

République Algérienne Démocratique Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou Faculté des Sciences
Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion Département des
Sciences commerciales



Cours du module :

Techniques du commerce international (TCI)

Niveau : 3ème année

Spécialité : Commerce International et logistique

Chargée de cours et TD : Dr. SIDI MAMMAR Lydia

Année universitaire: 2023/2024

Introduction

Dans le cadre du commerce international, l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur) n'affichent pas toujours les mêmes priorités. Tandis que l'acheteur entend recevoir la marchandise commandée conformément à la qualité, à la quantité et aux délais convenus, le vendeur veut avant tout être sûr d'être payé dans les temps. Pour diminuer les risques assumés par les deux parties et renforcer leurs relations commerciales, les banques ont développé différentes solutions de financement. De nombreuses techniques de paiement contribuent à mettre de l'huile dans les rouages du commerce international en comblant l'écart entre les attentes différentes des exportateurs et des importateurs au sujet des délais de paiement.

Ainsi, ce cours a pour objectif principal de doter les étudiants des notions de base et des connaissances nécessaires relatives aux techniques bancaires destinées au financement et paiement des opérations d'importation et d'exportation.

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

Ce travail suivra un cadre d'analyse financier et technique. Ainsi, pour mettre en place ce cadre, chaque chapitre propose un exposé théorique et pratique étayé par des schémas, tableaux et figures explicatifs et complété par des discussions et interprétations, destiné à faciliter l'assimilation des différents sujets abordés pour les étudiants.

Pour ce faire, sept chapitres seront développés dans ce cours, dans lesquels il sera d'abord question de poser le curseur dans le premier chapitre sur les fondements juridiques et économiques pour parvenir à négocier, à l'import ou à l'export, et conclure un contrat du commerce international. Il s'agit aussi de comprendre le mécanisme d'établissement et d'échange des documents liés au contrat du commerce international.

Le deuxième chapitre se focalisera à comprendre et saisir le contenu et l'importance des incoterms dans la cadre des opérations de négociation et de conclusion des contrats de commerce international.

Le troisième et quatrième chapitres seront consacrés à étudier les techniques et modalités de financements des exportations, respectivement, à court terme et long moyen terme. Le cinquième chapitre mettra en évidence les instruments et supports de paiement des transactions de commerce international. Les deux derniers chapitres s'intéresseront au risques et techniques de couvertures liés aux opérations de commerce extérieur

Plan du cours

Chapitre 01 : Les contrats de commerce international

1. Définition d'un contrat de commerce international
2. Aspects juridiques liés au contrat de commerce international
3. La substance économique du contrat de commerce international

Chapitre 02 : Les Incoterms

1. Concepts liés à la logistique internationale
2. Cadre général des incoterms
3. Contenu des incoterms
4. Les modifications apportées par les incoterms 2020

Chapitre 03 : Les techniques de financement du commerce international à court terme

1. Le crédit de préfinancement
2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger (MCNE)
3. Les avances en devises
4. L'affacturage / le « Factoring »

Chapitre 04 : Les techniques de financement du commerce international à moyen et long terme

1. Le crédit fournisseur
2. Le crédit Acheteur
3. Le Crédit-bail international
4. Le Forfaitage (forfaiting)

Chapitre 05 : Les techniques de paiement du commerce international

1. Les instruments de paiement
2. Les techniques de paiement
 - a) L'encaissement simple
 - b) Le contre remboursement
 - c) La remise documentaire
 - d) Le crédit documentaire

Chapitre 06 : Les risques liés aux opérations de commerce international

1. La notion de risque
2. Les risques liés au financement des exportations
3. Les risques liés au paiement d'une transaction internationale
4. Le risque de change

Chapitre 07 : Les techniques de couverture contre les risques liés au commerce international

1. La couverture aux risques de non-paiement
2. Les cautions /garanties
3. La couverture contre le risque de change

Chapitre I : Les contrats du commerce international

Toute opération de commerce international se traduit par la conclusion d'un contrat de commerce international qui prend naissance lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente/achat à l'international.

L'objectif de ce premier chapitre est de distinguer les caractéristiques juridiques et économiques d'un contrat de commerce international. Il s'agit aussi de poser le curseur sur les éléments pertinents et les principaux documents constitutifs d'un contrat de commerce international.

1. Définition du contrat de commerce international

Le contrat de commerce international renvoi au contrat qui implique une opération de *mouvement transfrontalier de biens ou de services* mettant en jeu des *cadres juridiques différents*¹. Donc le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont parties prenantes.

C'est un contrat qui permet la réalisation d'une opération de commerce extérieur. La spécificité de ce type de contrat c'est qu'il comporte des éléments « *d'extranéité* ». Ces éléments indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats. En revanche, un contrat « *interne* » ne comporte aucun élément d'extranéité.

En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit universel applicable, ce contrat constitue :²

- Un moyen de preuve en cas de litige
- Détermine les droits et les obligations des deux parties
- Assure la clarté de l'objet du contrat
- Permet la prévision des cas exceptionnels par les clauses

Un contrat de commerce international est légal quand il assure :

- Le consentement entre les deux parties : sans vices (sans violence ni manipulation...)
- L'objet (la chose ou la prestation sur laquelle porte le contrat)
- La cause : le respect des lois et bonnes mœurs (accord légal, nature des produits échangés)
- Indication des clauses et conditions de vente (honnêteté)

¹ CHAUVIER Stéphane, 2007, « Le contrat international », édition VUIBERT, Paris, p. 5.

² DELACOLLETTE Jean, 1991, « Les contrats de commerce internationaux », édition De Boeck Université, Paris, p. 12.

2. Aspects juridiques liés au contrat de commerce international

Le contrat de commerce international est régi par des fondamentaux juridiques sur lesquels reposent les transactions internationales. Formalisées après la Première Guerre mondiale, ces normes et règles communes entre pays visent à encadrer et faciliter les échanges internationaux selon le principe du libre-échange, favorisant ainsi le développement des entreprises à l'international.

2.1. Les règles régissant le contrat de commerce international

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. De sa nature, il ne peut pas trouver son origine juridique dans les lois d'un seul pays. Ainsi, des conventions internationales traitent de son existence.

2.1.1. Les conventions internationales

La première de ces conventions internationales « *la Convention de Vienne de 1980* ». Elle fait suite à de précédentes tentatives de réglementation uniforme du droit international de la vente. Elle est un système unifié (application du droit international privé) qui permet d'encadrer de ce fait la conclusion de contrats entre des parties se trouvant dans des pays différents. Elle pose un ensemble de règles relatives au respect de l'accord Exportateur/Importateur³. Elle détermine les obligations des parties concernées et les sanctions en cas de non-respect des conditions de vente. Aujourd'hui, cette convention a reçu l'adhésion de plus de 70 Etats, malgré l'absence notoire de certains pays tels la Grande-Bretagne.

La deuxième source de droit international de la vente, est « *la Convention de Rome* » (du 19 juin 1980). La Convention est en vigueur dans le cadre de l'Union Européenne. Elle unifie les règles de conflit de lois. Elle s'applique uniquement aux situations de conflit de lois. La Convention de Rome ne s'applique pas uniquement aux contrats de vente de marchandises (contrairement à la Convention de Vienne).

Ensuite, « *la Convention de Hambourg* » sur le transport des marchandises par mer. Appelée aussi « Règles de Hambourg », établi un régime juridique uniforme régissant les droits et obligations des chargeurs, transporteurs et destinataires liés par un contrat international de transport par mer : obligations / Droits. De plus, les conventions de « *la Haye* » (du 15 juin

³ NEUMAYER Karl., MING Catherine., DESSEMONTET François., 1993, « Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises », édition CEDIDAC, Paris, p. 8.

