Des risques sont systématiquement exclus des assurances-crédit. Il s'agit principalement des risques liés à une faute de l'assuré, ou encore à son non-respect des lois en vigueur. Rappelons également qu'une opération ne peut prétendre à indemnité si la créance est contestée par le débiteur. Tant qu'il existe un litige entre acheteur et vendeur, l'indemnisation est impossible.

3.3.4. Activités de conseil

Le recours à l'assurance crédit s'accompagne le plus souvent d'une collaboration étroite entre l'assureur et le vendeur. L'assureur-crédit met à la disposition de l'entreprise les connaissances dont il dispose sur le marché. Il vérifie par différents moyens le crédit à accorder aux acheteurs potentiels en analysant leur solvabilité. Il s'inquiète également du contenu du contrat négocié (conditions de paiement, clauses annexes, ...). L'assureur-crédit évalue de la sorte le risque de l'opération et accepte de la couvrir, totalement, partiellement ou pas du tout. Un assureur-crédit qui refuse de couvrir une opération de vente internationale constitue un indicateur du niveau de risque élevé de l'opération. De plus, l'assureur-crédit informe les assurés si la situation financière d'un client se dégrade alors qu'il bénéficie d'un crédit. De son côté, l'assuré a l'obligation de communiquer des renseignements précis concernant son entreprise (chiffre d'affaires, montant des dettes, ...). De plus, il doit informer l'assureur de toute information relative à la créance couverte (faits aggravant le risque, existence de créances arriérées, livraisons effectuées, ...).

L'entreprise Galler recourt principalement à la technique de l'assurance-crédit pour se protéger contre le risque de non-paiement. Voyons comment cette protection est organisée.

Pour le premier contact, l'entreprise Galler demande toujours un paiement d'avance. C'est pour elle une façon de vérifier la crédibilité financière du client. Il n'est d'ailleurs pas rare que certaines entreprises, suite à cette exigence, annulent la commande. Pour la deuxième livraison, l'entreprise recourt à un assureur-crédit.

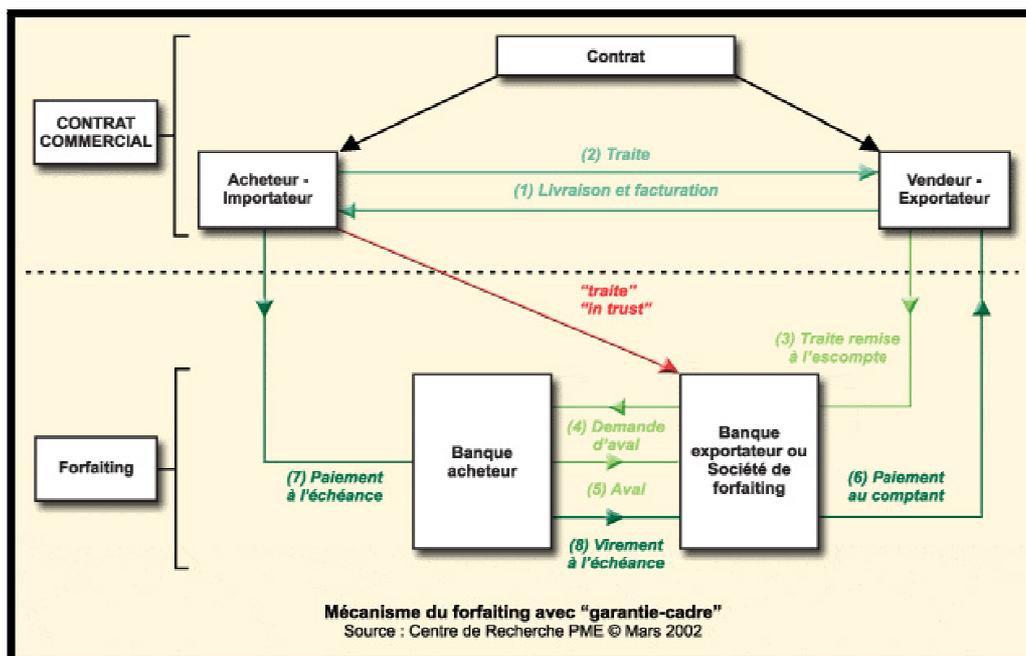
Comment cela se passe-t-il ? Une fois la commande reçue du client et avant sa production, Galler envoie tous les renseignements dont elle dispose sur l'entreprise (numéro de TVA, dénomination, adresse, ...). Ces informations permettent à l'assureur-crédit de vérifier les bilans antérieurs de l'entreprise étrangère. Sur base de cette analyse de solvabilité, l'assureur-crédit soit décide de couvrir le risque de non-paiement pour le montant demandé, soit refuse. En cas de refus, l'assureur-crédit doit motiver son avis (société trop jeune, client connu pour ses retards de paiement, mauvaise trésorerie, ...). Galler exige alors un paiement à l'avance. Par contre, si le client est couvert, celui-ci dispose d'un délai de trente jours date de facturation pour effectuer le versement. Pour les commandes suivantes, l'assureur-crédit ne recommence pas toute cette procédure de vérification. Il effectuera une surveillance une fois par mois afin d'être certain que les couvertures qu'il a préalablement accordées soient toujours valables. En échange de ces services, Galler paye une prime égale à un certain pourcentage du chiffre d'affaires couvert.

3.4. Escompte à forfait (« forfaiting »)

- Principe
- Avantages
- Inconvénients
- Coût
- Variantes de forfaiting

3.4.1. Principe

La technique du forfaiting est une « amélioration » de la technique de l'escompte commercial. Par cette procédure, la banque escompte les lettres de change et les billets à ordre « à forfait », **c'est-à-dire ici sans recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur (votre acheteur).**



Cette technique ne doit pas être confondue avec l'affacturage, qui prévoit la reprise et la gestion globale d'une série de créances futures, et non encore déterminées. Le forfaiting, en revanche, s'applique à des créances spécifiques et déjà nées. Le principe de globalité ne s'applique donc pas.

Concrètement, il existe deux méthodes pour réaliser un escompte à forfait, soit des traites ou des billets à ordre tirés sur votre acheteur, soit le paiement via des lettres de crédit (L/C) et acceptation. Cette dernière méthode est plus souvent utilisée avec les pays qui préfèrent travailler par crédit documentaire.

Le plus souvent, l'exportateur signe avec sa banque une convention de forfaitage avant ou lors de la conclusion du contrat commercial. Pour être certain de pouvoir profiter du forfaiting aux conditions envisagées avant la livraison des marchandises, il est généralement possible d'obtenir de votre banque une promesse ferme de forfaiting des créances à naître, moyennant une commission d'engagement calculée sur le total du montant.

Si la technique du forfaiting est un moyen de couverture contre le risque de non-paiement, elle peut-être également utilisée comme technique de financement à court-terme et, dans une certaine mesure, une technique de couverture contre le risque de change.

3.4.2. Avantages

- Suppression des risques de crédit, qui sont supportés par votre banque.
- Amélioration de la trésorerie de l'exportateur.
- Aucune obligation de globalisation des créances.
- Elimination du risque de change dès la livraison des marchandises (si la vente se fait en devise étrangère).
- Simplification administrative du crédit (vous n'avez plus besoin de gérer des opérations de surveillance et d'encaissement).
- Vous avez la possibilité d'accorder des crédits fournisseurs à un taux fixe renseigné par votre banque au préalable, tout en étant payé rapidement.

3.4.3. Inconvénients

- La pratique du forfaiting est relativement coûteuse, vu que votre banque assumera tous les risques.
- Il existe un risque de résiliation du contrat commercial entre le moment de sa signature et le retour de l'effet accepté (accompagné le cas échéant de l'aval du banquier étranger).
- La non-acceptation de la traite par votre acheteur étranger.

3.4.4. Coût

4 éléments de coût sont à prendre en compte :

- la commission de paiement et d'encaissement ;
- la prime d'assurance ;
- la prime d'engagement ;
- la prime de forfaitage.

3.4.5. Variantes de forfaiting

Trois types de forfaiting non-exclusifs (ils peuvent pour la plupart se combiner) existent. Le forfaiting avec garantie-cadre est cependant le plus couramment rencontré.

3.4.5.1. Le forfaiting avec « garantie-cadre »

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demandera l'aval de la banque de l'acheteur (le tiré). Pour ce faire, l'exportateur peut obtenir éventuellement une « garantie-cadre » de la part de la banque de son acheteur, qui couvre les obligations de paiement de son client pendant un certain temps et à concurrence d'un montant maximum garanti.

3.4.5.2. Le forfaiting avec remise préalable des traites « in trust »

Généralement, l'acheteur renvoie son effet accepté après qu'il ait reçu ses marchandises. Pour éliminer le risque de résiliation du contrat commercial supporté par l'exportateur, le client pourrait très bien être d'accord de remettre la traite acceptée à la banque de l'exportateur au moment de la signature du contrat, avec pour mission de la conserver « en trust » et de ne la remettre à l'exportateur que contre remise de documents d'exportation bien précis (bon de livraison, etc.). Cette variante doit être distinguée du crédit documentaire en ce sens qu'elle n'est pas soumise aux R.U.U. de la Chambre de Commerce Internationale.

3.4.5.3. Le forfaitage d'effets escomptés « sauf bonne fin »

Technique utilisée lorsque l'exportateur souhaite disposer du paiement dès l'expédition, c'est-à-dire sans attendre retour de la traite acceptée par l'acheteur étranger. Elle consiste à escompter la traite avec recours « sauf bonne fin ». Dès le retour de la traite acceptée, la banque de l'exportateur n'a plus de recours contre l'exportateur.

Cette technique n'est généralement pas utilisable lorsque l'acheteur est situé dans un pays à hauts risques ou qui ne reconnaît pas le principe du droit cambiaire. Il en va généralement de même lorsque l'acheteur n'obtient pas l'aval de son banquier.

3.5. Le choix d'une technique de couverture du risque de non-paiement

Vous disposez de plusieurs techniques de couverture contre le risque d'impayé, dont le paiement à la commande, le crédit documentaire, la lettre de crédit stand-by, l'assurance-crédit, l'affacturage et le forfaiting.

Quelle couverture choisir parmi celles-ci ? Avant tout, il est important que vous gardiez à l'esprit que le choix de la technique de couverture doit être basé sur une évaluation du risque potentiel de non-paiement auquel votre entreprise est confrontée. Ce risque est fonction de caractéristiques telles que les types de clients (connus ou méconnus de votre entreprise, publics ou privés, ...), les délais de paiement accordés et enfin la composition de votre chiffre d'affaires (atomisé ou regroupé sur quelques clients, couvrant un petit nombre de pays ou une multitude, ...).

Afin de choisir la (ou les) technique(s) de protection contre ce risque potentiel de non-paiement, nous vous fournissons les deux outils suivants :

- Règles générales utiles à retenir
- Tableau des avantages et inconvénients des différentes techniques de protection

3.5.1. Quelques règles générales utiles à retenir

Quelques règles générales sont utiles à retenir dans le choix d'une technique de protection :

- L'entreprise dispose de deux grands types de choix en matière de technique de protection du risque de non paiement. Soit elle se tourne vers des mesures de couvertures « internes » tels que le crédit documentaire, soit elle fait supporter le risque par un tiers (banque, société d'assurance, organismes financier, ...). L'entreprise dans ce

cadre peut recourir à l'assurance-crédit, à l'affacturage ou au forfaiting. Il peut cependant arriver que des opérateurs externes ne veuillent pas couvrir la transaction. Dans cette hypothèse, l'entreprise doit être très vigilante. Si un organisme financier refuse de couvrir la transaction, c'est que celle-ci présente un degré de risque fort élevé. L'entreprise doit dans ce cas évaluer les conséquences financières en cas de non-paiement et estimer si elle est capable d'en supporter la charge. Si oui, elle acceptera le marché. **Si non, elle doit le refuser.**

- La décision de recourir à une technique de couverture plutôt qu'à une autre ne doit pas se prendre à chaque opération de vente. **Une politique générale préalable de protection contre l'impayé doit être définie.** En effet, les opérateurs ne doivent pas s'interroger à chaque transaction sur la couverture qu'ils vont appliquer. Ces démarches rendraient la gestion quotidienne des opérations commerciales internationales fort lourde. En outre, le transfert du risque de crédit en externe (via l'affacturage ou l'assurance-crédit) fait intervenir le principe de globalité. Ce principe stipule que l'entreprise ne peut pas décider au cas par cas des créances qu'elle transférera ou pas, mais est obligée de les transmettre dans leur globalité, selon des critères préétablis (zone géographique prédéfinie, secteur d'activité déterminé, ...). Le forfaiting, cependant, échappe au principe de globalité. Mais cette technique est relativement coûteuse. Le transfert des créances doit donc reposer sur une stratégie réfléchie de l'entreprise, ayant pris en compte les avantages et les inconvénients de ces techniques.
- Si l'exportateur a choisi de transférer son risque, c'est-à-dire de souscrire un contrat d'assurance-crédit ou d'affacturage, il bénéficiera de l'assistance de la société concernée pour la gestion de son risque de crédit et de la garantie apportée par sa police ou son contrat. L'exportateur ne doit pas pour autant se désintéresser du choix attentif de ses clients : même garantis, les sinistres de paiement ont toujours une incidence sur la trésorerie (au travers de l'augmentation des primes d'assurance ou d'affacturage par exemple).
- Notons que le crédit documentaire et l'affacturage sont également des techniques de paiement internationales. Associés à des instruments de paiement (chèque, virement, ...), ils présentent un plus ou moins grand niveau de sécurité des règlements internationaux. Voyez à ce propos la section consacrée aux critères de choix des instruments et techniques de paiement international.
- La lettre de crédit stand-by et l'assurance-crédit ne sont mises en jeu qu'à partir du moment où il y a constat de la défaillance du débiteur. Elles ne peuvent donc constituer un mode de financement, à l'inverse du crédit documentaire, de l'affacturage, du forfaiting et du paiement à la commande.
- Peu importe la technique choisie, l'entreprise qui dispose d'un certain pouvoir de force sur l'acheteur veillera à adapter ses conditions de règlement au risque encouru. Cette possibilité est cependant rarement rencontrée, notamment dans le cadre des petites et moyennes entreprises. Ceci ne signifie cependant pas qu'il faut accepter tout type de contrat et à tout prix.

3.5.2. Tableau des avantages et inconvénients des différentes techniques de protection

Outre ces règles générales, nous vous fournissons un tableau d'aide à la décision reprenant les avantages et inconvénients des principales techniques de protection contre le risque de non paiement.

Techniques de couverture	Avantages	Inconvénients
Couverture interne : l'entreprise couvre son risque de non-paiement, au cas par cas si elle le désire.		
<u>Le crédit documentaire (crédoc)</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Technique sûre si le crédit documentaire est irrévocable. La sécurité est encore renforcée s'il est confirmé. • Equilibre des obligations de l'acheteur et de l'exportateur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion administrative très lourde, basée sur la véracité des documents. • Technique relativement coûteuse (commission des banques) qui s'applique à des opérations d'un montant relativement important.
<u>Le paiement à la commande</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Technique de paiement la plus simple et la plus sûre pour l'exportateur (des risques limités subsistent néanmoins comme le risque de non-transfert des fonds). • Technique de financement pour l'exportateur 	<ul style="list-style-type: none"> • Technique commercialement mauvaise car elle traduit un sentiment de méfiance de la part de l'exportateur. De plus, l'importateur supporte tout le poids financier de l'opération.
<u>La lettre de crédit stand-by</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Technique moins lourde administrativement que le crédit documentaire (gestion documentaire plus légère). • Technique supplétive à la carence de l'importateur - ne sera mise en jeu que si celui-ci ne paye pas (dans le cadre du crédit, celui-ci est mis en jeu quoiqu'il arrive). 	<ul style="list-style-type: none"> • Technique qui n'offre pas le même équilibre dans les obligations des deux parties que le crédit, au détriment de l'acheteur. • Technique récente : risque de vides juridiques liés à une jurisprudence limitée.
Couverture externe : l'entreprise transmet les risques d'impayés sur un organisme financier moyennant rémunération.		
<u>L'assurance-crédit</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de recourir à des services annexes tels que la surveillance de la santé financière des clients et l'analyse de la solvabilité de nouveaux clients. • Technique qui peut convenir pour des factures de petits montants. 	<ul style="list-style-type: none"> • Principe de globalité : l'exportateur est obligé de couvrir toutes les factures répondant aux critères établis par l'assureur-crédit, et pas seulement les mauvais risques. • en cas de litige commercial (autre que le non-paiement) avec l'acheteur, l'assureur-crédit ne rembourse pas. Risque de mauvaise foi. • Indemnité qui ne couvre pas la totalité du sinistre.

<p><u>L'affacturage</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion administrative, comptable et juridique simplifiée : la société d'affacturage les prend en charge. • Couverture totale du risque d'impayés (indemnité de 100% du montant des factures contestées). • Peut constituer une technique de financement (85% du montant des factures) et de protection contre le risque de change. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût relativement élevé. • Principe de globalité : obligation de transmettre toutes les créances répondant aux critères établis par la société d'affacturage (les bons comme les mauvais risques). • Dépersonnalisation de la relation avec le client : vous ne pouvez pas octroyer de conditions de paiement pour des clients particuliers comme vous l'entendez. • Gestion du recouvrement des factures parfois brutale.
<p><u>Le forfaiting</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion administrative, comptable et juridique simplifiée. • Paiement avant l'échéance de la créance. • Aucune obligation de globalisation des créances. • Suppression des risques de crédit. • Constitue une technique de financement et dans une certaine mesure de protection contre le risque de change. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût très élevé. • Technique non utilisable pour les créances sur des acheteurs dans des pays à très haut risque.