1955 et du 22 décembre 1986). Son objectif est d'unifier les contrats de vente à l'international relatifs à la vente de marchandises.

2.1.2. Les traités commerciaux

Les traités commerciaux sont les accords signés entre plusieurs pays pour faciliter les échanges commerciaux, économiques et financiers. À la différence des conventions internationales, les traités ont un caractère obligatoire. Ils peuvent par exemple permettre de limiter les droits de douanes ou de simplifier les démarches d'exportation entre certains pays.

L'**Union européenne (UE)** une union politico-économique de vingt-sept États européens qui délèguent ou transmettent par traité l'exercice de certaines compétences à des organes communautaires. L'UE est régie par le traité de Maastricht et le traité de Rome, dans leur version actuelle, depuis le 1^{er} décembre 2009 et l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne.

Sur le continent américain, on retrouve par exemple l'**Accord de libre-échange nord-américain**, « **ALENA** » : un accord instituant une zone de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Le traité entre officiellement en vigueur EN 1994. Il est par la suite remplacé par l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) en juillet 2020.

De plus, l'**Association des Nations de l'Asie du Sud-Est « ASEAN »** (1967) qui a été a été élargie à ce qu'on appelle : « Partenariat Régional Economique Global » (RCEP) qui regroupe les 10 pays de l'Asean, ainsi que la Chine, le Japon, la Corée du Sud, la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Cet ensemble représente un marché de plus de 2 milliards 200 millions d'habitants, soit 30 % de la population mondiale, là aussi près d'un tiers du PIB mondial. Cela représente plus que n'importe quel accord commercial sur la planète, davantage même que l'Union européenne.

2.1.3. La *lex mercatoria*

En plus des conventions et traités internationaux, la « *lex mercatoria* » constitue aussi une source de droit qui encadrent les transactions internationales. Elle consiste en un corpus de règles de droit relatives aux échanges commerciaux. Les règles qui y sont incluses sont des règles professionnelles propres mais qui ne font pas référence à un droit déterminé. De manière courante, on l'appelle également le droit des marchands ou le droit des praticiens. Ainsi, il s'agit de l'ensemble des règles d'usages, de coutumes et de principes généraux de droit, créés par les professionnels du commerce, pour encadrer les relations internationales. Les Incoterms sont une forme de *lex mercatoria*. Ils fournissent, à travers la

chambre de commerce internationale qui les a codifiées, une liste d'usages pour des ventes types, que les parties pourront choisir d'utiliser (voir chapitre 2).

Par ailleurs, les contrats de commerce international doivent avant tout respecter la réglementation en vigueur dans le pays de chacune des parties impliquées (vendeur, acheteur, etc.). À titre d'exemple, une entreprise ne peut pas exporter un produit interdit sur son territoire vers un autre pays, y compris s'il est légal dans ce dernier.

2.2. Les clauses relatives au contrat

Les clauses renvoient aux articles insérés dans un contrat et qui indiquent les détails relatifs à la vente notamment les droits et obligations. En effet, l'objectif est de déterminer, avec le plus de précisions possibles, le cadre juridique de la vente. La rédaction d'un contrat international engendre des risques pour l'exportateur et pour l'importateur ne résidant pas dans le même pays, ayant donc pas les mêmes lois ni les mêmes habitudes commerciales et culturelles. Plus la rédaction sera précise et complète, plus les risques de conflits seront limités.

2.2.1. Les clauses générales : (Conditions Générales à l'Export)

L'objet du contrat, la durée du contrat, la date/délai de livraison, le lieu de livraison, mode de paiement, date / délai de paiement, choix de l'incoterm, cadre juridique applicable au contrat du commerce international, la monnaie de règlement,

2.2.2. Les clauses spécifiques :

Ces clauses représentent une préparation des deux parties à certaines situations imprévues ou exceptionnelles. Ces clauses doivent être exprimées clairement pour éviter toute sorte de conflits et prévoir les solutions possibles :

a) Clause de sauvegarde / de renégociation du contrat / de réadaptation du contrat

Cette clause permettra aux deux parties dans le cas d'apparition de conditions pouvant altérer (changer) les bases du contrat, de trouver un accord convenable à l'intérêt de l'exportateur et de l'importateur. Clause qui permet aux deux parties en cas de changement de certaines conditions de vente (quantité, lieu de livraison...) de renégocier à nouveau.

b) Clause compromissoire

En cas de conflit, cette clause stipule la possibilité de recourir à l'arbitrage international.

c) Clause limitative de responsabilité

Permet d'indiquer où se limitent les responsabilités de l'exportateur (Exemple : préparation de la commande) et de l'importateur (Exemple : paiement).

➤ Cette clause se traduit généralement par le **Choix de l'incoterm**.

d) *Clause pénale*

Indique les pénalités (dommages et intérêts) par l'une des parties en cas de non-respect des conditions de vente.

e) *Clause résolutoire*

Détermine les causes qui peuvent mettre fin au contrat de vente.

f) *Clause de confidentialité*

Clause qui oblige les deux parties à ne pas divulguer les secrets relatifs au contrat et à l'accord convenu.

g) *Clause de cas de force majeure*

Suite à des conditions imprévues, indépendantes de la volonté des deux parties, certaines conditions peuvent ne pas être respectées.

Exemple : Catastrophes naturelles, changements climatiques et politique...

h) *Clause d'indexation des prix/ risque de change*

La nécessité d'indiquer la monnaie de paiement et le taux de change pour éviter tout changement du prix à payer en cas de fluctuation (augmentation/diminution) monétaires.

Sinon les parties concernées peuvent se mettre d'accord pour partager le risque de change (% de partage des pertes).

i) *Clause de dédit*

Clause qui permet à travers le paiement d'une somme d'argent définie de se dégager de certaines responsabilités insérées dans le contrat (par consentement).

j) *Clause Ducroire*

Permet au fournisseur de garantir son paiement à travers un intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur.

2.2.3. Les obligations du vendeur

L'article 30 de la Convention de Vienne énonce 3 obligations essentielles du vendeur. Premièrement, il doit délivrer la marchandise, de manière conforme à l'objet du contrat et en un lieu déterminé. La livraison, au sens de l'article 31, correspond à la mise à disposition de l'objet à l'acquéreur, dans l'établissement du vendeur. L'objet doit être conforme matériellement et juridiquement au contrat. En cas de manquement à cette obligation, la Convention de Vienne propose de nombreuses possibilités de recours (comme le versement de dommages et intérêts, aux articles 74 à 77 de la Convention). Les deux autres obligations essentielles sont le transfert de propriété et la remise des documents qui s'y rapportent.

Si un incoterm a été choisi, le vendeur devra assurer et transporter la marchandise selon les termes choisis. Le délai de livraison, son trajet, les moyens de transports et tous les éléments qui s'y rapportent dans le contrat devront être respectés.

2.2.4. Les obligations de l'acheteur

L'acheteur a deux obligations principales que l'on peut retrouver à l'article 53 de la Convention de Vienne. Ces obligations sont le paiement du prix et la prise de livraison de la chose. Le paiement du prix devra s'effectuer selon les termes du contrat. Il devra généralement s'effectuer quand l'objet du contrat sera mis à sa disposition (articles 58 et 59). L'acheteur devra se plier à toutes les autres obligations définies dans le contrat ou dans la Convention de Vienne.

2.3. Les types de contrat de commerce international

Plusieurs types de contrats internationaux sont couramment employés, au titre desquels on compte :

2.3.4. Le contrat de vente international

Le contrat de vente international se caractérise généralement par le fait que le siège ou l'établissement principal de l'une des parties au contrat est établi sur un territoire étranger. Le contrat de vente international peut être formé par la signature d'un contrat écrit et négocié entre les parties, ou résulter des conditions générales de ventes (CGV) du site marchand.

2.3.5. Le contrat de prestataire de services

Un prestataire met ses compétences et ses capacités à disposition d'un client afin d'exécuter une tâche définie. Pour encadrer la relation commerciale, il est indispensable de rédiger un contrat de prestation de services. Ce dernier matérialise une relation contractuelle dans laquelle un professionnel accomplit une mission pour le compte d'un donneur d'ordre. Par exemple, il peut s'agir d'un contrat de maintenance informatique, de service de sécurité, d'un service de ménage, etc.

2.3.6. Le contrat de distribution international

Le contrat de distribution a pour objet de mettre en place des points de vente sur un territoire géographique donné, de manière à ce que la clientèle de ce territoire puisse y avoir accès. Les contrats de distribution peuvent se concrétiser différemment selon les nécessités des parties : par exemple, il est possible de prévoir des méthodes spécifiques de vente correspondant à l'image des produits concernés.

2.3.7. Le contrat de sous-traitance internationale

Le contrat de sous-traitance internationale constitue également une forme juridique courante parmi les échanges internationaux. En effet, de nombreuses entreprises peuvent décider qu'il est plus judicieux pour elles de déléguer une partie de leur activité à une entreprise étrangère sous-traitante. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce choix : de plus faibles coûts, le savoir-faire d'entreprises étrangères spécialisées...etc.

2.3.8. Le contrat international de licence

Le propriétaire d'une marque, d'un brevet ou d'un logiciel autorise un licencié à utiliser commercialement son produit ou son service pour son activité, tout en gardant la pleine propriété. Le contrat de licence fixera les droits et obligations des parties.

3. La substance économique du contrat de commerce international

La notion économique du contrat international met en jeu les intérêts du commerce international. Le contrat implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières. C'est le volet économique du contrat qui est au centre.

Parmi les points essentiels devant figurer sur le contrat commercial, la *répartition des frais et des risques* liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "*incoterms*" (à voir dans le chapitre 02).

3.1. Notion de transfert de propriété et de risques

La réglementation autorise de déconnecter le transfert de la propriété du transfert des risques, c'est-à-dire, qu'il est possible de garder la propriété d'un emballage tout en transférant le risque de sa destruction à son client.

Il est, en conséquence, très important de savoir quand ont lieu respectivement le transfert de propriété et le transfert des risques. La réponse n'est pas la même suivant le référentiel légal pris en compte.

- **Transfert de propriété** : ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur a acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme.
- **Transfert de risques** : Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques. Aussi, le recours aux « *Incoterms* », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser,

constitue la meilleure solution. Les incoterms prévoient de multiples combinaisons suivant le mode de transport et ce que les parties au contrat de vente peuvent décider.

3.2. Les documents liés au commerce international

Les opérations du commerce extérieur s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigés par l'acheteur, et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en quatre catégories : documents de prix, document de transport, document d'assurance et documents annexes.

3.2.1. Les documents de prix

Les documents liés au prix englobent la facture pro-forma, la facture commerciale et la facture consulaire.

a) La facture pro-forma

La facture pro-forma est le premier document émis. Elle concerne exclusivement l'importateur, elle est nécessaire pour obtenir la licence d'importation quand elle est requise par les autorités du pays de l'acheteur⁴. Elle est une sorte de devis qui est établi par le fournisseur et qui donne une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise. L'intéressé peut confirmer ou non son intérêt pour la marchandise.

b) La facture commerciale (définitive)

Elle est établie par le fournisseur une fois que la marchandise est effectivement vendue, c'est le document qui concrétise la transaction commerciale entre le fournisseur et l'acheteur. Elle indique la nature de la marchandise ou la prestation et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est impossible à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.

c) La facture consulaire

Une facture consulaire est un document qui certifie les informations relatives à un envoi de marchandises. Cette certification a pour objet d'authentifier et d'affirmer l'existence de l'exportateur sur le territoire de sa circonscription. Elle sert de base pour déterminer les droits de douane.

d) La note de frais

L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

⁴ MONOD Didier-Pierre, 1993, « Techniques administratives du commerce international », éditions ESKA, Paris, p. 26.

3.2.2. Les documents liés à la marchandise (qualité et quantité)

Ce sont des documents qui revêt une grande importance pour l'importateur surtout. Ils sont d'une nature diversifiée. Certains peuvent être établis par l'exportateur, d'autres par des organismes officiels et spécialisés :

- a) **Le certificat d'origine (pays de production) :** ce document est établi soit : par l'administration des douanes du pays exportateur ou par un organisme officiel, tel qu'une chambre de commerce. L'objet de ce document est : l'authentification du contenu de la facture, certification de l'origine des produits.
- b) **Certificat d'agrément ou d'inspection :** on distingue
 - **Certificat d'agrément :** émane d'un tiers neutre, ou organisme spécialisé qui a pour objet de certifier l'expédition (quantité, qualité, l'état de l'emballage, la qualité de la marchandise, les agréateurs sont bien connus et ont une réputation internationale.
 - **Certificat d'inspection :** établit par un organisme spécialisé chargé de renseigner l'acheteur sur l'état de la marchandise se trouvant généralement en cours de fabrication, en magasin ou en cours d'embarquement.
- c) **Le certificat sanitaire :** il est émis par un organisme officiel, il certifie la bonne qualité sur le plan sanitaire de certains produits comestible (semoule, viande)⁵. Le but de ce document est d'attester l'absence de maladies.
- d) **Le certificat d'analyse :** certificat émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés (produit pharmaceutique, produit chimique). Établi soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquant les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettant ainsi d'en garantir le bon état.
- e) **Le certificat phytosanitaire :** il est établi en générales, pour attester de la conformité sanitaire des marchandises. Ces derniers concernent les plantes, fleurs et fruits. Il ne peut être délivré que par un service spécialisé.

⁵ MEYER Valère et ROLIN Christian., 1997, « Techniques du commerce international », Ed. Nathan, Paris, p. 97.

- f) **Les listes de colisage et de poids** : précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux. Il fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant l'expédition (nombre, poids, marque, dimension...).
- g) **Le certificat d'analyse ou de qualité** : établi soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquant les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettant ainsi d'en garantir le bon état.
- h) **Les documents douaniers** : les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée

3.2.3. Les documents de transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peut faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion).

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime

a) Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;
- C'est le titre de propriété des marchandises ;
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

A l'arrivée du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

b) La lettre de transport aérien (air way bill) LTA

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions vente et la L.T.A doit l'indiquer. Pour retirer la

marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre, appelé « avis d'arrivée », établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.⁶

c) La lettre de transport routier (truck way bill) LTR

C'est le document de transport par route. Il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la lettre de voiture internationale. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur⁷.

d) Le duplicata de lettre de voiture international DLVI

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). C'est un reçu d'expédition nominatif. Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expéditeur. Il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être endossée.

e) Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

3.2.4. Les documents d'assurance

Ce sont des documents délivrés par les compagnies d'assurance pour assurer les marchandises en provenance ou à destination de l'étranger contre les risques énumérés dans le contrat.

a) La police d'assurance : C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte. Il détermine précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe des différentes polices d'assurance : la police de voyage, la police flottante ou police d'abonnement, la police tiers-chargeur.

b) Le certificat d'assurance : ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les

⁶ MONOD Didier-Pierre, 1993, *Opcit.*, p. 123.

⁷ MONOD Didier-Pierre, 2002, « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, p. 226.

marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.

- c) **L'avenant** : toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des clauses) doit faire l'objet d'un avenant. C'est un acte écrit constatant la modification apportée aux clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

Le contrat du commerce extérieur est une nécessité pour l'aboutissement de toute transaction internationale, puisqu'il détermine les obligations, les responsabilités ainsi que les risques entre les acteurs de la transaction.