Voyons quelle est la politique adoptée par l'entreprise Mac Valves Europe pour se protéger contre le risque de non-paiement.

Mac Valves Europe adopte une politique de protection contre le risque de non-paiement différente selon la nature de ses clients. Ceux-ci peuvent être répartis en deux grandes catégories :

Les distributeurs : les distributeurs sont des clients particuliers. Ils achètent des pièces Mac Valves qu'ils revendent en leur propre nom et pour leur propre compte. Mac Valves Europe entretient des relations privilégiées avec ces intermédiaires. Il s'agit de personnes que l'entreprise connaît bien et avec qui elle entretient des relations continues. La manière dont Mac Valves Europe se protège contre le risque de non-paiement est liée à ce contexte. Il leur est octroyé un délai de paiement de 60 jours fin de mois. En cas de retard, l'entreprise agit en s'adressant directement au distributeur et en lui demandant les raisons de son retard. En dernier recours, si le distributeur ne paye pas, Mac Valves n'expédie plus. Cette décision constitue un énorme moyen de pression car sans livraisons, le distributeur ne peut plus faire de commerce. Le risque de non-paiement avec les distributeurs est très limité. Il se révèle surtout lorsqu'il décide de quitter la société. Dans ce cas, les deux dernières factures restent le plus souvent impayées. L'utilisation de lettres de change (méthode quelquefois utilisée) n'est pas une panacée. Si, en Belgique la lettre de change a une valeur « d'obligation de payer », il n'en est pas de même dans les autres pays européens – France, Allemagne, Espagne – ou la lettre de change, même signée, peut toujours ne pas être honorée sans aucune poursuite judiciaire.

Les agents (principalement en Allemagne) : les agents négocient et concluent la vente de marchandises au nom et pour le compte de l'entreprise Mac Valves Europe. Ils sont rémunérés à la commission sur base du chiffre des ventes conclues. Mais ce n'est pas eux qui vont se charger de récupérer le montant de cette vente. C'est à Mac Valves Europe de s'en inquiéter. A ce niveau,

l'entreprise rencontre plus de risques que concernant les distributeurs. Dans ce deuxième cas, la protection contre le risque de non-paiement consiste principalement en de la prévention. Mac Valves Europe regarde dans un premier temps la structure financière de ce client. Sur base de cette analyse, elle décide d'accepter un paiement à 30 jours ou, à l'inverse, d'exiger un paiement avant livraison. Par exemple, si le client est une centrale d'achats, elle recourt systématiquement au paiement avant livraison car le risque est plus important qu'elle ne reçoive pas le montant de la vente. Dans tous les cas, à partir du moment où un client ne paye pas, elle ne le livre plus.

Mac Valves Europe estime que la plupart des techniques de protection contre le risque de non-paiement ne sont pas adaptées aux montants de ses factures et au risque auquel elle est exposée. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé, par exemple, coûte trop cher par rapport au montant des factures qui sont d'un niveau moyen de 10 000 BEF par expédition. Le crédit documentaire réclame des commissions bancaires de l'ordre de 15 000 BEF. Ce moyen ne peut donc être envisagé que si l'expédition dépasse une valeur de plus de 100 000 BEF. Il est bien clair que l'entreprise ne peut dépenser des commissions bancaires de 15 000 BEF sur des factures de 10 000 BEF. Cette technique demeure réalisable par contre sur une valeur de plus de 100 000 BEF, quoiqu'elle ampute fortement le bénéfice. De plus, les négociations avec les banquiers sont très rigoureuses d'un point de vue documentaire ce qui entraîne une gestion trop fastidieuse pour l'entreprise eut égard aux montants mis en jeu et au nombre de factures à « protéger ».

Mac Valves Europe ne recourt pas non plus à des organismes externes de protection contre le risque de non-paiement, tels que les sociétés d'affacturage ou d'assurance-crédit. Mac Valves Europe estime que ces outils de protection coûtent trop cher par rapport aux risques encourus globalement sur toutes les factures. Rappelons en effet que ces organismes imposent que l'ensemble des factures soit transféré pour couverture et non pas uniquement celles qui présentent des « mauvais risques ». Or, le nombre de litiges de non-paiement par rapport au nombre de factures est trop bas pour justifier de les protéger globalement au travers de l'assurance-crédit ou de l'affacturage.

4. Le risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent des opérations commerciales en devises. Ce risque est lié à la volatilité des devises sur le marché des changes.

Comment ce marché est-il organisé ? Pourquoi les monnaies fluctuent-elles les unes par rapport aux autres ? ... En vous donnant un aperçu de l'environnement du marché des changes, et plus particulièrement de ses différentes composantes et des régimes qui coordonnent les fluctuations des monnaies entre elles, nous vous apportons des éléments de réponse à ces deux questions.

Le risque de change a complètement disparu entre la plupart des pays européens qui ont adopté l'euro comme monnaie d'échange. Néanmoins, il reste bien présent en ce qui concerne les échanges avec les autres pays.

Ces fluctuations des monnaies peuvent affecter votre entreprise sur deux plans :

- les opérations d'exportation et d'importation comportent généralement des délais de paiement ou de règlement. Pendant ces délais, les fluctuations de change peuvent affecter de façon sensible le montant des factures converties en monnaie nationale. **Ce risque porte le nom de risque de transaction** ;
- une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère peut affecter la compétitivité de vos produits, les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers selon que le pays dévalue ou révalue sa monnaie. **Nous appellerons ce risque le risque de perte de compétitivité.**

L'exportateur dispose de nombreux outils pour se protéger contre le risque de variation des cours de change. Nous les Passons en revue et analysons dans quelles circonstances l'application d'une technique de couverture est mieux adaptée qu'une autre.

4.1. Le marché des changes

Au travers de cette section, nous vous invitons à prendre connaissance des différentes composantes du marché des changes et, surtout, à appréhender de manière succincte les régimes de change qui peuvent être mis en place par les gouvernements. Cette section n'entend pas être un cours complet d' Economie Générale, mais a pour objectif d'attirer votre attention sur le fait que les cours de change ne fluctuent pas selon les mêmes modalités à travers le monde. Les implications en matière de risque de variation des monnaies qui en découlent sont différentes. Une prise en compte de cette dimension pourra, par la suite, vous éclairer quant à l'opportunité de prendre ou non une couverture du risque de change selon le pays avec lequel vous traitez.

4.1.1. Les composantes du marché des changes

Le marché des changes peut être scindé en trois catégories :

- Le marché au comptant
- Le marché du dépôt
- Le marché à terme

4.1.1.1. Le marché au comptant

Le marché au comptant, appelé aussi « marché spot », est le marché sur lequel des devises sont échangées entre banques. Le marché est qualifié de comptant car les livraisons de devises s'effectuent dans les deux jours ouvrables.

Le cours d'une devise représente le prix d'une devise par rapport à une autre. Cette cotation résulte de la confrontation des demandes (par les importateurs, les emprunteurs de devises, les touristes se rendant à l'étranger, les investisseurs à l'étranger, ...) et des offres (par les exportateurs, les prêteurs de devises, les touristes qui viennent dans le pays, les investisseurs qui rapatrient des fonds, ...)

Le cours d'achat est le prix auquel la banque est prête à acheter des devises. Inversement, le cours de vente est le prix demandé par la banque pour vendre de la devise.

De nombreux sites vous permettent d'effectuer « on line » des conversions monétaires. Nous retiendrons parmi ceux-ci le site « The Universal Currency Converter », qui propose des conversions dans toutes les devises.

4.1.1.2. Le marché du dépôt

C'est le marché sur lequel se traitent des opérations de trésorerie en devises sous forme d'emprunts et de prêts. Ce marché appelé aussi marché interbancaire est organisé selon des règles très précises quant aux taux, aux durées et aux calculs d'intérêts.

4.1.1.3. Le marché à terme

Le marché des changes à terme est un marché où les devises s'échangent pour un montant et à un cours déterminés immédiatement, mais pour une livraison à une date future et prédéterminée. Ce marché peut être utile pour un exportateur qui va recevoir des devises à une échéance donnée et qui souhaite dès maintenant figer le cours de change de son exportation afin de garantir le produit de ses ventes en devises nationales. On peut bien évidemment appliquer le même raisonnement à un importateur qui veut fixer d'avance le coût de son approvisionnement.

On retrouve également sur le marché des changes à terme l'existence de contrats de swaps (d'échanges) de devises. Ceux-ci constituent un engagement d'acheter (ou de vendre) au comptant un montant de devises et de revendre (ou racheter) à terme ce même montant de devises.

Les contrats de change à terme et les swaps de devises constituent tous deux des techniques de protection contre le risque de change que vous pouvez d'ores et déjà appréhender en vous reportant aux sections qui leur sont consacrées.

4.1.2. Les différents régimes de changes

Les taux de change fluctuent au cours du temps selon les modalités du système monétaire choisi par le pays concerné. Il convient de distinguer les systèmes de changes à parités fixes des systèmes de changes à taux de changes flexibles (ou flottant).

- Les régimes de changes fixes
- Les régimes de changes flottant librement

4.1.2.1. Les régimes de changes fixes

4.1.2.1.1. Mécanisme

Les régimes de changes fixes rattachent la monnaie domestique à une devise étrangère ou à un panier de devises avec une parité fixe. Ce rattachement à une autre devise (ou un panier de devises) se fait lorsque la plupart des transactions internationales du pays sont libellées dans cette (ces) devise(s). Dans un tel système, les taux sont maintenus constants ou peuvent fluctuer à l'intérieur d'une fourchette étroite. Lorsqu'une monnaie a tendance à dépasser les limites prévues, les gouvernements interviennent pour la maintenir à l'intérieur de ces limites.

Dans un système de change à parités fixes, mais ajustables par voie de dévaluation ou de réévaluation (par exemple, le système monétaire européen), la Banque Centrale joue un rôle fondamental. C'est elle qui, par sa politique, doit maintenir la valeur externe de la monnaie nationale égale à la parité.

Pour atteindre ces objectifs, elle agit différemment selon que la balance des paiements est déficitaire ou excédentaire :

- **si la balance des paiements est déficitaire** : cette situation se traduit par une diminution de la valeur externe de la monnaie nationale. Il convient alors de soutenir cette monnaie en vendant des moyens de paiement internationaux. Il y a donc une diminution d'avoirs extérieurs à l'actif du bilan de la Banque Centrale. Cette sortie d'or et de devises entraîne une diminution de la quantité de monnaie que la Banque met en circulation. L'offre de monnaie se réduit, ce qui fait baisser le revenu national et

augmenter le taux d'intérêt. Puisque le revenu national diminue, les importations le font également et la balance des paiements voit, ainsi, son déficit se résorber ;

- **si la balance des paiements est excédentaire** : dans l'hypothèse d'un surplus de la balance des paiements, la valeur de l'unité monétaire nationale tend à être supérieure à la parité. La Banque Centrale vend alors de la monnaie nationale et acquiert, par conséquent, des moyens de paiement internationaux. Le produit national ainsi que les importations s'accroissent ce qui rétablit l'équilibre de la balance.

Parmi les pays qui ont adopté ce système, citons les exemples suivants : l'Angola, l'Argentine et l'Iraq ont rattaché leur monnaie au USD - le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Niger et le Sénégal ont rattaché leur monnaie au FRF - la Jordanie et la Lettonie ont quant à eux choisi le DTS.

4.1.2.1.2. Avantages

Le système de changes fixes présente les avantages suivants :

- il confère une certaine confiance en la devise du pays dans la mesure où celle-ci est rattachée à une devise déterminée ou à un panier de devises ;
- ce système entraîne une certaine discipline dans les politiques internes appliquées par les gouvernements.

4.1.2.1.3. Inconvénients

Les inconvénients d'un système de changes fixes sont les suivants :

- les politiques monétaires des pays sont moins libres ;
- les réserves internationales de devises du pays doivent être importantes ;
- les politiques de rééquilibrage des balances des paiements s'appuient sur des pratiques nationales inflationnistes ou déflationnistes, affectant votre politique de tarification dans ce pays ;
- les taux de change peuvent être maintenus à des niveaux incompatibles avec la situation économique et amener l'Etat à une crise financière comparable à celle que les pays asiatiques ont connue en 1997.

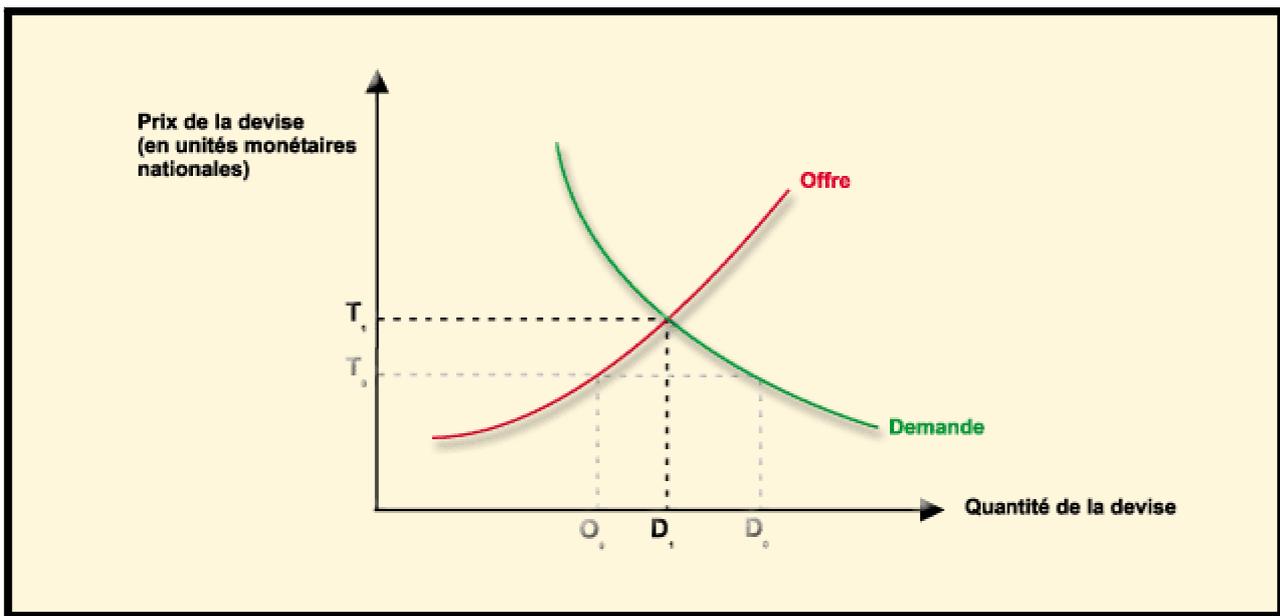
4.1.2.2. Les régimes de changes flottant librement

4.1.2.2.1. Mécanisme

Dans un système de change à taux de change flexibles, les taux de change fluctuent librement en fonction du libre jeu de l'offre et de la demande ou, à tout le moins, ils fluctuent dans les limites de marges fort larges. Les banques centrales peuvent en effet être amenées à intervenir dans le cadre de fluctuations trop importantes.

Dans un tel système, le taux de change, laissé à lui-même sans interventions compensatrices des autorités monétaires, se détermine conformément à la loi de l'offre et de la demande. Par l'ajustement du taux de change, la quantité demandée de devises doit être égale à la quantité offerte.

Le graphique ci-dessous illustre le mécanisme de fixation du taux de change dans un système à taux de change flexibles. Le taux de change d'équilibre est le prix T_1 , qui permet d'égaliser les quantités offerte et demandée de devises.



S'il y a une demande de devises (D_0) sur les marchés supérieure à l'offre (O_0), la valeur de la devise a tendance à s'apprécier et inversement. **Théoriquement, il y a appréciation de la devise ou dépréciation selon que la balance des paiements est excédentaire ou déficitaire.**

Contrairement à ce qui se produit dans un système à parités fixes, la Banque Centrale n'intervient pas pour soutenir la monnaie ou pour freiner l'augmentation de sa valeur.

Parmi les pays qui ont adopté ce système, citons les exemples suivants : L'UE a choisi un régime de flexibilité limitée par rapport à d'autres monnaies dans le cadre de mécanismes de coopération monétaire (monnaie commune = l'euro) - l'Algérie, le Brésil, le Chili, la République populaire de Chine, l'Égypte, Israël, la Norvège, la Roumanie, la Turquie et la Tunisie ont choisi un régime de flottement dirigé - les États-Unis, le Canada, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Mexique, le Pérou et la Suisse ont quant à eux adopté un régime de flottement indépendant.

4.1.2.2.2. Avantages

Les avantages que recouvre le régime de changes flexibles sont les suivants :

- ce système permet un ajustement plus rapide aux chocs externes puisque l'ajustement est constant ;
- les politiques monétaire et fiscale des pays peuvent être plus flexibles ;
- les Banques Centrales n'ont plus besoin de conserver des réserves importantes de devises pour défendre le cours de la monnaie.

4.1.2.2.3. Inconvénients

Les principaux inconvénients du régime de changes flexibles sont :

- les cours de change enregistrent une volatilité plus grande et cela peut avoir une influence négative sur le commerce international ;
- un régime de changes flexibles peut être inflationniste dans la mesure où il entraîne moins de contraintes dans les politiques monétaires des pays ;
- les fluctuations dues aux mouvements de capitaux à court terme sont importantes ;
- la devise du pays peut inspirer moins confiance qu'une devise à taux de changes fixes.