Chapitre II : Les INCOTERMS

Avec la multiplicité des acteurs qui interviennent dans une transaction du commerce international, à savoir, l'exportateur, l'importateur et le transporteur (ou leurs représentants), on se pose les questions suivantes : Qui supportera les frais de transport? Qui supportera le risque de perte ou de dommage de marchandises? A partir de quel moment peut-il y avoir le transfert de risque et de propriété de la marchandise? Pour répondre à ces questions, on fait appel aux incoterms.

Dans un premier temps, ce chapitre est dédié à la présentation des avantages, de l'objectif et des critères de choix des incoterms. Ensuite, il se focalisera sur le contenu des incoterms en tenant compte des dernières modifications apportées en 2020.

1. Concepts liés à la logistique internationale

Avant d'expliquer le contenu et le principe des INCOTERMS, il est important de maîtriser certains concepts liés à la logistique internationale.

Manutention : l'ensemble des opérations d'Embarquement/Débarquement

Embarquement : chargement en transport principal (navire, avion, train, remorque...)

Débarquement : déchargement du transport principal (le fret)

Rupture de charge : nombre de fois où la marchandise est chargée et déchargée

Groupage : réunir un ensemble de colis/ marchandises à envoyer par l'expéditeur pour compléter la charge d'un conteneur pour la même destination.

2. Cadre général des incoterms

Nous intéresserons à la définition, aux objectifs et aux critères de choix des incoterms.

2.1. Définition des incoterms

Dans une opération de commerce international, l'acheminement de la marchandise nécessite souvent plusieurs transports, des dédouanements aussi bien à l'import qu'à l'export, des chargements et des déchargements. Les incoterms « *International commercial terms* » ou « *Conditions Internationales de Ventes* » (CIV) en français, sont des termes commerciaux qui rétablissent dans le cadre d'une transaction internationale les obligations réciproques de l'acheteur et du vendeur au regard des frais, des risques¹ et des documents². Ils déterminent de manière précise, la répartition des coûts et des risques entre l'exportateur et l'importateur, au

¹ C'est-à-dire, qui doit supporter les coûts et frais supplémentaires qui peuvent survenir en cours de voyage, aussi bien que les avaries qui peuvent être causées aux marchandises.

² Autrement dit, qui de l'importateur ou de l'exportateur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises? Les incoterms apportent une réponse claire à cette question.

moment de la conclusion du contrat de vente³. Ils visent à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés en commerce international, en définissant par un terme unique, une relation donnée entre un client et un fournisseur.

Les Incoterms ont été développés par la *Chambre de Commerce Internationale* depuis 1936. Le but de ces normes internationales était et est d'ailleurs toujours de fixer un cadre de conditions générales de vente facilitant les transactions commerciales dans le domaine de l'import-export. Ainsi, les incoterms peuvent être utilisés dans le monde entier et sont mis à jour suivant les évolutions économiques mondiales et les grandes tendances dans le commerce international. A ce effet, les incoterms font l'objet de modifications régulières chaque décennie (1980, 1990, 2000, 2010, 2020) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international.

Cependant, les contractants doivent veiller à faire référence à la même version des incoterms, la dernière actualisation date de 2020 et comporte des modifications par rapport aux versions antérieures. Il est donc recommandé d'indiquer clairement, par exemple, que le contrat est régi par les Incoterms 2020.

Conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N°15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce internationale peuvent être inscrits dans les contrats commerciaux.

2.2.Objectifs des incoterms

Les incoterms visent à :

- Définir les droits et obligations de l'exportateur et de l'importateur ;
- Déterminer le moment de transfert de risque et de propriété ;
- Eviter les malentendus et les risques de conflits ;
- Utiliser un langage commun ;
- Définir les responsabilités de manutention et dédouanement.

2.3.Critère de choix des incoterms

Le choix des incoterms se détermine par l'état du marché et les rapports de force entre les partenaires d'une transaction internationale, du degré de la maîtrise des opérations du transport et de de la politique interventionniste de l'Etat.

A•. L'état du marché et les rapports de force :

- Concurrence ou monopole

³ JOLIVET Emmanuel & FERRIER Didier., 2003, « Les Incoterms », édition Litec, Paris, p. 32.

- Qualité du produit

B•. La maîtrise des opérations du transport

- Si l'entreprise dispose de ses propres engins du transport
- Une longue tradition dans les transactions internationales

C•. L'intervention de l'Etat (soit vendre CIF ; acheter FOB).

3. Contenu des Incoterms (2020)

Les Incoterms sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. Ils s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante (Exemple : EXW New York).

3.1.Détail des incoterms

Depuis le 1er Janvier 2020, les incoterms 2010 sont devenus les incoterms ICC 2020.

Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suit 18:

EXW : (Ex Works) à l'usine

Le vendeur met la marchandise à disposition dans son entrepôt, c'est son unique obligation. C'est l'acheteur qui supporte le chargement puis le transport jusqu'à la destination finale, ainsi que les frais, assurances, formalités et risques associés.

FCA : (Free Carrier) Franco transporteur

Le vendeur remet la marchandise au transporteur choisi et payé par l'acheteur. C'est à ce moment que le transfert des risques s'opère. Le vendeur prend en charge le transport jusqu'à la destination finale, ainsi que les frais, assurances, formalités et risques associés.

FAS : (Free Along side Ship) Franco le long du navire

Le vendeur livre la marchandise le long du navire (en supportant les frais inhérents), au port d'embarquement convenu, et se charge de dédouaner la marchandise à l'exportation. C'est à cette étape que les risques et frais sont transférés à l'acheteur, et ce jusqu'à la destination finale.

FOB : (Free on board) Franco à bord

Le vendeur livre la marchandise à bord du cargo (en supportant les frais inhérents), au port d'embarquement convenu, et se charge de dédouaner la marchandise à l'exportation. C'est à

cette étape que les risques et frais sont transférés à l'acheteur, et ce jusqu'à la destination finale.

CFR : (Cost and freight) Coût et Fret

Le vendeur gère le transport et ses frais jusqu'au port de destination. Il se charge des formalités d'export et règle les droits et taxes liés. L'acheteur prend en charge les frais à l'arrivée des marchandises au port de destination, et les formalités à l'import (en payant les droits et taxes liés). En revanche, l'assurance du transport maritime étant assumée par l'acheteur, ce dernier endosse les risques à partir de la livraison sur le bateau au port d'embarquement.

CPT : (Carriage Paid to) Port payé jusqu'à

Le vendeur fait ici le choix du transporteur et paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à destination. Il se charge du dédouanement de la marchandise à l'exportation. En revanche, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur au moment où la marchandise est remise au transporteur principal car l'assurance est à la charge de l'acheteur.

CIF : (Cost and Insurance Paid to) Coût, Assurance et Fret

Même principe que le CFR mise à part l'assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise qui est prise en charge par le vendeur.

CIP : (Carriage and Insurance Paid to) Port payé, assurance comprise, jusqu'à

Même principe que le CPT mise à part l'assurance transport contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise qui est prise en charge par le vendeur.

DAP : (Delivery at Place) Rendu au lieu de destination

Le vendeur assume le transport des marchandises, les coûts et les risques *jusqu'au point de livraison convenu* (le terminal du port ou au lieu de destination convenu). Le déchargement est pris en charge par l'acheteur. Ce dernier supporte les formalités, droits et taxes d'importation.

DPU⁴ : (Delivered at Place Unloaded) Rendu au lieu de destination déchargé

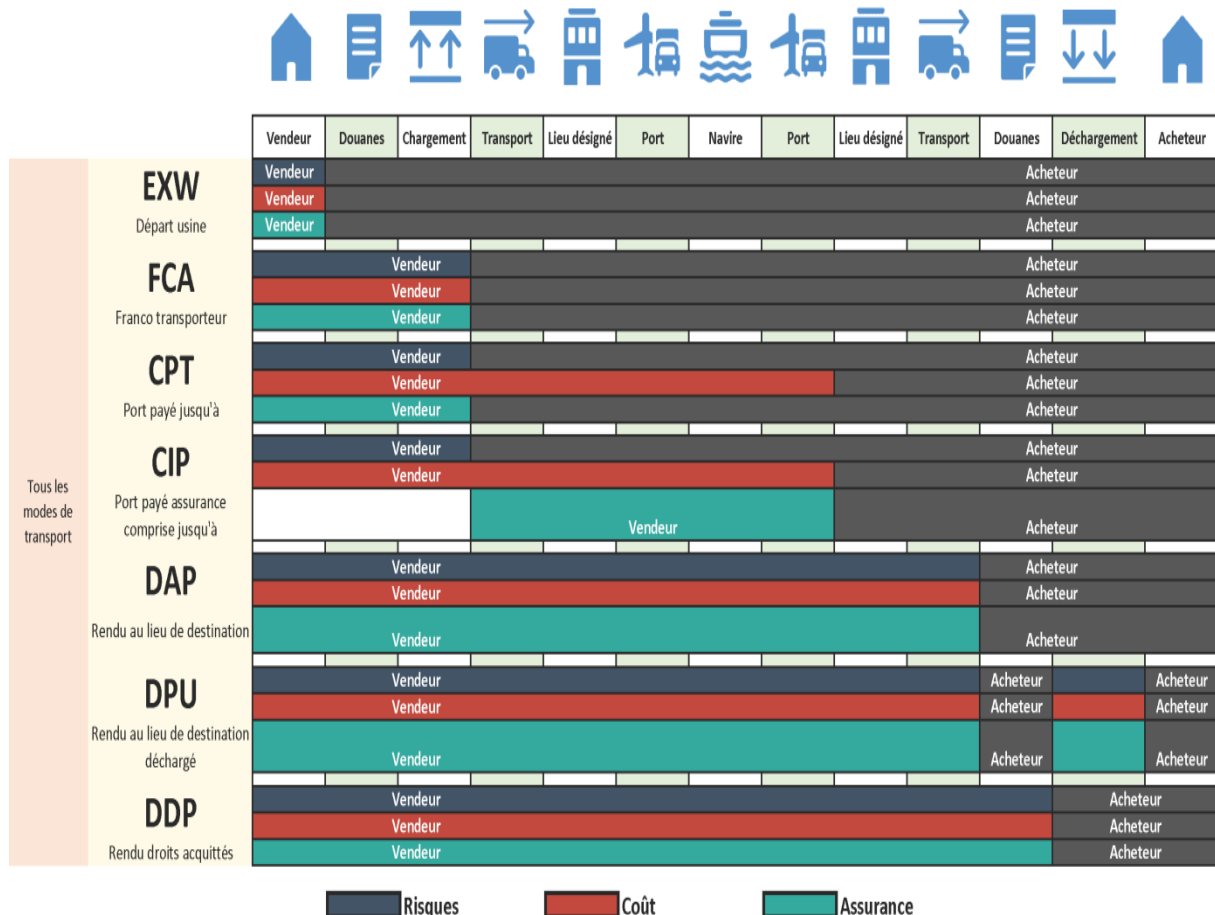
Il signifie que l'exportateur livre les marchandises et transfère les risques à l'importateur une fois les *marchandises déchargées* au lieu de destination convenu. Le transfert de risque est effectif à ce moment-là. Le dédouanement à l'importation et les frais afférents demeurent à la charge de l'importateur.

⁴ Remplace la règle DAT de 2010 (livré au terminal), dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal.

DDP : (Delivered Duty Paid) Rendu droits acquittés

La quasi-totalité des coûts et risques est prise en charge par le vendeur. Il effectue le dédouanement à l'export et à l'import et supporte toutes les taxes. Les marchandises sont acheminées jusqu'au lieu de destination. L'acheteur se charge simplement de leur déchargement.

Figure N°01 : Détails des incoterms 2020.



Source : <https://www.centrimex.com/outils-pratiques/incoterms/>, consulté le 05/11/2023.

3.2. Classement des incoterms

Nous pouvons classer les incoterms suivant quatre (04) paramètres de distinction :

3.2.1. En fonction du mode de transport

- **Maritimes** : c'est-à-dire exclusivement réservé au transport maritime (ou par voie d'eau intérieures) : FAS, FOB, CFR, CIF
- **Tous modes de transport** : aérien, terrestre, maritime dès lors que ce dernier s'inscrit dans un transport multimodal : Six sont des Incoterms tous modes de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.

3.2.2. En fonction de la forme de livraison

Les marchandises peuvent être livrées directement par l'exportateur à l'importateur ou plus généralement à des auxiliaires du transport :

- **Livraison directe** : EXW, DAT, DAP, DDP
- **Livraison indirecte** : FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIF, CIP.

3.2.3. En fonction de la famille

- **Le groupe E (pour EX)** : qui comporte un seul terme EXW
- **Le groupe F (pour FREE)** : qui comporte trois termes : FCA, FAS et FOB
- **Le groupe C (pour COST ou CARRIAGE)** : qui comporte quatre termes : CFR, CIF, CPT et CIP
- **Le groupe D (pour DELIVERED)** : qui comporte cinq termes : DAT, DAP et DDP

Groupe E	Départ usine	Obligation minimale par le vendeur	EXW
Groupe F	Free ou Franco	Le vendeur n'assume ni les risques, ni le coût de transport principal	FCA, FAS, FOB
Groupe C	Cost ou carriage coût ou port	Coût de transport assuré par le vendeur	CFR, CIF, CPT, CIP
Groupe D	Delivered ou rendu	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal	DAP, DPU, DDP.

3.3. Calcul des coûts des incoterms

Pour le calcul des prix, il suffit d'additionner le total des coûts et frais à la charge du vendeur pour chaque Incoterm choisi.

Etant donnée les opérations de la chaîne logistique :

1. Emballage et marquage de la marchandise ;
2. Chargement (camion, wagon) ; Empotage (conteneur) en usine ou entrepôt de départ ;
3. Pré acheminement au port, à l'aéroport, à la plate-forme de groupage ou au terminal ;
4. Formalités douanières export ;
5. Passage portuaire, aéroportuaire, plate-forme de groupage au terminal de départ (chargement) ;
6. Transport principal ;
7. Assurance transport ;

8. Passage portuaire, aéroportuaire, plate-forme de groupage au terminal d'arrivée (déchargement) ;
9. Formalités douanières import (droits et taxes) ;
10. Post-acheminement en usine ou en entrepôt d'arrivée.

Le tableau ci-dessous retrace le calcul du cout et du prix de chaque incoterm

EXW : (obligations minimales)	Frais de fabrication + Frais d'exploitation + Marge bénéficiaire + Emballage
FCA (transport principal non acquitté)	EXW + Chargement + Pré-acheminement + Formalités de douane export.
FAS (réservé au transport export Maritime).	FCA +Déchargement (Mise à quai)
FOB (réservé au transport export Maritime)	FAS +Passage portuaire +Embarquement (mise à FOB)
CFR CPT	FOB (<i>réservé au transport maritime</i>) + Fret principal Ou (<i>pour les autres modes de transport : Aérien , Routier, Ferroviaire</i>) FCA +Déchargement (mise à terminal) du pré-acheminement +manutention du départ +fret principal
CIF CIP	CFR (<i>réservé au transport maritime</i>) +Assurance CPT (<i>pour les autres modes de transport : Aérien , Routier, Ferroviaire</i>) +assurance
DAP	CIF +Manutention à l'arrivée (débarquement) + post acheminement jusqu'au lieu de livraison convenu avec l'acheteur CIP +Manutention à l'arrivée (débarquement) + post acheminement jusqu'au lieu de livraison convenu avec l'acheteur
DPU	DAP + déchargement de la marchandise
DDP	DPU +Dette douanière import
Prix d'achat de l'importateur = DDP	
Marge de l'importateur (% du DDP)	
Prix de vente au grossiste	
Marge du grossiste	
Prix de vente au détaillant	

4. Les modifications apportées par les incoterms 2020

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000, 2010, 2020) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international. De ce fait, en 2020, une nouvelle version des Incoterms a été publiée, venant remplacer celle de 2010 qui commençait à être obsolète.