4.2. Le risque de transaction

Le risque de change de transaction est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Toutes les entreprises réalisant des opérations commerciales ou financières engagées en devises sont confrontées à ce risque. Une variation de quelques points de la parité entre la monnaie nationale, généralement monnaie de référence, et la devise étrangère, peut remettre en question la rentabilité de toute affaire internationale facturée en devises.

Ce risque n'est donc pas à négliger ! Au contraire, il implique pour l'entreprise, dans le chef de son trésorier, comptable ou financier, une attention particulière qui sera d'autant plus assidue que le nombre de transactions avec l'étranger est élevé et que ces transactions sont diversifiées.

Il est indispensable que l'entreprise définisse dans un premier temps sa politique générale de couverture à l'égard du risque de transaction. Quel niveau de risque l'entreprise est-elle prête à assumer ? Voudra-t-elle se couvrir en toute circonstance et en assumer le coût, ou adoptera-t-elle une attitude spéculative ? Une fois les réponses à ces questions déterminées, l'entreprise se tournera vers les actions suivantes :

- elle mesurera le risque auquel elle est confrontée au travers de la position de change
- elle estimera l'évolution probable du cours des devises mises en jeu
- elle analysera les techniques de couverture existantes
- elle fera un choix quant à la technique de couverture la plus appropriée.

4.2.1. Définition

L'entreprise qui vend ou qui achète à l'étranger dans une monnaie différente de la sienne encourt un risque de change de transaction. En effet, entre le moment où l'offre de prix est remise à l'acheteur et le moment où celui-ci payera, les monnaies peuvent fluctuer les unes par rapport aux autres, avec des incidences positives ou négatives selon les cas, et selon que l'on est vendeur ou acheteur.

- Le cas de l'importateur
- Le cas de l'exportateur

4.2.1.1. Le cas de l'importateur

La société européenne Graindor achète à l'entreprise américaine Butterfly des graines de tournesol pour fabriquer de l'huile. La remise de prix faite par Butterfly est de 1000 USD la tonne de graines. Le paiement est prévu 60 jours fin de mois, jour de livraison. Le cours au moment de l'acceptation de l'offre par la société Graindor est de 1USD = 1 EUR. Les deux situations face auxquelles Graindor peut être confronté une fois le délai de paiement encouru sont les suivantes :

	Importateur (Graindor)
Réévaluation du USD par rapport à l'EUR 1 USD = 1,1EUR	Il devra finalement payer la somme de 1000 USD = 1 100 EUR Perte
Déévaluation du USD par rapport à l'EUR 1USD = 0,9 EUR	Il devra finalement payer la somme de 1 000 USD = 900 EUR Gain

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en

devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change provoque une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité.

4.2.1.2. Le cas de l'exportateur

Imaginons que Graindor exporte l'huile vers les USA. Elle conclut un contrat de 5 000 USD avec la société Good Morning payable 30 jours fin de mois date d'expédition des marchandises. Le cours de change fixé dans l'offre et accepté par Good Morning est de 1 EUR = 1 USD. Le mois qui suit la livraison de la marchandise, Graindor pourrait voir entrer dans ses caisses :

	Exportateur (Graindor)
Réévaluation du USD par rapport à l'EUR 1 USD = 1,1EUR	Il recevra finalement la somme de 5 000 USD = 5 500 EUR Gain
Déévaluation du USD par rapport à l'EUR 1USD = 0,9 EUR	Il recevra finalement la somme de 5 000 USD = 4 500 EUR Perte

Il est important de noter que le risque de change apparaît parfois bien avant la facturation. Il peut naître par exemple dès la diffusion d'un catalogue de ventes. Pour la rédaction de ceux-ci, nous vous conseillons de toujours imprimer le tarif de manière séparée, de façon à pouvoir ajuster vos prix suite à des variations de taux de change, sans avoir à recommencer tout le catalogue.

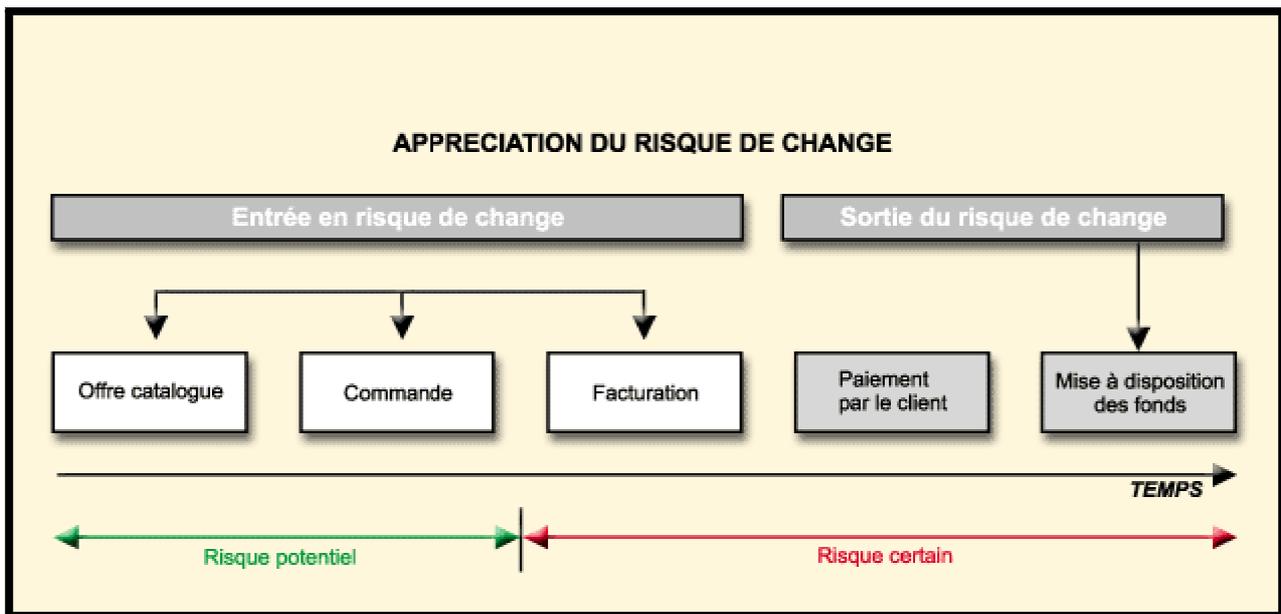
4.2.2. Politique de couverture

Dès le moment où une entreprise entend exercer des activités internationales, elle doit s'inquiéter de la politique de couverture à mettre en œuvre pour se protéger contre le risque de transaction lié aux ventes futures en devises étrangères. La naissance du risque de change n'a pas lieu de manière instantanée au moment de la facturation. Ce risque doit être pris en compte bien avant, dès l'émission de l'offre, du catalogue ou de l'appel d'offre. De plus, il est important que l'entreprise se fixe des « seuils de tolérance » face à ce risque. A partir de quel moment se couvrira-t-elle ? Quel niveau de risque est-elle prête à assumer ?

- La naissance du risque de transaction
- La détermination des seuils de tolérance

4.2.2.1. La naissance du risque de transaction

L'entreprise doit tenir compte de l'entrée en risque de change bien avant la connaissance exacte de la teneur du contrat. La gestion du risque peut se réaliser dès l'émission de l'offre ou du catalogue des marchandises proposées dans le cas d'opérations d'exportation, ou de la commande dans le cadre d'activités d'importation.



Source : Exporter (COFACE)

Toutefois, tenir compte du risque de change le plus tôt possible ne signifie pas se couvrir systématiquement, mais gérer activement son risque. Cette gestion conduira le trésorier de l'entreprise à s'interroger sur la méthodologie de couverture à mettre en oeuvre. En effet, les techniques de couverture ne doivent pas s'appliquer de manière indifférente et uniforme aux différentes opérations internationales. Certaines seront plus adaptées que d'autres aux circonstances particulières, notamment par rapport au type de client que vous aurez face à vous (son pays, vos rapports de force, ...). Ces techniques, de plus, ont des coûts variés, qu'il est également important de prendre en compte dans votre analyse de rentabilité de l'opération concernée.

4.2.2.2. La détermination des seuils de tolérance

L'entreprise doit déterminer ses propres seuils de tolérance face au risque de change de transaction. Les trois possibilités qui s'offrent à elle sont les suivantes :

- **la non-couverture du risque** : cette alternative peut être adoptée dans l'hypothèse où vous traitez avec des devises stables, ou si vous reportez la totalité du risque sur votre partenaire par une clause dans le contrat. A l'inverse, certaines entreprises y recourent même si la devise est instable, dans le but de réaliser un gain de change. Elle correspond dans ce cas à une attitude spéculative. Dans certains cas aussi, se protéger contre le risque de change peut coûter tellement cher que la protection n'en vaut pas la peine. Cette attitude peut également naître d'une méconnaissance du risque encouru. Ne pas se couvrir contre le risque de change est bien évidemment l'attitude la plus déconseillée, ou à n'appliquer que dans des cas exceptionnels
- **la couverture systématique** : elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises. Cette attitude est conseillée dans le cas où votre entreprise traiterait avec des clients provenant de pays divers, offrant des devises volatiles. Dans ce cas, les méthodes de couverture telles que la compensation sont impossibles à mettre en place ce qui oblige l'entreprise, si celle-ci veut se couvrir contre le risque de change, à prendre une couverture automatique. De même, si les opérations envisagées sont de montants très élevés, le trésorier peut être amené à couvrir systématiquement le risque de change, toute variation pouvant entraîner une

perte importante. Cette attitude pourra se retrouver également lorsque, pour un courant d'affaires continu, la moindre perte de change entraîne une érosion importante de la marge.

- **la couverture sélective** : dans ce cas, le trésorier décide d'une méthodologie qui déterminera quand il couvrira ou pas le risque de change. Cette politique suppose l'application de critères de sélection qui correspondent à un niveau d'acceptation du risque ainsi qu'à une anticipation sur l'évolution des cours de change. La couverture sélective ne doit pas être appliquée dans le cadre d'une faible activité à l'international. Celle-ci ne peut en effet justifier la mise en place d'une structure de gestion du risque de change qui coûterait plus cher que les pertes probables dues aux variations des cours des devises.

L'entreprise veillera à la qualité de la communication entre le financier, qui aura la protection du risque de change dans ses attributions, et le staff commercial. Il est important que ces acteurs s'accordent sur les concessions éventuelles qui pourront être accordées aux clients ou aux fournisseurs (aussi bien en termes de choix de la devise au contrat que de remise de prix) une protection contre le risque de change pouvant fortement affecter le prix de revient d'un produit.

4.2.3. Position de change

La position de change de l'entreprise est un inventaire de toutes les opérations comptables en devises avec l'étranger. Elle est liée aux avoirs et dettes de l'entreprise exprimés en devise. Elle recouvre les créances sur clients, les dépôts en devises, les achats ou ventes à terme, les dettes fournisseurs, ...

Calculée plus ou moins régulièrement selon la fréquence des opérations commerciales et financières de l'entreprise, elle peut se présenter sous la forme suivante (en supposant que les avoirs et engagements arrivent à échéance au même moment) :

Libellés des opérations	Montant (en 1000 USD)	Cours USD/EUR lors de l'opération	Valorisation
AVOIRS			
Créances détenues sur des tiers	150	0,8652	129,78
Dépôts ou prêts en devises	50	0,9710	48,55
Achats à terme	70	0,9210	64,47
(a) Total avoirs valorisés au cours moyen (1)	270	0,8992	242,80
ENGAGEMENTS			
Dettes clients	5	0,8715	4,36
Emprunts en devises	40	0,8856	35,42
Vente à terme	135	0,8652	116,80
(b) Total engagements valorisés au cours moyen (1)	180	0,8699	156,58
(a) - (b) Position nette	90	1,0174	86,22

Source : Exporter (COFACE)

(1) Cours moyen = moyenne des cours pondérés

La position de change ainsi déterminée est dite :

- **nulle ou fermée si les engagements sont égaux aux avoirs ;**
- **ouverte dès qu'il y a une différence. La position est appelée « longue » s'il y a un excédent de créances en devises (ce qui est le cas dans l'exemple) et « courte » si l'excédent correspond à des dettes.**

Une entreprise uniquement exportatrice disposera toujours d'une position de change dite longue, recouvrant principalement des créances sur clients. Une entreprise uniquement importatrice, quant à elle, aura une position de change dite courte, matérialisée quasi-exclusivement par des dettes fournisseurs.

La position de change détermine réellement le risque encouru par l'entreprise. C'est sur cette position que l'entreprise court un risque de perte suite à une variation défavorable des cours de change.

Les cours à prendre en compte pour valoriser les opérations déterminant la position de change peuvent être les suivants :

- **le cours du jour de l'entrée en risque de change (ordre, commande, facture par exemple) ;**
- le cours à terme ;
- **le cours du prêt ou de l'emprunt en devises.**

Vous pourrez inclure dans votre tableau des données telles que les commandes reçues en devises et non encore facturées, les commandes passées en devises et non encore facturées et les devises à livrer ou à recevoir dans le cas où vous vous seriez couvert sur le marché à terme.

La position de change doit répondre à trois critères :

- elle doit être fiable : toutes les modifications y sont intégrées dans les plus brefs délais ;
- elle doit être claire : facile à lire et à mettre à jour ;
- elle doit être actualisée : il doit s'agir d'un calcul quotidien.

4.2.4. Estimation de l'évolution des taux de change

Estimer l'évolution des taux de change n'est pas une pratique que peut se permettre toute entreprise. En effet, estimer l'évolution des devises suppose qu'une structure (humaine et informationnelle) soit mise en place. Une telle solution ne peut s'envisager que si le chiffre d'affaires en devises, pondéré par le risque de change, atteint un niveau assez élevé pour que l'espérance de gain comble au moins les coûts de mise en œuvre de la structure.

L'estimation de l'évolution des taux de change peut se réaliser à partir de deux méthodes, à savoir l'analyse économique et l'analyse statistique.

- L'analyse économique
- L'analyse statistique

4.2.4.1. L'analyse économique

L'analyse économique de l'évolution du taux de change d'une monnaie se fonde sur l'observation des agrégats et des indices économiques. Parmi ces variables, quatre sont particulièrement importantes :

- **le différentiel de taux d'inflation entre les deux pays partenaires :** imaginons que l'inflation soit plus forte à l'intérieur du pays qu'à l'extérieur. Dans ces circonstances, puisque les produits nationaux deviennent plus chers, les agents économiques auront tendance à s'adresser dans une plus large mesure aux marchés étrangers (augmentation des importations), alors que les agents étrangers acquerront moins de produits nationaux (diminution des exportations). Le pays ayant le taux d'inflation le plus élevé verra une pression à la baisse s'exercer sur sa monnaie afin de conserver la parité des pouvoirs d'achat. Cette variation du taux de change permet de réajuster les

prix intérieurs de façon telle que les valeurs échangées en biens, services et actifs s'égalisent perpétuellement ;

- **l'écart entre les taux d'intérêt** : les capitaux ont tendance à se placer dans les monnaies des pays offrant la rémunération la plus avantageuse. Cet afflux de capitaux a pour conséquence une hausse de la demande de devise et donc une hausse de son prix ;
- **l'excédent ou le déficit de la balance des paiements** : la balance des paiements permet de prévoir l'évolution des cours de change. Des déficits constants de la balance des paiements ont généralement des effets défavorables sur le cours de la devise du pays dont la balance est déficitaire ;
- **l'appréciation des situations économique, sociale, financière et politique du pays** . Ce critère fait entrer l'analyse de l'environnement politique du pays vers lequel vous désirez exporter (dont principalement l'idéologie politique qui le caractérise et sa santé économique). Il inclut un facteur psychologique important, à savoir l'évaluation de la capacité des dirigeants à mettre en place des politiques économique et monétaire rigoureuses sans être discrédités aux yeux de la population.

4.2.4.2. L'analyse statistique

L'analyse statistique est une méthode qui a pour objet de déterminer des points de retournement de tendance, c'est à dire les niveaux de parité où celle-ci passe d'un mouvement à la hausse vers un mouvement à la baisse et vice versa.

Plusieurs approches existent :

- mathématique, avec la recherche de variables aléatoires déterminant l'évolution des cours ;
- analytique, fondée sur la moyenne mobile des cotations durant une période plus ou moins longue ;
- graphique (ou chartiste), cherchant à reconnaître, dans les courbes des cours, des figures, liées à des points de retournement de tendance, qui tendent à se répéter.

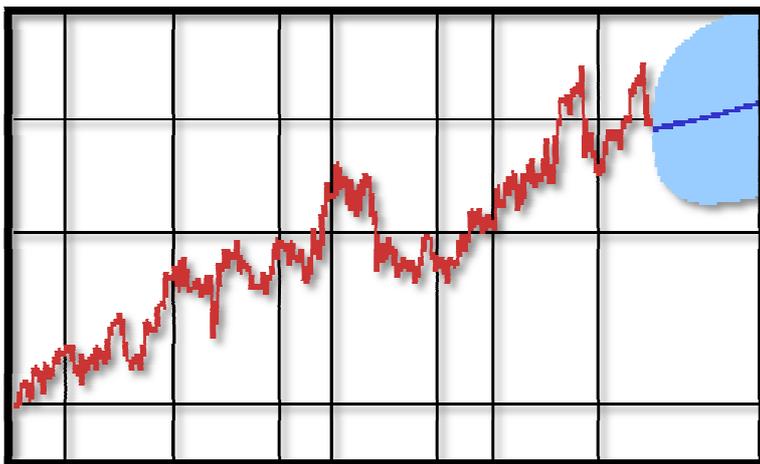


Illustration de la méthode graphique: Evolution du dollar canadien par rapport à l'euro de novembre 1999 à octobre 2000, avec une prévision de son évolution pour novembre et décembre 2000 (en bleuté).