Les Incoterms (version 2020) tiennent compte de la croissance de l'économie, de l'attention grandissante portée à la sécurité dans le transport des marchandises, de la souplesse de la couverture d'assurance :

- **L'Incoterm DPU remplace l'incoterm DAT** : dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal. Ainsi, l'exportateur livre les marchandises et transfère les risques à l'importateur une fois les marchandises déchargées au lieu de destination convenu. Au passage, le DPU vient se placer après DAP.
- **Niveau de couverture d'assurance différenciée entre CIP et CIF*** : la version 2010 impose un niveau de couverture minimale identique par les deux règles. La règle CIP impose désormais une obligation de couverture « tous risques », qui augmente le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.
- **Incoterm FCA avec l'option « connaissance à bord »** : L'Incoterm FCA 2020 précise désormais que les Parties peuvent prévoir dans leur contrat que l'acheteur donnera les instructions nécessaires à son transporteur pour communiquer au vendeur un connaissance comportant une mention de mise à bord permettant ainsi d'attester que les marchandises sont bien à bord du mode de transport principal.
- **Clarification des coûts** : Le principe est que le vendeur est responsable des frais jusqu'au point de livraison et l'acheteur, pour les frais au-delà de ce point. Ce changement apporte une réponse au sujet du nombre croissant de différends au sujet de la répartition des coûts, notamment ceux qui surviennent à l'intérieur ou à proximité du port de livraison.

Au total, nous pouvons dire que les Incoterms permettent de déterminer de manière codifiée, claire et précise les conditions de livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente, d'où l'intérêt grandissant de leur maîtrise par l'ensemble des acteurs participants à une opération de commerce international.

Chapitre III : Les techniques de financement du commerce international à court terme

En abordant les marchés étrangers, l'entreprise sera confrontée à un besoin en trésorerie et en financement accru qu'elle devra financer. En effet, les besoins de financement augmentent, les ressources quant à elles n'augmentent pas proportionnellement dans le même temps, l'excédent de trésorerie n'apparaissant qu'à terme. 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. Le banquier accompagne donc l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

Cependant, il est aléatoire de prétendre se lancer à l'international sans avoir préalablement analysé la *situation financière de l'entreprise et élaborer un plan de financement* des opérations internationales. Ne pas s'y préparer, pourrait hypothéquer la situation saine que l'entreprise occupe sur son marché permanent. L'analyse du financement consistera donc 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.

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

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

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

Ce présent chapitre sera dédié à étudier les principales techniques de financement à court terme que les exportateurs peuvent trouver auprès des banques, à savoir : le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, les avances en devises à l'export et le forfaitage.

1. Le crédit de préfinancement

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

1.1.Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises.

Les crédits de préfinancement permettent à l'entreprise de disposer de la trésorerie nécessaire pour couvrir les frais supportés avant le démarrage d'un marché ou la commercialisation d'un produit¹. Par exemple, lors du lancement d'un nouveau produit, de nombreux frais doivent être engagés par l'entreprise (recherche de partenaires commerciaux, études de marché, rémunération des concepteurs, etc.).

Il existe deux types de crédits de préfinancement :

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

Ainsi, un crédit de préfinancement permet à l'entreprise de couvrir ses frais en attendant de pouvoir vendre son produit.

1.2.Caractéristiques

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel, elle peut aller jusqu'à la naissance de la créance. Le remboursement du crédit est assuré soit :

- Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit étranger.
- Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

Le coût de crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat plus les commissions bancaires. Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire².

¹ NARASSIGUIN Philippe, 2019, « Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie », Ed. Ellipses, Paris, p. 34.

² CHERIGUI Chahrazed, 2014, « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », Mémoire de Magister en droit bancaire et financier, Université d'Oran, p. 116.

1.3. Avantages et limites

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur).

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

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

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

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

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de la marchandise du territoire douanier.

2.1. Définition

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

Donc, ce crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir de moment où celles-ci existent juridiquement.

2.2. Caractéristiques

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

Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.

Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les marges (commissions bancaires). À fin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

2.3. Avantages et limites

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

Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;

Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

- Risque de non-paiement ;
- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle de pays).

3. Les avances en devises

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

3.1. Définition

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.

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

3.2. Avantages et limites

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- L'emprunt en devise présente l'avantage d'être également une technique de couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple se base sur un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

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

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;

- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

4. L'affacturage / le « Factoring »

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

4.1. Définition

L'affacturage un contrat par lequel un exportateur « adhérent » cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor »¹ (un établissement de crédit spécialisé), contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor réglé l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions puis se charge de recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

4.2. Caractéristiques

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.

Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change), un moyen de financement des créances.

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

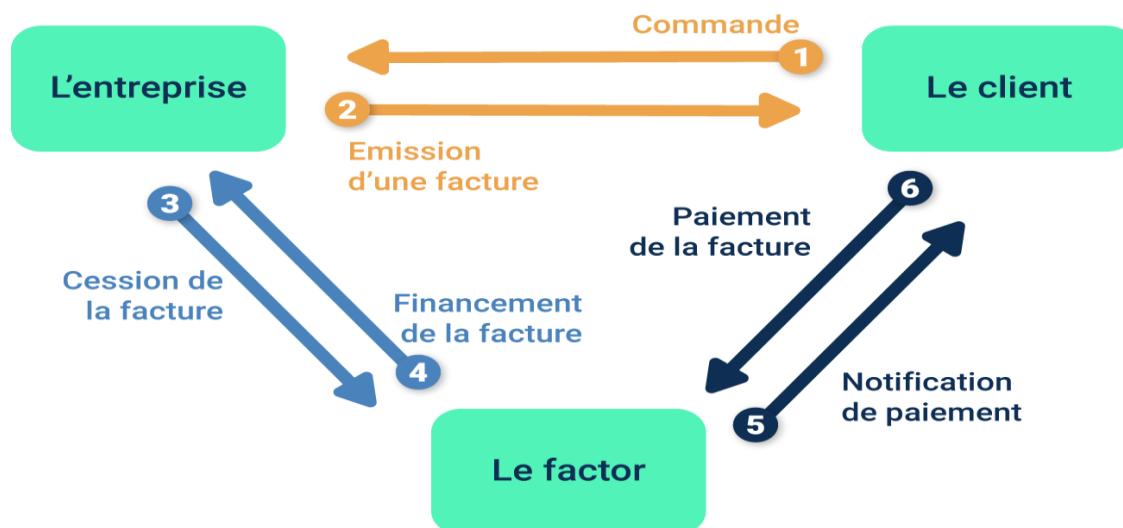
4.3. Le déroulement de l'opération

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

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

- Le factor import procède au recouvrement à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

Figure N°02 : Déroulement du Factoring



Source : <https://www.leanpay.fr/blog/financer-bfr-affacturation>. Consulté le 02/11/2023.

4.4. Avantages et limites

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants:³

4.4.1. Outil de préfinancement

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

De plus, c'est un outil particulièrement intéressant pour les jeunes sociétés ou les sociétés en pleine croissance⁴. Cela leur permet de financer l'accroissement de son fonds de roulement en se prémunissant au maximum contre toute défaillance éventuelle. C'est également valable si cette croissance passe par des acquisitions externes, étant donné que la firme achetée aura également un portefeuille de débiteurs. Il arrive que certains *factors* ouvrent des lignes de crédit sous forme de simples comptes débiteurs dans leurs propres livres, sans devoir passer par une banque pour se financer. Dans ce cas, la banque n'intervient que comme intermédiaire strictement commercial entre le client et sa filiale d'affacturation.

³ BOULAHOUAT Mahdia., 2022, « Cours de techniques de commerce international », Université de Bejaïa, p. 36.

⁴ VINCENT Olivier., 2009, « La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer », Ed. Edipro, Belgique, p. 210.

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

4.4.2. Outil de recouvrement

Le factor décharge l'entreprise du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues. Il lui permet ainsi de faire d'importantes économies d'échelle : d'une part sur les charges de personnel, d'autre part sur les frais d'assurance et les coûts des financements bancaires.

4.4.3. Outil de sécurisation

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

Dans ce cas, le factor fera fonction de courtier pour conseiller dans le choix d'un partenaire d'assurance-crédit et négocier les modalités de police les plus intéressantes en tenant compte des spécificités de l'entreprise. A noter qu'une assurance-crédit est généralement exigée par la banque en cas d'octroi d'avance. De plus, si l'entreprise a une clientèle internationale développée, elle ne dispose pas nécessairement des ressources (ne fût-ce qu'au niveau de la langue de l'acheteur) pour un suivi efficace de ses factures. La plupart des sociétés de factoring, appartenant à d'importants groupes internationaux, disposent des moyens nécessaires pour mener à bien leur mission avec efficacité.

4.4.4. Outil de « gestion des crédits »

En comparaison avec un crédit bancaire traditionnel, le factoring (dans son option financement) n'est pas assimilé à une dette de l'entreprise envers un tiers, puisqu'il y a une cession d'actifs (les créances). De ce fait, les montants obtenus n'apparaissent pas au passif du bilan et les ratios traditionnels (solvabilité et liquidité) s'en trouvent améliorés⁵. De plus, étant donné cette même caractéristique, il n'y a aucune obligation de remboursement mensuel contrairement au crédit.

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

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

⁵ VINCENT Olivier, op. cit, p. 211.

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

Cependant, le factoring comporte des limites :

- Le coût de cette opération est relativement élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

Au final, nous concluons qu'en accordant des délais de paiements à leurs clients, les exportateurs peuvent ressentir des besoins de refinancement auxquels les banques peuvent répondre par : le préfinancement, des avances en devises, de la mobilisation des créances nées sur l'étranger ou de l'affacturage. Ils peuvent choisir la meilleure option possibles pour négocier les modalités, et régler les différends liés au non-paiement assurer ainsi leur rentabilité. Ces techniques de financement permettent de mieux gérer la trésorerie et atténuer les risques financiers.

Chapitre IV : Les techniques de financement du commerce international à moyen et long terme

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements et financer ainsi leur fonds de roulement. Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 2 à 4 ans.¹

1. Le crédit fournisseur

Réservé aux ventes à l'international, le crédit fournisseur constitue une solution pour améliorer la trésorerie et le besoin en fonds de roulement (BFR). Il permet de couvrir les besoins de financement liés aux délais de paiement accordés à un importateur.

1.1.Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement (facilités) aux acheteurs (importateurs). L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.

Il permet au fournisseur d'encaisser au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

Grâce à cette formule, c'est la banque qui se substitue à l'entreprise pour supporter la créance que celle-ci détient sur un client étranger. Elle sert à prendre en charge la créance le temps que le délai de paiement de l'acheteur se termine, ce qui facilite les finances du fournisseur et lui permet de s'étendre internationalement. Le fournisseur conserve ainsi sa trésorerie ainsi que son fond de roulement, ce qui représente une sécurité.

Le crédit fournisseur peut être mis en place :

- Dans le cadre d'un contrat commercial d'exportation de marchandises ou de services à moyen et long terme ;
- Pour une créance commerciale certaine (elle ne peut pas être contestée car elle puise sa source dans un contrat), liquide (son montant est évalué ou évaluable dans une devise) et exigible (la facture est arrivée à échéance).

1.2.Caractéristiques

La solution préserve la trésorerie de l'exportateur et lui permet de faire face à ses besoins en fonds de roulement. Ce dernier supporte, en revanche, le risque de non-paiement. Une assurance tout risque au profit de la banque permet au fournisseur de se couvrir contre l'éventualité d'un non-paiement. La banque verse le montant du crédit fournisseur après avoir prélevé une commission. Elle est remboursée progressivement à chaque paiement du client.

¹ CHERIGUI Chahrazed, Op. cit., p. 122.

- Le crédit fournisseur peut-être uniquement souscrit dans le cadre d'un contrat d'exportation de biens ou de services. Son montant inclut le montant payable à terme ainsi que les intérêts.
- Le taux d'intérêt est calculé sur la base *du taux d'intérêt minimum de référence* (TICR)² augmenté d'une marge.
- La durée est : Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;

Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

Le crédit fournisseur peut également être payé par paliers afin de permettre au fournisseur de mobiliser les créances au fil du temps. Ce sont donc des paiements progressifs qui peuvent avoir lieu lorsque, par exemple, le contrat correspond à des livraisons partielles.

1.3. Avantages et limites

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- Le besoin en fond de roulement est positivement affecté par le crédit fournisseur.

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

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

Parmi les risques qui caractérisent le crédit fournisseur, nous pouvons citer:³

a) Risques encourus par la banque :

² Taux d'intérêt commercial de référence : Fixé mensuellement par l'OCDE sur la base du rendement des obligations souveraines les mieux notées augmentées de 100 points, le TICR est le taux minimum auquel peut être accordé un crédit export.

³ BOULAHOUAT Mahdia, Op. cit., p. 40.

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

b) Risques encourus par le fournisseur :

- *Risque de fabrication* : l'interruption de l'exécution des obligations contractuelles en la personne de l'acheteur en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial. Si un problème survient pendant la période de fabrication, les frais de fabrication restent à la charge du fournisseur ;
- *Risque de crédit* : en cas de non-paiement d'une échéance ou de la totalité de la créance par l'acheteur, la banque exigera le paiement de celle-ci par le fournisseur.

Le crédit fournisseur constitue donc une solution intéressante pour améliorer la trésorerie et le besoin en fonds de roulement de l'entreprise. Toutefois, il n'est pas sans danger, car il comporte un risque de non-paiement, même en présence d'une assurance, et il représente un coût important pour votre entreprise.

2. Le crédit Acheteur

2.1.Définition

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

Le crédit acheteur est une ouverture de crédit auprès d'une banque ou d'une institution publique qui s'engage directement à accorder un prêt à un acheteur étranger, de sorte que l'acheteur puisse se procurer les biens ou services auprès du fournisseur du pays d'exportation⁴.

Par ailleurs, ce crédit permet à l'exportateur d'être réglé au comptant et d'éviter les risques de défaillance de son client ainsi que le risque de change. Cette forme de crédit est réservée à la vente de biens d'équipements et au transfert de technologie pour des montants relativement importants.

2.2.Caractéristiques

Le crédit acheteur se déroule comme suit :

⁴ BECUE Paul, 2013, « Assurance-crédit et assurance-cautionnement », édition. Suijkerbuijk, Belgique, p. 162.