L'entreprise peut confirmer son évaluation des taux de change en utilisant les services de sa banque par exemple, ainsi que de nombreux organismes spécialisés.

le convertisseur on-line FX converter, outre le fait qu'il vous fournit les taux de change de toutes les devises, contient une multitude d'informations en ce domaine. La section "Currency for investors", par exemple, vous propose dans sa rubrique "FX Graph", un outil vous permettant de connaître l'évolution des devises les unes par rapport aux autres sous forme de graphique, sur une période plus ou moins courte, selon vos desiderata. La section "FX Analysis", quant à elle, établit

instantanément un tableau présentant l'historique de l'évolution des valeurs de toute devise par rapport à toutes autres devises choisies, sur une base hebdomadaire, mensuelle ou annuelle.

4.3. Les techniques de couverture du risque de change

La couverture de risque de change consiste à réduire ou à annuler le risque lié à la position de change de l'entreprise en utilisant des méthodes internes ou en transférant le risque à des organismes externes (banques et assurances).

Les techniques internes :

- Le choix de la monnaie de facturation
- Le termaillage
- Les clauses d'indexation dans les contrats
- Les compensations internes
- Les swaps

Les techniques externes :

- L'assurance change
- La couverture sur les marchés des changes à terme
- La couverture sur le marché monétaire
- Les marchés d'options de devises
- Le contrat de change à terme avec participation

Ces outils de protection contre le risque de change ne seront pas utilisés de manière uniforme. Le choix d'une technique de couverture plutôt qu'une autre sera déterminé en fonction des avantages et des inconvénients de chacune.

4.3.1. Choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

Deux possibilités s'offrent à elle :

- Choisir la monnaie nationale
- Choisir une autre devise

4.3.1.1. Choisir la monnaie nationale

Pour éviter le risque de change, de nombreuses entreprises, notamment les PME, choisissent de ne facturer ou de n'accepter que des transactions en monnaie nationale (ou en euros dans le cas des pays européens). Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère. Celle-ci ne l'admettra que si :

- l'entreprise est en position de force, les avantages que l'autre partie retire de la transaction étant importants (qualité du produit ou des services, compétitivité du prix,

délais de règlements longs, délais d'exécution rapides, service après-vente performant, ...);

- le coût final sera inférieur pour l'autre partie, celle-ci anticipant une dépréciation de la monnaie nationale de l'acheteur en cas d'achat, ou une appréciation en cas de vente.

Pourtant, la facturation en monnaie nationale n'apporte pas que des avantages. Dans le tableau ci-dessous, nous vous proposons, en sus des avantages précités, les inconvénients d'une facturation en monnaie locale et en devises.

	Facturation en monnaie nationale	Facturation en devises
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Le risque de change est inexistant : vous connaissez le montant exact de l'encaissement dès la conclusion du contrat. • La facturation en monnaie nationale offre des facilités au niveau comptable. Les opérations avec l'étranger sont comptabilisées comme des opérations nationales. • L'entreprise peut éviter une réduction potentielle de sa marge bénéficiaire suite à une évolution défavorable des cours de change. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'acheteur dispose d'une base de comparaison en ce qui concerne le prix. • Des financements en devises à taux attractifs sont possibles. • La facturation en devises donne une image de professionnalisme. • Concéder la facturation en devises peut donner la possibilité de négocier sur un autre point important du contrat (comme, par exemple, <u>la loi et le tribunal compétent</u> en cas de litige). • L'entreprise peut bénéficier d'une évolution favorable des devises.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> • Il y a transfert du risque de change sur l'autre partie, élément qui peut bouleverser le rapport de force dans la négociation. • La négociation peut s'avérer difficile suite à la méconnaissance du cours de la monnaie de transaction. • Perte potentielle liée à une évolution favorable de la monnaie étrangère qui aurait été choisie pour le contrat. • Une tarification en monnaie nationale est souvent accompagnée de clauses d'indexation rendant la protection illusoire. 	<ul style="list-style-type: none"> • Une <u>politique de gestion du risque de change</u> peut devoir être mise en place. • La facturation en devises apporte des lourdeurs comptables, les comptes clients se présentant en devises. • L'entreprise peut souffrir d'un bénéfice réduit suite à une variation des cours de change non-avantageuse ou encore au coût de la protection de change.

La tentation d'utiliser la monnaie nationale est grande puisque dans ce cas, de larges difficultés en terme de gestion disparaissent. En fait, celles-ci ne sont pas supprimées mais sont transférées à la société étrangère qui en tiendra compte dans l'analyse de la compétitivité de votre offre !

4.3.1.2. Choisir une devise

Pour diverses raisons, vous pouvez être amené à choisir une devise de facturation étrangère qui n'est ni celle de l'acheteur, ni celle du vendeur. Oui, mais laquelle ? Quels sont les critères à prendre en compte dans le choix de cette devise de facturation ?

Critères externes à l'entreprise :

- **la législation des changes** : certains pays imposent leur monnaie nationale dans les opérations commerciales avec l'étranger (tant à l'achat qu'à la vente) ;
- **la zone géographique** : des pays ont l'habitude de commercer dans une devise tierce pour des raisons de proximité géographique, ou de liens économiques historiques. C'est le cas du dollar américain dans de nombreux pays d'Amérique latine, du Moyen-Orient

et d'Asie du sud-est, de la livre sterling dans les pays du Commonwealth ou du franc français dans certains pays africains ;

- **le marché des changes** : il n'existe pas dans tous les pays de marché des changes pour toutes les monnaies. Dans ce cas, l'importateur peut éprouver des difficultés pour se procurer la devise de paiement auprès des banques locales et peut être amené à refuser la transaction commerciale. De même pour l'exportateur qui peut avoir du mal à convertir la devise reçue de l'étranger.

Critères internes à l'entreprise :

- **les devises du portefeuille de l'entreprise** : vous pourrez opter pour une devise qui compense une position de change de sens contraire, annulant ainsi (en totalité ou partiellement) votre risque de change. De plus, les banquiers préfèrent généralement un petit nombre de transactions avec d'importants volumes unitaires libellés en une ou deux devises ;
- **les possibilités financières qu'offre la devise** : celle-ci permet-elle de bénéficier d'un cours à terme favorable ? D'avoir recours à un financement à faible taux d'intérêt ?

De manière générale, vous avez intérêt à :

- facturer ou payer en une monnaie facilement transférable et servant de façon usuelle aux paiements internationaux (dollar américain, livre sterling, yen, euro, ...) ;
- faciliter la gestion en utilisant peu de devises car suivre leur évolution demande de disposer de nombreuses informations et du temps pour les traiter.

4.3.2. Termaillage

Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

Les situations suivantes peuvent se présenter :

- si l'exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier d'un cours futur plus avantageux. A l'inverse, si l'exportateur anticipe une dépréciation de la devise de facturation, il tentera d'accélérer l'encaissement de sa créance pour bénéficier du cours actuel plus avantageux ;
- si l'importateur se trouve face à une tendance à l'appréciation de la devise du contrat d'achat, il sera tenté d'anticiper son règlement. Au contraire, si l'importateur se trouve face à une tendance à la dépréciation de la devise du contrat d'achat, il tentera de retarder son règlement de manière à pouvoir bénéficier d'un cours futur plus avantageux.

Le tableau ci-dessous mentionne les principales décisions à prendre, compte tenu de la tendance de la devise :

	Importations	Exportations
La devise s'apprécie	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
La devise se déprécie	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

Les techniques visant à mesurer l'évolution des cours de change mobilisent des ressources importantes. La technique du termaillage, basée principalement sur cette estimation de l'évolution

des cours, n'est applicable que dans la mesure où votre chiffre d'affaires à l'exportation et les pertes potentielles liées aux variations de cours de change justifient la mise en place d'une telle structure. De plus, le termillage présente des limites qui sont liées au niveau de la trésorerie de l'entreprise et aux contraintes commerciales.

4.3.3. Clauses d'indexation

Les clauses d'indexation rédigées dans les contrats d'achat ou de vente internationale visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait.

Fruits de négociations, il n'existe pas de clauses d'indexation que l'on pourrait qualifier de « types ». De manière non-exhaustive, nous vous fournissons certains exemples de modalités selon lesquelles celles-ci peuvent être formulées.

- **Clause d'adaptation des prix proportionnelle aux fluctuations des cours de change:** dès la signature du contrat, le vendeur fixe la valeur des marchandises dans sa monnaie. Si le cours de la monnaie de facturation du contrat augmente, le prix de l'exportation est augmenté pour l'acheteur sur base du nouveau taux de change. Le risque de change est donc totalement supporté par ce dernier.
- **Clause d'indexation « tunnel » :** l'entreprise peut introduire un tunnel, présentant un cours minimum et maximum à l'intérieur desquels le cours de la monnaie de facturation peut fluctuer sans aucune incidence sur le prix des marchandises. Si les variations de cours de change dépassent ces limites, le prix est revu à la hausse ou à la baisse selon les modalités prévues dans la clause. Exemple : « Dans le présent contrat, les prix sont basés sur la parité dollar par rapport à l'euro du 13 avril 2000. Toute variation du taux de change de plus ou moins 2,5 % donnera lieu à une diminution ou à une augmentation automatique et proportionnelle des prix. »
- **Clause d'indexation sur une devise ou un panier de devises :** les contractants lient le montant à payer à une tierce devise ou à un panier de devises comme le DTS . Cette clause répercute le risque de change sur les deux parties au contrat.
- **Clause de risque partagé :** la clause de risque partagé fait supporter aux deux parties une part du risque de change. Le contrat prévoit, par exemple, qu'une partie de la variation de cours intervenant entre la date de facturation et la date de paiement sera partagée par l'exportateur à concurrence de la moitié, l'importateur supportant l'autre moitié.
- **Clauses multidevises :** les clauses multidevises ou clauses de change multiples permettent de libeller le montant du contrat en plusieurs devises et c'est seulement à l'échéance que l'une des parties au contrat (l'acheteur ou le vendeur) choisit la devise de règlement.
- **Clause d'option de devises :** elle permet à une partie au contrat d'utiliser une autre devise, déterminée à l'avance, dans l'hypothèse où la devise du contrat serait inférieure (ou supérieure) à un certain cours. Par exemple, les parties peuvent imaginer un règlement en USD sur la base d'un dollar à 0,890 EUR et laisser la possibilité de payer en GBP si le cours du dollar à terme est inférieur à 0,870 EUR.

Le contenu d'une clause d'indexation est souvent difficile à négocier car ce type de clause reporte le plus souvent tout ou partie du risque sur l'autre partie au contrat.

4.3.4. Compensation

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en compensant les encaissements et les décaissements dans une même

monnaie. Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera affecté au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire. La position de change ne porte alors que sur le solde.

Dans cette optique, l'entreprise veille à limiter le nombre de monnaies de facturation, de manière à pouvoir compenser un maximum de flux d'argent « entrant » et « sortant ». L'entreprise doit également agir sur les dates de règlement afin de disposer de suffisamment d'entrées pour payer les sorties.

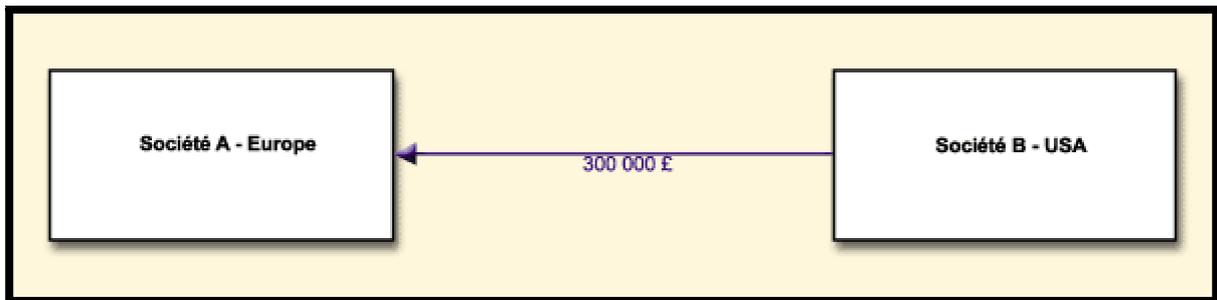
La compensation **bilatérale** peut également être appliquée par les firmes dans des cas exceptionnels. Cette compensation est possible lorsque deux entreprises sont en relation commerciale et qu'elles effectuent des ventes réciproques. C'est le cas quand une société vend à un client étranger des produits, ce client s'approvisionnant dans cette même entreprise.

Ainsi, comme le montre le dessin ci-dessous, deux opérations commerciales peuvent se résumer en une seule opération :

Sans compensation bilatérale :



Avec compensation bilatérale :



4.3.5. Swaps

Le swap de devises est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée. Dans la plupart des cas, une banque sert d'intermédiaire pour la transaction.

Il existe différents types de swaps :

- **les swaps exports** sont consentis par des banques aux exportateurs dans certains pays. Ils représentent en quelque sorte une avance en devises convertibles de la Banque

Centrale, avance qui sera remboursée lorsque l'exportateur aura perçu le paiement de ses ventes ;

- **le prêt parallèle** permet à deux entreprises situées dans des pays différents de se mettre d'accord pour s'accorder mutuellement un prêt dans les monnaies dont elles ont besoin pour une période déterminée. Au terme de la période, les deux sociétés remboursent les prêts qu'elles ont l'une envers l'autre dans leur monnaie respective.

4.3.6. Assurance change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change.

Ces assurances sont multiples :

- elles concernent aussi bien des opérations ponctuelles que des courants d'affaires réguliers;
- elles peuvent couvrir les variations de change sur un courant d'affaires à l'import ou à l'export pendant la période de facturation jusqu'au paiement ;
- ces assurances comprennent parfois des clauses permettant de bénéficier de l'évolution favorable de la devise, le cours garanti pouvant être modifié pendant la période de facturation.

4.3.7. Marché des changes à terme

La couverture sur le marché à terme est une des techniques les plus utilisée par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi. **La couverture à terme se fonde sur un échange d'une devise contre une autre, sur la base d'un cours comptant fixé avec livraison réciproque à une date convenue. Deux opérations sont possibles : l'achat à terme (couverture des importations) et la vente à terme (couverture des exportations).**

- Principe
- Les caractéristiques du change à terme
- Le risque de retournement du terme
- Exemple de couverture d'une exportation
- Exemple de couverture d'une importation
- Le choix entre la couverture à terme et la couverture au comptant

4.3.7.1. Principe

Le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours d'achat ou de vente de devises pour une échéance future. L'exportateur, pour se couvrir contre le risque de change lié à la dépréciation éventuelle d'une devise, vend à terme à sa banque le montant de sa créance. Il fixe ainsi de façon précise le montant de monnaie nationale qu'il recevra à l'échéance. L'importateur, quant à lui, pour se couvrir contre le risque de change lié à l'appréciation éventuelle d'une devise, achète à terme les devises correspondant au montant de sa dette. Il connaît ainsi avec précision le montant en monnaie nationale qu'il devra payer.

La technique de couverture à terme permet de connaître à l'avance le cours auquel le banquier, d'une part, achètera la devise à l'exportateur au moment de l'échéance et, d'autre part, vendra la devise à l'importateur au moment de l'échéance. Il est important de noter que ces contrats sont

fermes et que l'exportateur ou l'importateur ne peuvent bénéficier d'une évolution favorable ultérieure de la devise.

4.3.7.2. Les caractéristiques de change à terme

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Le cours est garanti et connu dès la couverture. • Cette technique ne nécessite aucun suivi administratif. • Cette technique se caractérise par une souplesse d'utilisation (échéance sur mesure, couverture pour de nombreuses monnaies). 	<ul style="list-style-type: none"> • Cette technique est peu adaptée aux risques aléatoires ou potentiels en raison du caractère irrévocable de l'engagement. • Le cours garanti n'est pas négociable. • Il est impossible de profiter d'une évolution favorable des cours de la devise.

Par cette technique, l'exportateur n'est cependant pas à l'abri d'un risque de non-paiement ou d'un risque de résiliation du contrat commercial. Ce faisant, il court le risque de retournement du terme.

4.3.7.3. Le risque de retournement du terme

Vous concluez un contrat d'exportation avec un acheteur étranger. Ce contrat est établi en devise étrangère et vous avez dû accorder un délai de paiement de trois mois. Pour vous couvrir contre le risque de change, vous décidez de vendre à terme à votre banque les devises que vous recevrez dans trois mois.

Or, trois mois plus tard (nous sommes au dénouement du terme), votre acheteur ne paye pas. Malheureusement, vous êtes obligé de vendre les devises à votre banque (c'est un contrat à terme).

Si la devise en question s'est appréciée, il est fort possible que vous soyez obligé d'acheter les devises au comptant à un prix plus élevé que celui stipulé dans le contrat de vente à terme pour assumer vos obligations vis-à-vis de la banque. C'est ce que l'on appelle le *retournement du terme*.

Ce risque apparaît également lorsque votre acheteur étranger résilie le contrat avant l'expédition des marchandises.

L'intensité de ce risque dépend donc du risque de résiliation d'une part et du risque d'appréciation de la devise étrangère d'autre part. L'exportateur n'est donc pas nécessairement dégagé de tout risque de change, même avec un contrat de change à terme.

4.3.7.4. Exemple de couverture d'une exportation

Graindor, exportateur européen d'huile de tournesol, vend à Good Morning, acheteur américain, pour 1 000 000 USD, payable à trois mois. La facturation a lieu en USD.

Les cours sont les suivants :

- Cours au comptant EUR/USD : 1,1990 - 1,1997.
- Cours à trois mois EUR/USD : 1,1973 - 1,1980.

Graindor veut se couvrir sur le marché à terme et vend à trois mois le million de USD. Elle est ainsi assurée de percevoir dans trois mois : $1\ 000\ 000 / 1,198 = 834\ 725$ EUR.

- Dans trois mois, si le cours est de 1,21 EUR/USD, l'exportateur Graindor sera satisfait de s'être couvert sur le marché à terme, le dollar ayant baissé.
- Par contre, si le cours est de 1,17 EUR/USD, l'exportateur pourrait regretter de s'être couvert, le dollar ayant monté et offrant un montant supérieur en euros suite à la conversion.

Le résultat est toutefois que dès le départ, l'exportateur est certain du montant exact de sa propre monnaie qu'il percevra à terme.

4.3.7.5. Exemple de couverture d'une importation

Quelques mois plus tard, Graindor, pour fabriquer son huile de tournesol, achète des graines à Butterfly, entreprise américaine. Sa dernière commande vaut 1 000 000 USD, payable à deux mois.

Les cours sont les suivants :

- Cours au comptant EUR/USD : 1,1930 - 1,1950.
- Cours à deux mois EUR/USD : 1,1890 - 1,1920.

L'importateur Graindor veut se couvrir sur le marché à terme. Il achète à terme des dollars américains à la banque. Il s'assure ainsi d'un montant certain à payer dans deux mois de : $1\ 000\ 000 / 1,1890 = 841\ 043$ EUR.

- Si deux mois plus tard, le cours est de 1,195 EUR/USD, en achetant ces devises à ce taux, il n'aurait déboursé pour payer Butterfly que la somme de 836 820 EUR. Graindor pourrait regretter de s'être couvert.
- A l'inverse, si le cours comptant dans deux mois est de 1,175 EUR/USD et qu'il avait acheté les devises à ce moment là, il aurait dû déboursier la somme de 851 064 EUR, soit plus que ce qu'il n'a dépensé en achetant à terme.

Le résultat est toutefois que dès le départ, l'importateur est certain du montant exact dans sa propre monnaie qu'il devra déboursier à terme.

4.3.7.6. Le choix entre la couverture à terme et la couverture au comptant

Nous renvoyons le lecteur à la section consacrée à cette problématique dans le chapitre consacré à la couverture sur le marché monétaire.

4.3.8. Marché monétaire

Le recours au marché monétaire peut se faire via deux voies : les prêts et les emprunts en devises. Voyons ce qui retourne de ces deux techniques, quels sont les facteurs décisionnels qui peuvent amener l'entreprise à les choisir plutôt que d'autres techniques de couverture, ainsi qu'un exemple illustrant la technique des avances en devises.

- Les prêts en devises
- Les emprunts en devises ou « avances en devises »
- Facteurs décisionnels

- Exemple de couverture sur le marché monétaire : le cas de l'exportation
- Le choix entre la couverture au comptant et la couverture à terme

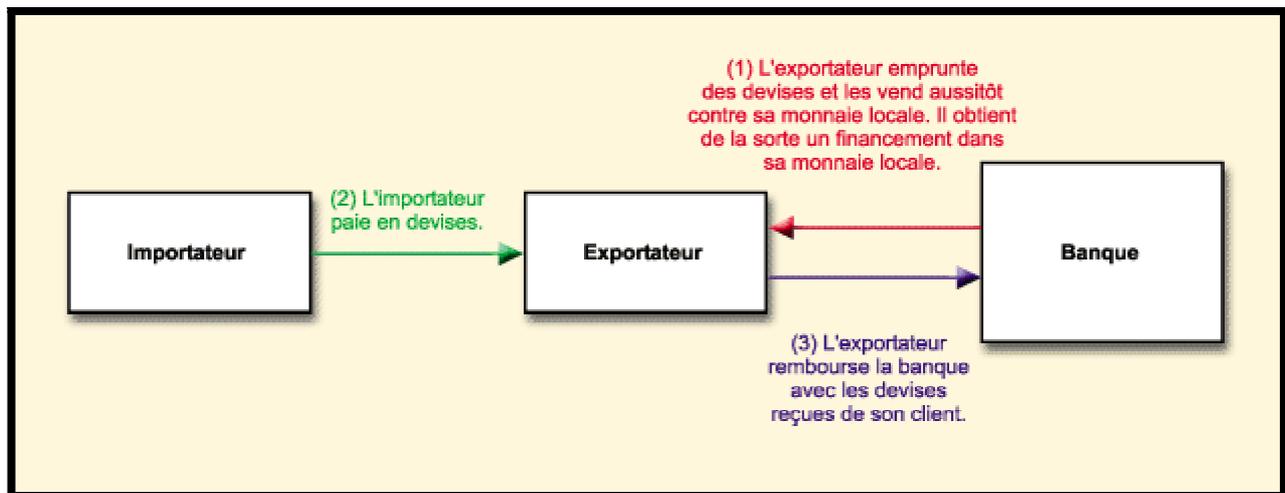
4.3.8.1. Les prêts en devises

Le prêt en devises permet à l'importateur qui a une position courte en devises, d'acheter des devises au comptant ou grâce à un emprunt et de les placer jusqu'au jour de l'échéance. Le fait d'acheter les devises le jour de sa commande annule son risque de change. Si la trésorerie de l'entreprise est insuffisante, l'importateur peut emprunter des euros sur le marché et les vendre au comptant contre devises.

4.3.8.2. Les emprunts en devises ou « avances en devises »

L'exportateur peut emprunter les devises correspondant au montant d'une créance à recevoir sur le marché des devises et les vendre aussitôt sur le marché comptant pour obtenir de la monnaie nationale. Il remboursera ensuite l'emprunt avec les devises reçues de son client. L'entreprise annule ainsi le risque de change, et reconstitue sa trésorerie en monnaie nationale. L'avance en devises sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche du taux de crédit en monnaie nationale.

Le schéma ci-dessous décrit le mécanisme de la procédure dans le cas où l'emprunt en devises a été réalisé en contre-partie d'une exportation.



4.3.8.3. Facteurs décisionnels

La décision de recourir à ces moyens de couverture du risque de change dépend :

- **de l'état de la trésorerie de l'entreprise :** l'importateur privilégiera cette technique si sa trésorerie est en bonne santé. Si celle-ci est déficitaire, il pourra emprunter en monnaie locale le montant qu'il échangera ensuite en devises qu'il placera. Il multipliera cependant les opérations commerciales difficiles à gérer. L'exportateur, quant à lui, pourra bénéficier par son emprunt en devises d'une entrée d'argent dans ses caisses, disponible immédiatement. Il aura donc peut-être intérêt à choisir cette technique dans le cas où sa trésorerie est faible ;

- **du différentiel de taux d'intérêt entre les financements en monnaie et ceux dans la devise** : si ce différentiel est trop important, l'opération ne vaudra sans doute pas la peine d'être mise en place, le cours de change réellement supporté par l'entreprise étant trop important. Le recours à cette technique ne se justifiera que si la trésorerie nécessite d'être renflouée et/ou si la société exportatrice peut investir les fonds procurés par l'emprunt à l'intérieur de l'entreprise et obtenir un taux de rendement élevé.

Le recours au marché monétaire (emprunts et prêts en devises) sera réservé aux opérations de gestion de la trésorerie associées à la couverture des risques de change.

4.3.8.4. Exemple de couverture sur le marché monétaire : le cas de l'exportation

La société Butterfly veut se couvrir contre le risque de change pour des ventes d'un montant de 1 000 000 USD aux USA, payables dans 3 mois.

Elle dispose des informations suivantes :

- Cours comptant USD/EUR : 0,8463.
- Taux d'intérêt USD : 3 %.
- Taux d'intérêt EUR : 4 %.

Comment l'entreprise se couvrira-t-elle sur le marché monétaire ?

- emprunter des dollars pour trois mois. La somme à emprunter sera telle que $S \times (1+i) = 1\,000\,000 \text{ USD} \Leftrightarrow S = 1\,000\,000 / (1+(0,03/4)) \Leftrightarrow S = 992\,556 \text{ USD}$;
- convertir ces dollars en EUR au cours comptant. Elle obtiendra : $992\,556 \times 0,8463 = 840\,000 \text{ EUR}$;
- rembourser l'emprunt en USD et les intérêts avec le montant de la créance reçue en USD.
- L'exportateur s'est ainsi assuré un cours de change USD/EUR de : $840\,000 \text{ EUR} / 1\,000\,000 = 0,84$.

4.3.8.5. Le choix entre la couverture au comptant et la couverture à terme

Vous avez vendu une bouteille d'huile d'olive à un acheteur américain pour 1 dollar, payable dans trois mois.

Cependant, vous ne savez pas ce que vaudra ce dollar dans trois mois.

Aujourd'hui, vous disposez des données suivantes, fournies par votre banque :

- cours au comptant USD/EUR : *cours acheteur* (cours vendeur pour l'exportateur): **1,08**;
- cours à terme (3 mois) USD/EUR: **1,0707**;
- les taux d'intérêt annuels à trois mois pour chaque devise sont les suivants :

	Taux emprunteur	Taux prêteur
USD	9%	9,50%
EUR	6%	6,50 %

Allez vous décider de vous couvrir au comptant ou à terme ?

Se couvrir à terme

A priori, vous pourriez être éventuellement tenté de vous couvrir à terme, vu que les taux d'intérêt sur le dollar sont plus élevés que sur l'euro. Ainsi, vous vendrez votre dollar dans trois mois au taux USD/EUR de 1,0707.

Se couvrir au comptant (avances en devises)

Vous décidez d'emprunter immédiatement des USD, et de les changer pour des euros, vu que le taux au comptant est plus favorable que le cours à terme.

Combien emprunterez-vous ?

Puisque vous empruntez, vous payerez des intérêts sur cet emprunt (9,50 % annuellement). Aussi, vous empruntez une somme de telle manière à ce que vous remboursiez (capital et intérêts) un dollar dans trois mois. Vous emprunterez donc la *valeur actuelle* de ce dollar. Donc, vous empruntez $1 / (1 + 0,095 \cdot 90 / 360) = 0,97$ dollar, puisque $0,97 \cdot (1 + 0,095 \cdot 90 / 360) = 1$.

Ce 0,97 dollar, vous le changez immédiatement contre des EUR, au cours au comptant : $0,97 \cdot 1,08 = 1,0549$ EUR. Vous décidez aussi de placer les EUR à 6 %.

Dans trois mois, vous devez rembourser votre emprunt en dollar capital et intérêt, soit 1 dollar. Vous réalisez cette opération très facilement. Votre acheteur vous verse justement son dollar, comme prévu dans votre contrat commercial. Qui plus est, vous touchez également des intérêts de votre prêt en EUR qui vient à échéance également, soit $1,0549 \cdot (1 + (0,06 \cdot 90 / 360)) = 1,0707$ EUR.

L'exportateur s'est assuré ce cours en se couvrant au comptant. Ce montant est aussi le cours de change à trois mois proposé par votre banque. S'il n'en était pas ainsi, il y aurait des opportunités d'arbitrage, c'est-à-dire des possibilités de réaliser des profits sans aucun risque. Le résultat en terme de couverture est donc similaire si on ne tient pas compte des avantages fiscaux que la couverture au comptant pourrait offrir (déductibilité fiscale des intérêts à mettre en balance avec le précompte mobilier sur le placement en euros).

Aussi, l'opération de couverture au comptant donne le même résultat qu'une couverture à terme, lorsque l'exportateur place ses euros (sauf si les montants sont très élevés). Le cours de change à terme est égal au cours de change au comptant touché par un report ou un déport reflétant la différence entre les taux d'intérêt pratiqués sur chacune des devises. Ainsi, le gain éventuel de trésorerie dû au différentiel des taux d'intérêt est compensé par la différence de change à terme. **Pour des raisons pratiques, c'est la couverture à terme qui est la plus souvent utilisée.**

Dans notre exemple, l'euro a connu un report, du fait de ses taux d'intérêt plus bas. Ce principe repose sur le principe de la **parité des taux d'intérêt**.

4.3.9. Options de devises

- [Définition et principe](#)
- [Terminologie](#)
- [Avantages et inconvénients](#)
- [Exemples](#)

4.3.9.1. Définition et principe

- L'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert **le droit - et non l'obligation - d'acheter** un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), jusqu'à, ou à, une certaine échéance (appelée date d'exercice).
- L'acheteur d'une option de vente de devises acquiert **le droit - et non l'obligation - de vendre** un certain montant de devises. Comme dans le cas d'une option d'achat, cours et échéance sont fixés préalablement.

Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Mais il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

L'option de change permet donc à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise.

En contrepartie du service et des risques encourus par le vendeur de l'option (généralement un banquier), une prime, plus ou moins importante suivant les situations (devises, durées de couverture, cours garantis), est demandée à l'acheteur de l'option. Le risque de l'acheteur d'options est ainsi limité au montant de cette prime.

Le dénouement d'une option peut se faire selon trois voies : il y a abandon de l'option si l'acheteur d'option trouve avantage à acheter (ou à vendre) ses devises sur le marché des changes. Il y a exercice de l'option dans le cas contraire. Enfin, il y a revente de l'option lorsque celle-ci a encore une valeur positive et que l'entreprise n'a pas réalisé son opération commerciale.

Quand l'entreprise exercera-t-elle son option ?

- **Un importateur**, qui veut se protéger d'une hausse de la devise dans laquelle il est facturé, achète une option d'achat de devises. Si le cours de la devise a effectivement fortement augmenté et est au-dessus de celui de l'option, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. Si, à l'inverse, le cours a fortement diminué (donnant une variation supérieure au prix de l'option), l'entreprise a intérêt à abandonner celle-ci.
- **Un exportateur** achète, quant à lui, une option de vente de devises pour se protéger contre une baisse de la devise dans laquelle il a facturé son client étranger. Si le cours a effectivement fortement baissé et est en-deçà de celui de l'option, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. Si, à l'inverse, le cours a fortement augmenté (donnant une variation supérieure au prix de l'option), l'entreprise a intérêt à abandonner l'option et à changer les devises sur le marché au comptant.

4.3.9.2. Terminologie

- **Option d'achat « call » et option de vente « put »** : Le droit d'acheter une devise X s'appelle un « call X ». Le droit de vendre une devise Y s'appelle un « put Y ». Comme l'achat ou la vente d'une devise X suppose une contrepartie dans une devise Y, une option d'achat (de vente) d'une devise X est en même temps une option de vente (d'achat) d'une devise Y.
- **Option européenne et option américaine** : dans le cas d'une option européenne, l'exercice de l'option ne peut se faire qu'à l'échéance, tandis que dans le cas d'une option américaine, l'option peut être exercée pendant toute la durée de vie du contrat jusqu'à son échéance. Toutes autres choses restant égales, la prime d'une option américaine sera plus élevée que la prime d'une option européenne.

4.3.9.3. Avantages et inconvénients

L'option de change est un instrument particulièrement adapté à la couverture des risques certains mais également et surtout aux risques incertains.

Prenons un exemple pour illustrer cette notion de risque incertain. Un exportateur remet une offre en devises dans le cadre d'un appel d'offres, et ne sait pas si elle sera acceptée. En cas de baisse de la devise concernée, sa marge risque d'être amputée dans des proportions qui peuvent remettre en cause la rentabilité de cette offre. A l'inverse de la couverture à terme ou des avances sur devises, la détention d'une option lui permet de ne pas s'engager à livrer des devises dont il n'est pas sûr qu'il les encaissera, tant que son offre n'est pas acceptée. De plus, en cas d'acceptation de l'offre, cette technique lui permet de bénéficier d'une évolution favorable de la devise par abandon de l'option de vente de devises.

Les entreprises qui vendent sur base de catalogues font également face à un risque incertain lié à un chiffre d'affaires prévisionnel aléatoire qu'il vaut mieux couvrir par l'achat d'options de vente de devises.

Notons cependant que l'utilisation des options n'a d'intérêt que dans la mesure où l'on a affaire à des opérations en devises portant sur des montants importants (plusieurs centaines de milliers d'euros), le gain réalisé devant compenser le montant de la prime versée.

4.3.9.4. Exemples

Vous trouverez ci-dessous deux exemples pour illustrer la manière dont l'importateur et l'exportateur peuvent se protéger contre le risque de change avec des options.

4.3.9.4.1. Couverture de change d'une importation par achat d'une option de vente

Graindor, société européenne, importe des USA des graines de tournesols pour un montant de 1 million de USD le 1^{er} mars 1999. Ces graines sont payables à trois mois. Graindor veut se couvrir contre une hausse du dollar par rapport à l'euro. Le cours comptant est de 1 EUR = 1,16 USD.

La banque propose à Graindor l'option de vente suivante :

- prix d'exercice : 1 EUR = 1,16 USD ;
- échéance = juin 1999 ;
- prime = 3 %.

Lors de l'achat de l'option de vente, l'importateur paie la prime d'un montant de $1\ 000\ 000 \times 0,03 = 30\ 000$ USD, soit $30\ 000 / 1,16 = 25\ 862$ EUR.

Ainsi, l'importateur s'assure d'un coût maximal dans trois mois de $1\ 000\ 000 / 1,16 + 25\ 862 = 887\ 931$ EUR.

A l'échéance, trois cas peuvent se présenter :

- **le dollar s'est apprécié** : 1 EUR = 1,14 USD. L'importateur exerce son option et le prix de son importation s'élèvera à 887 931 EUR ;
- **le dollar s'est déprécié** : 1 EUR = 1,19 USD. L'importateur n'exerce pas son option et achète sur le marché comptant le dollar. Le prix de son importation en euros, en tenant compte de la prime versée = $1\ 000\ 000 / 1,19 + 25\ 862 = 866\ 198$ EUR, montant inférieur à celui calculé ci-dessus ;
- **le dollar est inchangé** : 1 EUR = 1,16 USD. Il est indifférent d'exercer ou non l'option. Le prix de son importation est de 887 931 EUR.

L'importateur, en se couvrant par l'achat d'une option de vente, s'assure un coût maximal de la devise, mais peut bénéficier d'une baisse éventuelle de la devise.

4.3.9.4.2. Couverture de change d'une exportation par achat d'une option d'achat

Graindor exporte le 1^{er} janvier 2000 vers l'entreprise anglaise Pies&Cakes de l'huile de tournesol pour un montant de 500 000 GBP. La marchandise est payable à trois mois. Il veut se couvrir

contre une baisse de la livre par rapport à l'euro. Le cours comptant est de 1 EUR = 0,70 GBP.

La banque propose à Graindor l'option de vente suivante :

- prix d'exercice : 1 EUR = 0,71 GBP
- échéance = mars 2000
- prime = 2,8 %.

Lors de l'achat de l'option d'achat, l'exportateur paie $500\ 000 \times 0,028 = 14\ 000$ GBP, soit $14\ 000 / 0,70 = 20\ 000$ EUR.

Ainsi, l'exportateur s'assure, pour 500 000 GBP, d'un montant minimal de $(500\ 000 / 0,71) - 20\ 000 = 684\ 225$ EUR.

A l'échéance, trois cas peuvent se présenter :

- **la livre s'est dépréciée** : 1 EUR = 0,74 GBP. L'exportateur a intérêt à exercer son option et recevra donc 684 225 EUR pour ses exportations ;
- **la livre s'est appréciée** : 1 EUR = 0,67 GBP . L'exportateur n'exerce pas son option. Il vend les livres sur le marché au comptant et reçoit $500\ 000 / 0,67 = 746\ 269$ EUR. Compte tenu de la prime versée, son revenu net s'élève à $746\ 269 - 20\ 000 = 726\ 269$ EUR pour ses exportations ;
- **la livre reste inchangée** : Il est indifférent d'exercer l'option ou pas.

L'exportateur, en se couvrant par l'achat d'une option d'achat, s'assure un coût minimal de la devise, mais peut bénéficier d'une hausse éventuelle de la devise.

4.3.10. Contrat de change à terme avec participation

- Principe
- Exemple

4.3.10.1. Principe

Le contrat de change à terme avec participation est un contrat de change à terme avec lequel l'exportateur peut bénéficier en partie de l'évolution favorable du cours de change.

Ce type de contrat fait intervenir deux éléments :

- un cours de change garanti, dont l'exportateur bénéficiera en cas d'évolution défavorable du cours de la devise en dessous de ce taux garanti;
- un pourcentage de participation, qui permet de profiter, à concurrence de ce pourcentage, de l'évolution favorable du cours, c'est-à-dire de la différence (positive) entre le cours garanti et le cours au comptant.

La différence fondamentale avec l'option de devises est que l'exportateur n'aura pas à payer une prime, puisque c'est un contrat de change à terme. Il devra néanmoins revendre les devises à terme (pas le choix), mais pourra bénéficier partiellement d'une évolution favorable des cours.

L'exportateur pourra fixer lui-même le cours de change garanti. Dans ce cas cependant, c'est la banque, bien évidemment, qui fixera le pourcentage de participation. Généralement, il est possible également que l'exportateur fixe la taux de participation. Dans ce cas, c'est la banque qui fixera le cours garanti.

La condition pour utiliser un tel contrat est que le cours garanti soit moins intéressant que le cours à terme. Plus le cours garanti est relativement peu intéressant, plus le pourcentage de participation est élevé.

4.3.10.2. Exemple (fictif)

L'exportateur européen Messalina vend à un acheteur américain des canoës pour 10.000 dollars américains, payables dans trois mois. L'exportateur, qui souhaite maintenir sa trésorerie et profiter d'une évolution favorable du dollar, conclut avec sa banque un contrat de change à trois mois avec participation.

- Le cours à terme est pour l'instant de 1 dollar pour 1,119 EUR
- L'exportateur Messalina et sa banque négocient les conditions suivantes :
- Cours garanti : 1 dollar pour 1,10 EUR
- Taux de participation : 65 %

Si dans trois mois, le cours du dollar est de 1 dollar pour 1,07 EUR (le dollar s'est déprécié), l'exportateur vend ses dollars au cours garanti (1,10).

Si Messalina avait conclu un contrat à terme, il aurait pu vendre les dollars à 1,119 EUR pour 1 dollar.

Si par contre, le dollar s'est apprécié avec par exemple un cours de 1 dollar pour 1,14 EUR, l'exportateur vendra ses dollars au cours suivant : 1,10 (cours garanti) + 0,65 (taux de participation) * (1,14-1,10)=1,126.

Messalina vend ses dollars à un taux plus intéressant que s'il avait conclu un contrat de change à terme.

Notez bien que ce n'est pas toujours le cas : si par exemple, au terme des trois mois, le cours du dollar est de 1,12 EUR pour un dollar, Messalina doit vendre ses dollars à un taux moins intéressant que le cours à terme, bien que supérieur au taux garanti à savoir $1,10 + 0,65 (1,12 - 1,10) = 1,113$.

4.3.11. Choix d'une technique de couverture

Pour faire face au risque de change, vers quel type de couverture se tourner ?

Reprenons les avantages et inconvénients des différentes techniques de couverture au travers du tableau ci-dessous. Vous pourrez de la sorte détecter quelle technique sera la plus appropriée en fonction de la nature du risque de change encouru dans vos transactions et de l'attitude plus ou moins spéculative de votre entreprise.

Il est important de noter que la majorité des techniques de couverture est adaptée aux offres ou commandes de montants importants étant donné leur coût. Pour les offres de faibles valeurs, vous pourrez privilégier la facturation en monnaie nationale (quoiqu'elle présente l'inconvénient majeur de ne pas toujours être bien acceptée d'un point de vue commercial), les clauses d'indexation ou encore choisir de ne pas vous couvrir. En outre, certaines techniques de protection contre le risque de non-paiement telles que l' affacturage ou l'assurance-crédit permettent, moyennant coût supplémentaire, d'obtenir une protection contre le risque de change.

Technique de couverture	Avantages	Inconvénients
<u>Facturation en monnaie nationale</u>	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation simple. Coût nul. Protection complète contre le risque de change. 	<ul style="list-style-type: none"> Commercialement mauvais car tout le risque est transposé sur l'acheteur ou le vendeur. Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change.
<u>Termaillage</u>	<ul style="list-style-type: none"> Coût quasi nul Méthode spéculative (basée sur l'évolution plus ou moins favorable des cours de change) 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation compliquée : basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change. Nécessite une trésorerie saine.
<u>Clause d'indexation</u>	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation simple Coût faible 	<ul style="list-style-type: none"> Risque souvent partagé entre acheteur et vendeur Négociation difficile - commercialement pas toujours apprécié.
<u>Compensation</u>	<ul style="list-style-type: none"> Risque aléatoire (l'entreprise doit réussir à compenser les flux entrant et sortant !) Coût lié à la gestion soutenue de la position de change. 	<ul style="list-style-type: none"> Nécessite une gestion suivie de la position de change de l'entreprise. Demande un nombre limité de monnaies de facturation.
<u>Police d'assurance de change</u>	<ul style="list-style-type: none"> La couverture dès remise de l'offre est possible. Possibilité de bénéficier d'un gain de change pour certaines polices. Risque nul. 	<ul style="list-style-type: none"> Coût élevé. Réservé aux courants d'affaires importants. Pas de gain de change dans la formule de base.
<u>Marché des changes à terme</u>	<ul style="list-style-type: none"> Pas de suivi administratif. Coût nul. Cours connu dès la couverture. 	<ul style="list-style-type: none"> Peu adapté aux risques aléatoires, le contrat est irrévocable. Impossible de profiter d'une évolution favorable du cours.
<u>Avance en devises</u>	<ul style="list-style-type: none"> Trésorerie reconstituée dès l'expédition. Outil de financement de la trésorerie. Coût lié à l'emprunt (= coût du financement) mais pas à la couverture. 	<ul style="list-style-type: none"> Pas de gain de change possible.

<u>Option de devises</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité d'abandonner l'option et de bénéficier d'un gain de change : convient bien aux risques incertains. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prime perdue si le risque disparaît (pas de commande). • Limité à des opérations commerciales de montants importants.
<u>Contrat de change à terme avec participation</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de bénéficier partiellement d'un gain de change. • Coût nul. • Cours garanti connu dès la couverture 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de vendre à un prix inférieur au cours d'un contrat classique de change à terme. • Le contrat est irrévocable.

Voyez au travers de cette illustration quelle est la politique adoptée par l'entreprise Galler en matière de protection contre le risque de change.

Pour éviter le problème du risque de change, la chocolaterie Galler a choisi de facturer principalement en euros. Cette technique de protection présente le désavantage d'être peu commerciale. C'est en effet le client qui doit assumer l'entièreté du risque de change. Ce désavantage est cependant contrebalancé par le fait que l'euro a généralement une bonne notoriété auprès des acheteurs étrangers. La facturation en euros est donc le principe de base, mais ce principe ne peut pas toujours être respecté.

Dans les cas où l'entreprise ne peut pas facturer en euros, elle surveille les taux de change et tente de mesurer quelle pourrait être la perte subie suite à une évolution défavorable du cours de change. Elle répercute une partie de cette perte potentielle sur le prix de vente.

Galler n'applique pas d'autres mesures de protection contre le risque de change. En effet, elle estime que les montants par facture ne sont pas suffisamment importants pour qu'une protection via l'achat de devises à terme ou d'options, par exemple, se justifie. Le montant moyen par facture avoisine en effet les 2 500 euros et le nombre de factures en devises étrangères est de surcroît très réduit.

5. Le risque de perte de compétitivité

Une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère peut affecter la compétitivité de vos produits, les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers selon que le pays dévalue ou réévalue sa monnaie. De même, une variation positive ou négative des cours de change peut affecter le prix de vos importations de matières premières, affectant de la sorte le coût de revient de vos produits finaux.

- Cas de l'exportation : un exemple
- Cas de l'importation : un exemple
- Règles générales

5.1. Cas de l'exportation : un exemple

La société européenne Graindor exporte vers l'entreprise américaine Good Morning 30 000 litres d'huile de tournesol. La remise de prix faite par Graindor au mois de juin est de 500 EUR les mille litres d'huile, le taux de change étant de 1 USD = 1 EUR. Cette offre était à l'époque plus avantageuse que celle remise par le principal concurrent de Graindor, une entreprise sud africaine

appelée Foody, qui avait alors fait une remise de 520 EUR les milles litres, à conditions de vente égales. Voyons comment une dévaluation ou une réévaluation d'une monnaie par rapport à une autre peut affecter la compétitivité des produits proposés par l'entreprise européenne.

Dévaluation de l'EUR par rapport au USD 1 EUR = 0,91 USD	1000 litres d'huile coûtent maintenant l'équivalent de 910 USD. La dévaluation de l'euro par rapport au dollar a affecté positivement la compétitivité de l'entreprise européenne. Les importations d'huile sont devenues moins chères en dollars qu'auparavant pour les clients de Graindor.
Réévaluation de l'EUR par rapport au USD 1 EUR = 1,1 USD	1000 litres d'huile coûtent 1100 USD. La réévaluation du dollar par rapport à l'euro a affecté négativement la compétitivité de l'entreprise européenne. Les importations d'huile sont devenues plus chères en dollars qu'auparavant pour les clients de Graindor qui auront tendance à se tourner vers le fournisseur sud africain.

5.2. Cas de l'importation : un exemple

Pour fabriquer son huile de tournesol, imaginons que Graindor doit importer des graines de tournesol des Etats-Unis. Son fournisseur, l'entreprise Butterfly, lui offre un prix de 1000 USD la tonne de graines. Le taux de change au moment où l'offre est acceptée est de 1 EUR = 1 USD. Voyons à nouveau comment Graindor peut être affecté par une dévaluation ou une réévaluation de l'euro par rapport au dollar.

Dévaluation de l'EUR par rapport au USD 1 EUR = 0,91 USD	1 tonne de graines coûte maintenant la somme de 1100 EUR. Le prix des importations de matières premières exprimé en euros est plus élevé pour la société européenne Graindor suite à la dévaluation de l'euro par rapport au dollar.
Réévaluation de l'EUR par rapport au USD 1 EUR = 1,1 USD	1 tonne de graines coûte maintenant la somme de 910 euros. Le prix des importations de matières premières exprimé en euros est moins élevé pour la société européenne Graindor suite à la réévaluation de l'euro par rapport au dollar.

5.3. Règles générales

5.3.1. A court terme

- Si la devise locale s'apprécie, il est vraisemblable que les exportations diminueront, car elles seront moins compétitives. Ainsi, si une firme fabrique surtout pour l'exportation, une appréciation de la monnaie locale aura un impact négatif sur les ventes de l'entreprise.** Cependant, si l'entreprise importe une partie importante de ses matières premières, elle verra le prix de ces inputs diminuer. L'appréciation de la devise locale entraîne une diminution des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation. Il faudra déterminer si l'impact est plus grand sur les recettes que sur les dépenses.
- Si la devise locale se déprécie, les ventes locales devraient augmenter, car les produits fabriqués deviennent plus compétitifs. Les prix en devises étrangères, toutes autres choses restant égales, diminuent.** Cependant, si l'entreprise importe une partie importante de ses produits, elle verra leur prix augmenter. La dépréciation de la devise locale entraîne une hausse des recettes d'exploitation et des dépenses

d'exploitation. Il faudra là encore déterminer si l'impact est plus grand sur les dépenses que sur les recettes.

Le premier effet d'une dévaluation est, par conséquent, d'accroître les exportations et de diminuer les importations du pays qui décide de dévaluer. A l'inverse, une réévaluation entraînera une diminution des exportations et une augmentation des importations du pays. Cette politique est parfaitement apte à résorber un déficit ou un excédent de la balance des paiements. A moyen et à long terme, on ne peut cependant en rester là et négliger certains effets secondaires de la dévaluation.

5.3.2. A moyen et long terme

Même si un pays qui dévalue importe moins, cela ne signifie pas qu'il n'importe plus du tout. Dans ce pays, le coût des produits importés, notamment celui des matières premières, augmente. Les entreprises réagissent à cette hausse des coûts en augmentant leurs prix (inflation par les coûts). Cet effet aléatoire est d'autant plus important que le pays en question est petit et qu'il ne lui est donc pas possible de substituer des produits nationaux aux produits importés. Il est encore renforcé lorsqu'il existe dans le pays un système d'indexation automatique des salaires par rapport au niveau général des prix.

Une politique de dévaluation menée par un gouvernement en vue de résorber un déficit de la balance des paiements risque donc d'être accompagnée d'un phénomène général d'augmentation des prix (inflation), sauf si, par exemple, le gouvernement applique une stricte politique de contrôle des prix qui, dans ce cas, vous empêchera de conserver vos marges bénéficiaires.

Dans le même temps, à l'étranger, le prix des produits intermédiaires importés diminue. Cette baisse des coûts de production permet aux entreprises importatrices de faire pression sur leur propre prix en vue de sauvegarder leur part de marché momentanément menacée par les importations de produits finis concurrents devenus moins chers en devise étrangère.

A l'inverse, dans le cadre d'une réévaluation, les entrepreneurs étrangers achètent à un prix plus élevé les produits nationaux. Ils voient donc leurs prix augmenter, alors que le pays qui réévalue enregistre une baisse des coûts de production de ses firmes et peut, par conséquent, maintenir des prix stables. Cette stabilité des prix nationaux, comparée à la hausse des prix étrangers, finit par compenser les avantages que l'on a retirés à court terme de la réévaluation (diminution des exportations).

Une politique de réévaluation menée par un gouvernement en vue de résorber un excédent de la balance des paiements risque donc de se voir inutile suite à un phénomène général de stabilisation des prix nationaux comparée à la hausse des prix étrangers.

L'entreprise Mac Valves Europe a fortement été touchée par la hausse du dollar par rapport à l'euro au cours des années 1999 et 2000. Voyons dans quelle mesure et comment l'entreprise a pu faire face à cette perte de compétitivité.

Le site Mac Valves Europe de Liège est un site d'assemblage de pièces de vannes pneumatiques provenant principalement de Mac Valves Inc aux Etats Unis. Ces pièces détachées sont vendues en dollars à l'entreprise européenne. Une variation du cours du dollar peut donc avoir une influence prépondérante sur la rentabilité de Mac Valves Europe - Liège, affectant le prix de ses matières premières. Or les années 1999 et 2000 ont été les témoins de grandes variations du taux de change entre le dollar américain et l'euro. Le dollar est en effet passé de 0,8566 euro en janvier 1999 à 1,0615 euro en janvier 2001, soit une augmentation moyenne de près de 23 %, avec des pics de l'ordre de 36 % de variation.

Comment l'entreprise a-t-elle réagi par rapport à ces fluctuations ? L'entreprise eut recours au cours de l'année 1999 au marché des changes à terme. Elle avait acheté à terme des dollars américains, fixant de la sorte le cours de change EUR/USD au cours d'achat fixé dans le contrat d'achat à terme de devises auprès de sa banque. De la sorte, Mac Valves Europe était protégée pour une certaine période. Pour l'année 2000, l'entreprise n'a pu rééditer l'opération, car la

couverture à terme ne peut être prise que pour un an maximum. Au moment où un nouvel engagement aurait de nouveau été possible, le dollar avait trop augmenté que pour s'engager valablement.

Etant donné l'ascension continue du dollar, les marges bénéficiaires de Mac Valves Europe-Liège devinrent de plus en plus réduites. L'entreprise décida alors de répartir le risque sur les différents acteurs du processus de production et de commercialisation des vannes. Ainsi, trois acteurs supportèrent le risque de change :

- le fournisseur principal de Mac Valves Europe à savoir mac Valves Inc a abaissé les prix des pièces détachées de vannes qui sont assemblées sur le site européen ;
- le site de Mac Valves Europe-Liège lui-même a pris en charge une partie des variations de change. Pour contrer cette charge supplémentaire, l'entreprise a poursuivi un plan d'amélioration de l'efficacité et de la rentabilité de l'entreprise.
- les distributeurs et la clientèle ont supporté une partie de la charge des variations de change. Mac Valves Europe-Liège a généralement augmenté ses prix de l'ordre de 15 %, les distributeurs devant prendre une partie de cette augmentation à leur charge car la totalité de l'augmentation de prix ne pouvait être répercutée entièrement sur les clients finaux.

En répartissant de la sorte les charges sur les différents acteurs du processus de production et de commercialisation de ses produits, Mac Valves Europe a limité l'augmentation des prix pour le consommateur final, affectant de la sorte sa « compétitivité-prix » d'une manière réduite. La force de Mac Valves Europe fut aussi de facturer en francs belges. Certains concurrents qui ont choisi de vendre en Europe en dollars ont quant à eux connu de très gros problèmes de compétitivité.

6. Le risque de non-exécution

Nous entendons par risque de non-exécution le **risque qu'encourt l'importateur lorsque l'exportateur exécute mal, partiellement, ou pas du tout ses obligations**. Ce type de risque peut naître à différents stades de l'opération commerciale (de la commande à la dernière livraison).

Ainsi, lorsqu'un importateur a des doutes sur la capacité de l'exportateur d'exécuter les obligations qui lui incombent, il peut chercher à obtenir une plus grande sécurité en faisant constituer une sûreté (garantie ou caution) à son profit.

Le terme de sûreté recouvre un grand nombre de formules juridiques susceptibles de produire, à des degrés divers, l'effet de sécurité recherché par le créancier, et ce à des stades différents d'accomplissement de l'opération commerciale. Dans ce cadre, il est important de distinguer les sûretés réelles des sûretés personnelles, ainsi que les quatre champs d'application de ces dernières.

- Les sûretés réelles.
- Les sûretés personnelles.
- Les quatre champs d'application des garanties.

Remarque préalable : les cautions ou garanties peuvent être demandées aussi bien par l'exportateur pour garantir la bonne exécution des obligations de l'importateur, que dans le cas inverse, c'est-à-dire être demandée par l'importateur afin de s'assurer de la bonne exécution des obligations de l'exportateur. C'est dans ce dernier cas qu'elles sont le plus largement utilisées, raison pour laquelle nous ne les aborderons que de ce seul point de vue.

6.1. Les sûretés réelles

Les sûretés réelles assurent au créancier un droit préférentiel par rapport à d'autres créanciers sur un bien, une chose appartenant à son débiteur ou à un tiers. C'est le cas des sûretés telles que l'hypothèque, le gage de marchandises ou le gage de fonds de commerce.

En matière de commerce international, cette catégorie de sûretés est la moins répandue. Ceci ne signifie pas pour autant qu'elles ne jouent pas un rôle essentiel, et en particulier dans le domaine du commerce des matières premières. L'opérateur du commerce international appelé à demander ou à constituer des sûretés réelles sera en tout cas particulièrement attentif à l'organisation technique et au régime juridique de ces opérations. S'il n'en a pas la pratique habituelle, il veillera à se faire conseiller par un professionnel averti.

6.2. Les sûretés personnelles

Les sûretés personnelles ajoutent aux obligations du débiteur l'engagement, à des degrés divers, d'une ou de plusieurs autres personnes. La surface financière générale devant laquelle se trouve le créancier est ainsi accrue. Si celui qui fournit cette sûreté personnelle est une banque, la sécurité complémentaire qu'obtient le créancier est, en principe, très grande.

Si, pour l'opérateur de commerce international, le crédit documentaire et les sûretés personnelles sont très proches par l'effet de sécurité accrue qu'ils comportent, leur utilisation est fondamentalement distincte. **En effet, la sûreté personnelle ne sera appelée à jouer son rôle de sécurité que si le vendeur ne s'est pas préalablement exécuté.** Le rôle de la sûreté est donc supplétif de la carence de ce dernier.

Les sûretés peuvent être regroupées en trois catégories, à savoir :

6.2.1. Le cautionnement

Très répandu, il comporte des variantes qui dépendent du droit applicable. Une étude soignée, selon ce droit, de la portée de l'engagement souscrit se recommande. Le cautionnement est un engagement accessoire au contrat commercial. Pour pouvoir faire appel à la caution, l'importateur devra fournir la preuve de la défaillance de l'exportateur. **L'efficacité du cautionnement est donc subordonnée à la démonstration par l'importateur que l'exportateur est défaillant**, ce qui est parfois malaisé. En outre, à défaut d'exécution volontaire, le recours à une décision exécutoire, judiciaire ou arbitrale, est requis, ce qui est loin d'être commode dans le domaine international.

Comme nous le verrons ci-dessous, dans le cas de la garantie, la défaillance du débiteur principal ne doit pas être prouvée pour que le bénéficiaire puisse faire appel à la garantie. La garantie est donc abstraite et indépendante du contrat commercial.

6.2.2. Les garanties bancaires

La convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by du UNCITRAL (1995) constitue le cadre de référence international pour la garantie internationale.

Les garanties bancaires sont le plus fréquemment inconditionnelles, en ce sens qu'elles sont appelables « à première demande », ce qui veut dire avec exécution immédiate. Dans le jargon bancaire, les garanties sont appelées « crédits de signature ».

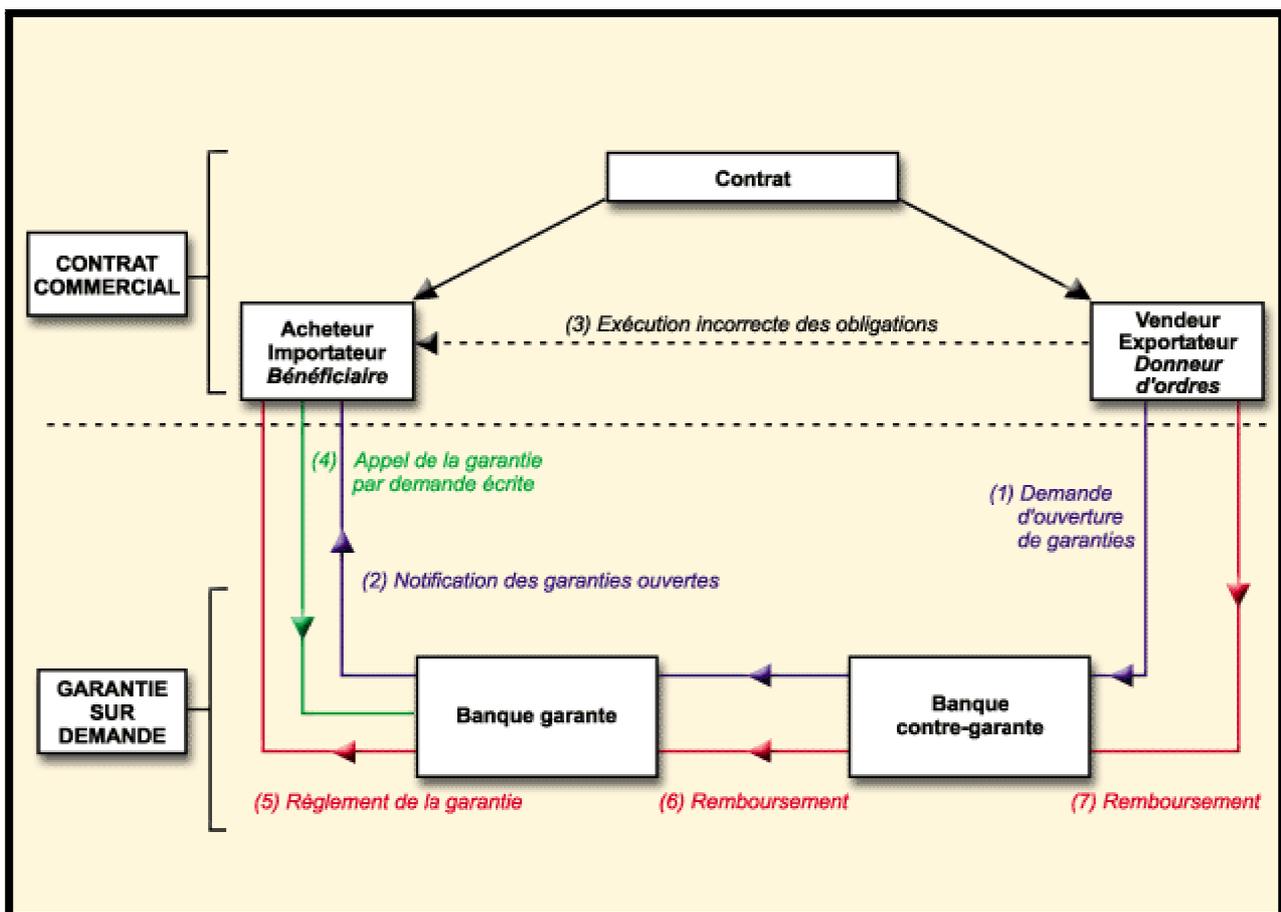
6.2.2.1. La garantie sur demande

Les garanties sur demande ont vu le jour suite à la demande d'opérateurs du commerce international de pouvoir profiter de sûretés sans souffrir des inconvénients précités dans le cadre du cautionnement. Ce type de sûreté est la plus répandue dans le cadre du commerce international. Nous nous attarderons donc plus longuement sur son mécanisme.

L'exportateur, en exécution des engagements pris dans le contrat commercial, agit comme donneur d'ordre et demande à son banquier de jouer le rôle de garant et de délivrer à l'importateur (le bénéficiaire) une garantie. Si l'exportateur n'exécute pas correctement ses obligations, le bénéficiaire de la garantie pourra faire appel à celle-ci par simple demande écrite, sans avoir à apporter de justification. C'est de cette caractéristique que provient le terme de « garantie sur demande ».

Une variante très fréquente de ce schéma à trois intervenants comporte l'entrée en jeu d'une seconde banque, celle du bénéficiaire. Dans cette variante, l'exportateur demande à sa banque d'inviter la banque de l'importateur bénéficiaire à garantir directement ce dernier. Le remboursement de ce que la banque de l'importateur pourrait être amenée à payer lui est contre-garanti par la banque de l'exportateur.

Dans les deux cas, la banque de l'exportateur, qu'elle ait payé directement le bénéficiaire (schéma à 3) ou remboursé la banque du bénéficiaire (schéma à 4) débitera son client des sommes qu'elle aura été amenée à décaisser.



Note : La lecture de ce schéma se fait le plus facilement en suivant la numérotation dont l'ordre correspond à l'évolution des opérations.

La technique de la garantie sur demande comporte certains avantages et inconvénients qu'il convient de souligner.

- Le mécanisme de la garantie sur demande est particulièrement favorable à l'importateur bénéficiaire. Il est vrai que l'exportateur peut contester le bien fondé de l'appel à la garantie, mais pour faire valoir ses droits, il devra obtenir une décision judiciaire ou arbitrale et être en mesure de pouvoir, au besoin, l'exécuter par voie de contrainte et ce à l'étranger.

Dans plusieurs pays existe une procédure judiciaire qui, dans certains cas et à certaines conditions, permet de prévenir l'appel abusif à la garantie. Cette procédure est celle dite du « référé ». Elle permet d'obtenir en urgence d'une instance judiciaire (qui est en Belgique et en France le Président du Tribunal de Commerce) la suspension provisoire de l'exécution par la banque garante de la garantie que celle-ci a délivrée au bénéficiaire. Les conditions de réussite de cette procédure sont cependant strictes : l'exportateur doit pouvoir établir d'emblée l'évidence du caractère abusif de l'appel à la garantie. En d'autres termes, il faut « que cela crève les yeux » !

Certains assureurs acceptent de couvrir ce risque d'appel abusif à la garantie, à condition cependant que soit intervenue une décision judiciaire ou arbitrale favorable à l'exportateur. L'exportateur est ainsi soulagé de l'obligation d'obtenir l'exécution de la dite décision.

- Le recours au crédit documentaire, institution plus stabilisée et plus équilibrée, pour laquelle il existe des règles quasi universellement admises, sera dans de nombreux cas un facteur significatif de sécurité, à la condition de travailler en étroite collaboration avec le département spécialisé de sa banque. Par contre, le recours à des garanties à fournir par la banque, quelle qu'en soit la forme et surtout s'il s'agit de garanties sur demande, requiert un examen attentif au cas par cas du mécanisme envisagé et des dispositions juridiques qui le traduisent. C'est affaire de spécialistes particulièrement avertis, tout spécialement lorsque l'opération représente un enjeu financier majeur pour l'entreprise.
- La garantie sur demande est commode pour l'importateur bénéficiaire, mais également pour les banques qui ne doivent pas vérifier que l'obligation garantie n'a effectivement pas été exécutée. Ces avantages expliquent pourquoi la garantie sur demande s'est développée, malgré l'absence d'équilibre qui existe entre les parties.

Il est souhaitable, dans ce souci légitime de rééquilibre des intérêts des parties, que le caractère quasi arbitraire de l'appel à la garantie sur demande soit atténué, par exemple en exigeant l'obligation minimum pour le bénéficiaire qu'il indique dans son document d'appel à la garantie les raisons de cet appel.

6.2.2.2. La garantie bancaire motivée

La garantie bancaire motivée fournit une protection « morale » relativement acceptable à l'exportateur. Cette variante stipule que le paiement de la banque en cas d'inexécution de l'exportateur est subordonné à la remise d'une déclaration de l'importateur. La banque garante ne peut cependant en aucun cas remettre en cause le bien-fondé des motifs évoqués par le bénéficiaire (il s'agit d'une garantie inconditionnelle).

6.2.3. Les engagements du constituant de la sûreté d'accomplir certaines prestations ou de s'abstenir de certains actes.

Cette catégorie est très diversifiée, voire disparate. Prenons un exemple pour bien comprendre de quoi il en retourne. L'exemple classique est celui d'une maison mère qui certifie par exemple que telle société est bien sa filiale et qu'elle entend faire ce qui peut être raisonnablement attendu d'un actionnaire majoritaire.

Le cautionnement et les garanties bancaires sont des engagements précis portant sur un montant convenu auxquels il ne peut être fait appel que si l'exportateur est défaillant. La différence entre ces deux mécanismes tient dans l'étendue de la preuve.

6.3. Les quatre champs d'application des garanties

Les sûretés peuvent couvrir différents champs d'application (restituer un acompte versé, appuyer une offre, payer des dommages et intérêts, ...). Notons cependant que c'est le plus souvent la garantie sur demande (inconditionnelle) qui est utilisée dans la pratique. Illustrons de manière plus détaillée quatre des champs qu'elle peut recouvrir.

6.3.1. La garantie de soumission (en anglais, « bid bond »).

Cette forme de garantie est susceptible d'être demandée lorsque l'exportateur prend part à un appel d'offre ou à une adjudication publique. La banque garante s'engage à payer au bénéficiaire un certain montant de la garantie dans deux cas :

- lorsque le soumissionnaire retire son offre de contracter pendant la validité de celle-ci ;
- lorsque le soumissionnaire est déclaré adjudicataire de l'affaire et qu'il refuse ou n'est pas en mesure de contracter dans les termes prévus.

Le montant de la garantie varie et se situe généralement entre 1 et 5 % du montant du contrat. Les garanties de soumission sont en outre émises pour une durée limitée, allant généralement de l'émission de l'offre jusqu'à l'entrée en vigueur du contrat. Ces garanties sont cependant reconductibles si les délais d'adjudications sont allongés.

L'exportateur doit bien avoir à l'esprit qu'il pourrait être amené à émettre d'autres garanties ultérieurement à l'appel d'offres, une fois le contrat entré en vigueur.

6.3.2. La garantie de remboursement d'acompte (en anglais « advance payment bond»)

Cette garantie permet à l'acheteur de récupérer les acomptes qu'il a payés (en général 5 à 15 % du montant du contrat), si les marchandises ne lui ont pas été livrées ou si le service n'a pas été exécuté. En principe, le texte de la garantie devrait stipuler que celle-ci s'éteint lorsque la preuve de la livraison ou de la prestation est fournie.

Réclamez l'insertion d'une clause claire et précise de dégressivité dans le texte de la garantie, prévoyant que le montant considéré comme acompte se réduit proportionnellement et automatiquement au fur et à mesure des livraisons et autres prestations.

Veillez également à insérer une clause stipulant que la garantie n'entrera en vigueur qu'au moment où l'acompte sera effectivement versé sur votre compte bancaire.

6.3.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (en anglais «performance bond»)

Son but est de garantir à l'acheteur une compensation financière en cas de préjudice engendré du fait d'une défaillance de l'exportateur ou d'une exécution incomplète du contrat, comme les défauts dans les marchandises ou les délais non respectés. Cette garantie est émise le plus souvent pour un montant variant généralement entre 5 et 10% du montant du contrat. Ce type de garantie fait souvent l'objet de prorogations tant que l'exportateur n'a pas satisfait à l'ensemble de ses obligations.

Notez que la réception d'une partie des marchandises ou la prestation d'une partie des services peut également conduire éventuellement à une dégressivité de la garantie à condition qu'une clause le prévoit expressément dans le texte de la garantie.

Veillez à insérer dans le texte de la garantie que celle-ci est libérée lors de la réception définitive des marchandises par l'acheteur.

6.3.4. La garantie de retenue de garantie (« retention money bond »).

Fort analogue à la garantie de bonne exécution, cette garantie est cependant progressive, en ce sens qu'elle tient en lieu et place de parts retenues par l'acheteur (entre 5 et 10%) sur ses paiements, en garantie des défaillances pouvant survenir entre la réception provisoire et la réception définitive. Ces sommes prélevées ne seront débloquentes que lorsque l'exportateur aura rempli l'ensemble de ses obligations.

Un autre élément qui la distingue de la garantie de bonne exécution réside dans le fait que cette garantie sera généralement émise au moment où les paiements s'effectueront et non au moment de la signature du contrat.

Une sage précaution est de n'accepter l'émission de la garantie de retenue de garantie qu'à condition de diminuer la garantie de bonne exécution.

Le graphique suivant vous présente ces garanties en fonction de l'évolution temporelle des opérations commerciales.

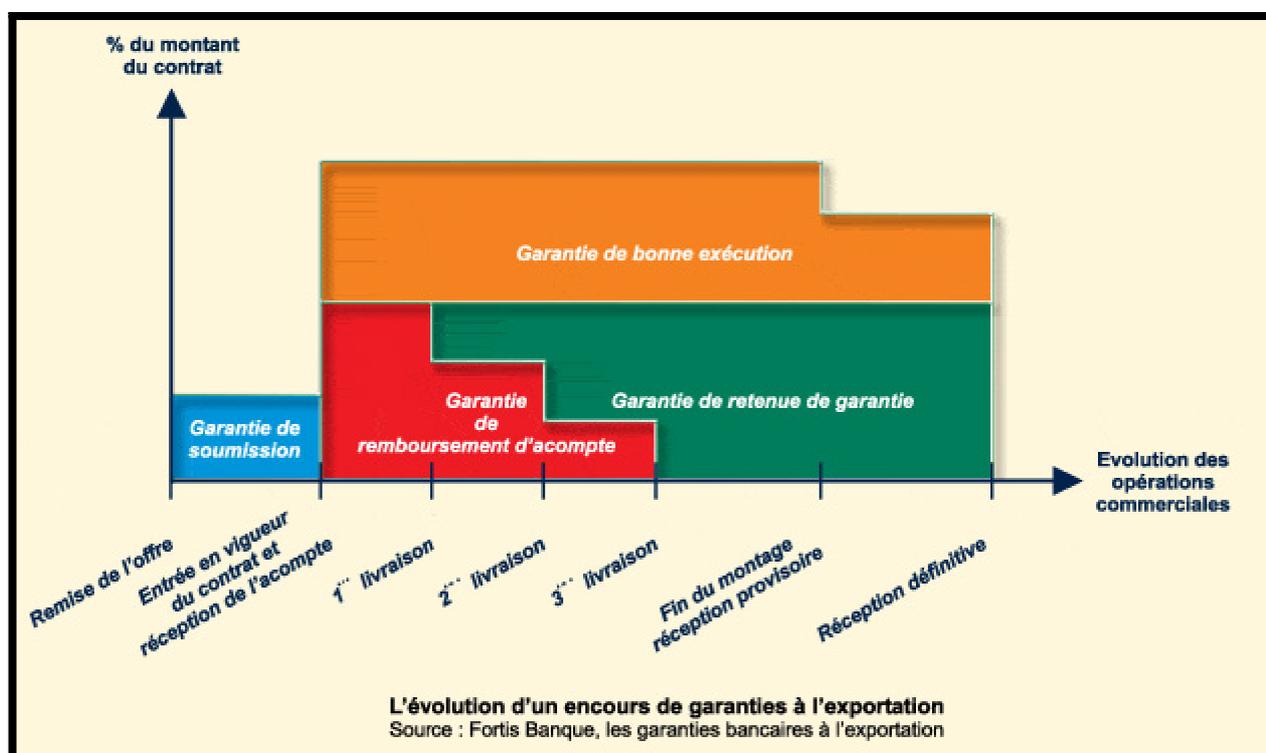


Table des matières

1. Le financement international	2
1.1. Le plan de financement de l'exportation.....	3
1.1.1. Besoins de financement.....	3
1.1.1.1. L'influence des activités internationales sur la structure bilantaire	3
1.1.1.1.1. Augmentation des besoins de trésorerie	3
1.1.1.1.2. Augmentation des besoins de financement.....	4
1.1.1.1.3. Augmentation des recettes de trésorerie.....	4
1.1.1.2. La gestion de la trésorerie.....	4
1.1.2. Capacité de financement	5
1.2. Les modes de financement.....	6
1.2.1. Financement interne.....	7
1.2.2. Financement externe	7
1.2.2.1. Le financement des besoins avant l'expédition	7
1.2.2.2. Le financement des stocks de produits.....	8
1.2.2.3. Le financement des besoins après expédition	8
1.2.2.4. Financement externe versus financement interne	9
1.2.3. Accords-cadres	9
1.2.3.1. Principe.....	9
1.2.3.2. Avantages pour l'exportateur.....	10
1.2.3.3. Coût.....	10
1.2.3.4. Procédure	10
2. Les instruments et techniques de paiement international.....	10
2.1. Les instruments de paiement international.....	11
2.1.1. Virement international.....	11
2.1.1.1. Définition	11
2.1.1.2. Avantages et inconvénients.....	11
2.1.1.3. Coût.....	12
2.1.1.4. Le virement SWIFT	12
2.1.1.5. L'IBAN.....	12
2.1.1.6. L'IPI, formulaire de virement standard.....	13
2.1.1.6.1. Présentation générale.....	13
2.1.1.6.2. Mécanisme	14

2.1.1.6.3.	Emission d'un IPI.....	15
2.1.1.6.4.	Exemple: l'exportation vers la France.....	15
2.1.1.7.	Harmonisation au niveau de l'Union Européenne	16
2.1.1.7.1.	Directive concernant les virements transfrontaliers (1997).....	16
2.1.1.7.2.	Règlement interdisant le prélèvement de frais excessifs pour les virements transfrontaliers (2001).....	17
2.1.2.	Chèque	17
2.1.2.1.	Définition	18
2.1.2.1.1.	Le chèque d'entreprise.....	18
2.1.2.1.2.	Le chèque de banque	18
2.1.2.1.3.	Le chèque « sauf bonne fin ».....	18
2.1.2.2.	Avantages et inconvénients.....	18
2.1.3.	Lettre de change.....	19
2.1.3.1.	Définition	19
2.1.3.2.	Avantages et inconvénients.....	20
2.1.3.3.	Coût.....	20
2.1.4.	Billet à ordre	21
2.1.4.1.	Définition	21
2.1.4.2.	Avantages et inconvénients.....	21
2.2.	Les techniques de paiement international.....	21
2.2.1.	Encaissement direct.....	22
2.2.1.1.	L'encaissement simple.....	22
2.2.1.2.	Le paiement à la commande	22
2.2.1.3.	Le paiement à la facturation.....	23
2.2.1.4.	Le paiement ex-usine.....	23
2.2.2.	Contre-remboursement.....	23
2.2.2.1.	Définition	23
2.2.2.2.	Avantages et inconvénients.....	24
2.2.3.	Compte à l'étranger	24
2.2.3.1.	Principe.....	24
2.2.3.2.	Documents requis.....	25
2.2.4.	Remise documentaire	25
2.2.4.1.	Définition	25

2.2.4.2.	Mécanisme.....	26
2.2.4.3.	Coût.....	27
2.2.4.4.	Les avantages et inconvénients.....	27
2.2.5.	Crédit documentaire (Crédoc).....	28
2.2.5.1.	Présentation technique générale.....	29
2.2.5.1.1.	Le contrat de base.....	29
2.2.5.1.2.	Le crédit documentaire.....	30
2.2.5.1.3.	Les acteurs du crédit documentaire.....	31
2.2.5.1.4.	Caractéristiques de l'engagement du banquier émetteur.....	31
2.2.5.1.4.1.	Caractère irrévocable de l'engagement.....	31
2.2.5.1.4.2.	Caractère littéral et autonome de l'engagement.....	31
2.2.5.1.4.3.	Source de l'engagement du banquier.....	32
2.2.5.2.	Intervention d'une seconde banque.....	32
2.2.5.2.1.	La seconde banque comme notificatrice.....	33
	NOTIFICATION du crédit documentaire irrévocable N°.....	34
2.2.5.2.2.	La seconde banque comme chargée de réaliser le crédit à ses caisses.....	35
2.2.5.2.3.	La seconde banque comme confirmatrice.....	35
2.2.5.2.4.	La confirmation silencieuse.....	35
2.2.5.3.	Encadrement juridique.....	36
2.2.5.4.	Crédit documentaire et Incoterms.....	36
2.2.5.5.	Rôle des documents.....	37
2.2.5.5.1.	Principe.....	37
2.2.5.5.2.	Documents systématiquement exigés.....	38
2.2.5.5.3.	Documents éventuellement exigés.....	39
2.2.5.6.	Modalités de réalisation.....	40
2.2.5.6.1.	Réalisation du crédit documentaire.....	40
2.2.5.6.2.	Réserves.....	41
2.2.5.6.3.	Crédit documentaire revolving (ou crédit permanent).....	42
2.2.5.7.	Transfert.....	42
2.2.5.7.1.	Crédit documentaire transférable.....	42
2.2.5.7.2.	Contre-crédit documentaire (ou crédit adossé ou crédit back-to-back).....	44
2.2.5.7.3.	La différence entre le crédit documentaire transférable et le contre-crédit.....	44
2.2.5.8.	Coût.....	44

2.2.5.9. Recommandations	45
2.2.6. L'affacturage international	46
2.2.6.1. Présentation technique générale	46
2.2.6.2. Services offerts	48
2.2.6.3. Coût	48
2.2.6.4. Avantages et inconvénients	48
2.2.6.4.1. Avantages	49
2.2.6.4.2. Inconvénients	49
3. Le risque de non-paiement	49
3.1. Evaluer le risque de non-paiement	50
3.1.1. Les différents risques de crédit	50
3.1.2. Les déterminants du risque de crédit	51
3.1.2.1. La répartition du chiffre d'affaires	51
3.1.2.2. Les caractéristiques de l'acheteur	51
3.1.2.3. L'échéance de paiement	52
3.1.3. L'évaluation du risque de crédit	52
3.2. La lettre de crédit stand-by (LCSB)	52
3.2.1. Technique	53
3.2.2. Encadrement juridique	55
3.2.3. Rôle des documents	55
3.2.4. Avantages et inconvénients	55
3.3. L'assurance-crédit	56
3.3.1. Mécanisme	56
3.3.2. Prime et indemnisation	58
3.3.2.1. Prime	58
3.3.2.2. Indemnisation	59
3.3.3. Les risques couverts	59
3.3.3.1. Les risques commerciaux	59
3.3.3.2. Les risques politiques	60
3.3.3.3. Les risques monétaires	60
3.3.4. Activités de conseil	60
3.4. Escompte à forfait (« forfaiting »)	61
3.4.1. Principe	61

3.4.2.	Avantages	62
3.4.3.	Inconvénients	62
3.4.4.	Coût.....	62
3.4.5.	Variantes de forfaiting.....	62
3.4.5.1.	Le forfaiting avec « garantie-cadre ».....	63
3.4.5.2.	Le forfaiting avec remise préalable des traites « in trust ».....	63
3.4.5.3.	Le forfaitage d'effets escomptés « sauf bonne fin ».....	63
3.5.	Le choix d'une technique de couverture du risque de non-paiement.....	63
3.5.1.	Quelques règles générales utiles à retenir	63
3.5.2.	Tableau des avantages et inconvénients des différentes techniques de protection.....	64
4.	Le risque de change.....	67
4.1.	Le marché des changes.....	68
4.1.1.	Les composantes du marché des changes	68
4.1.1.1.	Le marché au comptant	68
4.1.1.2.	Le marché du dépôt.....	68
4.1.1.3.	Le marché à terme	69
4.1.2.	Les différents régimes de changes.....	69
4.1.2.1.	Les régimes de changes fixes	69
4.1.2.1.1.	Mécanisme.....	69
4.1.2.1.2.	Avantages.....	70
4.1.2.1.3.	Inconvénients.....	70
4.1.2.2.	Les régimes de changes flottant librement.....	70
4.1.2.2.1.	Mécanisme.....	70
4.1.2.2.2.	Avantages.....	71
4.1.2.2.3.	Inconvénients.....	71
4.2.	Le risque de transaction	72
4.2.1.	Définition	72
4.2.1.1.	Le cas de l'importateur.....	72
4.2.1.2.	Le cas de l'exportateur.....	73
4.2.2.	Politique de couverture	73
4.2.2.1.	La naissance du risque de transaction	73
4.2.2.2.	La détermination des seuils de tolérance	74
4.2.3.	Position de change.....	75

4.2.4.	Estimation de l'évolution des taux de change.....	76
4.2.4.1.	L'analyse économique.....	76
4.2.4.2.	L'analyse statistique.....	77
4.3.	Les techniques de couverture du risque de change	78
4.3.1.	Choix de la monnaie de facturation.....	78
4.3.1.1.	Choisir la monnaie nationale.....	78
4.3.1.2.	Choisir une devise	79
4.3.2.	Termaillage.....	80
4.3.3.	Clauses d'indexation.....	81
4.3.4.	Compensation.....	81
4.3.5.	Swaps	82
4.3.6.	Assurance change	83
4.3.7.	Marché des changes à terme	83
4.3.7.1.	Principe.....	83
4.3.7.2.	Les caractéristiques de change à terme	84
4.3.7.3.	Le risque de retournement du terme	84
4.3.7.4.	Exemple de couverture d'une exportation.....	84
4.3.7.5.	Exemple de couverture d'une importation	85
4.3.7.6.	Le choix entre la couverture à terme et la couverture au comptant.....	85
4.3.8.	Marché monétaire.....	85
4.3.8.1.	Les prêts en devises	86
4.3.8.2.	Les emprunts en devises ou « avances en devises ».....	86
4.3.8.3.	Facteurs décisionnels	86
4.3.8.4.	Exemple de couverture sur le marché monétaire : le cas de l'exportation.....	87
4.3.8.5.	Le choix entre la couverture au comptant et la couverture à terme.....	87
	Allez vous décider de vous couvrir au comptant ou à terme ? Se couvrir à terme	88
4.3.9.	Options de devises.....	88
4.3.9.1.	Définition et principe	89
4.3.9.2.	Terminologie.....	89
4.3.9.3.	Avantages et inconvénients.....	89
4.3.9.4.	Exemples.....	90
4.3.9.4.1.	Couverture de change d'une importation par achat d'une option de vente.....	90
4.3.9.4.2.	Couverture de change d'une exportation par achat d'une option d'achat	90

4.3.10.	Contrat de change à terme avec participation.....	91
4.3.10.1.	Principe.....	91
4.3.10.2.	Exemple (fictif)	92
4.3.11.	Choix d'une technique de couverture.....	92
5.	Le risque de perte de compétitivité	94
5.1.	Cas de l'exportation : un exemple	94
5.2.	Cas de l'importation : un exemple	95
5.3.	Règles générales.....	95
5.3.1.	A court terme.....	95
5.3.2.	A moyen et long terme.....	96
6.	Le risque de non-exécution.....	97
6.1.	Les sûretés réelles	98
6.2.	Les sûretés personnelles.....	98
6.2.1.	Le cautionnement.....	98
6.2.2.	Les garanties bancaires	98
6.2.2.1.	La garantie sur demande.....	99
6.2.2.2.	La garantie bancaire motivée.....	100
6.2.3.	Les engagements du constituant de la sûreté d'accomplir certaines prestations ou de s'abstenir de certains actes.	100
6.3.	Les quatre champs d'application des garanties.....	101
6.3.1.	La garantie de soumission (en anglais, « bid bond »).....	101
6.3.2.	La garantie de remboursement d'acompte (en anglais « advance payment bond») 101	
6.3.3.	La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (en anglais «performance bond»)101	
6.3.4.	La garantie de retenue de garantie (« retention money bond »).	102