- 1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les :
Modalités de paiement : montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur...etc.
- 2) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).
- 3) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.
- 4) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

2.3. Avantages et limites

Ce crédit un mode de financement très utilisé, il présente de nombreux avantages :

- L'exportateur est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;
- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit (délais de paiement), l'acheteur peut en outre bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays ;
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toute fois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- À deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés aux crédits ;
- Risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

3. Le crédit-bail international (le leasing)

Parmi les anciennes techniques du financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

3.1. Définition

Le crédit-bail⁵ est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (société de leasing) achète un bien d'équipement et le lève à un utilisateur (locataire) pour une durée ferme irrévocable. En fin de bail, le locataire peut soit exercer son option d'achat en acquérant le matériel pour un prix convenu dès l'origine, ce qui est rarement le cas, soit restituer le matériel au bailleur.

3.2. Caractéristiques

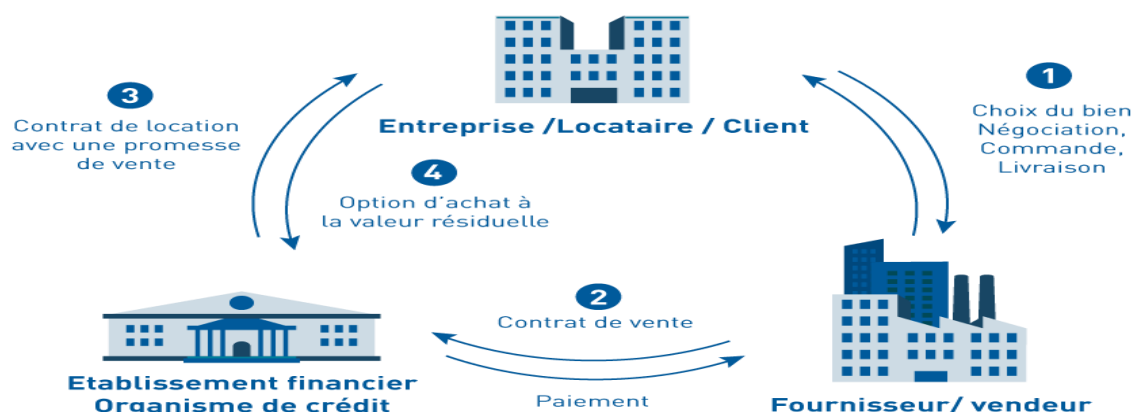
Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement.

Le crédit –bail généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics, machines-outils...etc.

Le crédit –bail met en relation trois intervenants :

- 1) **Fournisseur** : fabricant, vendeur ;
- 2) **L'opérateur locataire** : c'est la personne qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec fournisseur (le prix de l'équipement).et puis il s'adresse à une banque ou une société leasing pour le financement de l'opération ;
- 3) **Le bailleur de fonds** : la banque ou la société leasing⁶ signe les contrats d'acquisition telle qu'arrête par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Figure N° 03 : Mécanisme de déroulement du Crédit-bail international



Source : <https://www.e-leasing.fr/leasing/>, consulté le 02/12/2024.

⁵ En ALGERIE : le crédit-bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 14/01/96.

⁶ Les sociétés de leasing en Algérie : *ALC* (Arab Leasing Corporation), *MLA* (Maghreb Leasing Algérie), *SNL* (Société nationale de Leasing), *ILA* (Ijar Leasing Algérie), *EDI* (El Djazair Ijar).

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (annuel ou trimestriel), ainsi la durée de contrats (période irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de la vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

3.3. Avantages et inconvénients

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages :

- D'obtenir les financements des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres ;
- D'obtenir, au moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite ;
- De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan ;
- Le crédit-bail permet de préserver la trésorerie de crédit preneur, qui conserve ses fonds pour les affecter au financement d'autres besoins liés au financement de ses activités ;
- Le fournisseur étranger, dans un contrat crédit-bail n'a pas de souci du risque de change car cette opération équivaut à une vente au comptant.

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients :

- Le coût du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants.
- La complexité du montage de l'opération.
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des « sociétés de leasing ».
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

4. Forfaitage (forfaiting)

4.1. Définition

Le Forfaitage consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. (Son coût peut être inclus dans la transaction commerciale).

4.2. Caractéristiques

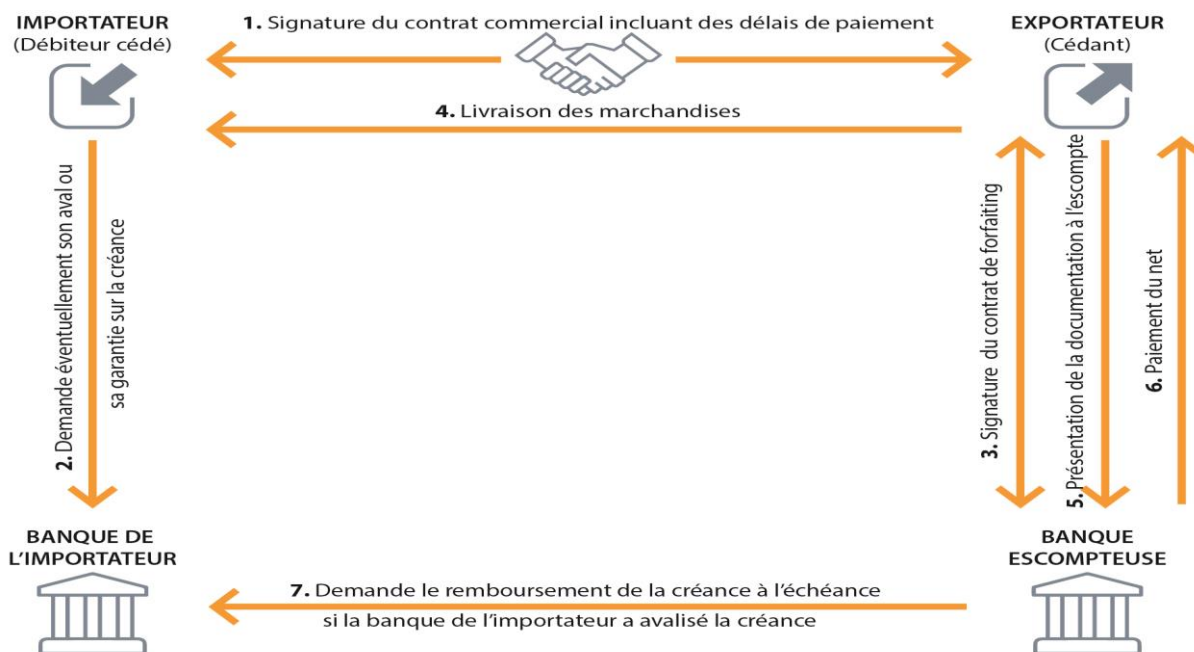
Les opérations de forfaiting ne peuvent pas être utilisées pour des périodes inférieures à 90 jours.

L'exportateur présente au forfaitier un certain nombre de documents : contrat commercial, factures; supports de paiement ; garantie.

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminuées de la commission d'escompte à échéance.

À échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitier ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitier par virement.

Figure N°04 : Mécanisme de déroulement du forfaiting



Source : <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/331,forfaiting>, consulté le 05/12/2023.

Dans une transaction de forfaiting, l'exportateur accepte de céder ses droits de réclamer le paiement de biens ou de services livrés à un importateur dans le cadre d'un contrat de vente, en échange d'un règlement de la part de l'intervenant financier (fator, banque...). En échange du versement, l'intervenant financier reprend les titres de créance de l'exportateur et assume le risque total du paiement par l'importateur. Le fournisseur est ainsi libéré de tout risque financier dans la transaction et n'est responsable que de la qualité et de la fiabilité des biens et/ou des services fournis.

4.3. Avantages et limites

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant;
- Le rachat des créances permet de maintenir les possibilités de crédits pour d'autres opérations ;

- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées ;
- Suppression des risques de non-paiement, de change et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger ;
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable ;
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire) ;
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
 - Une commission de forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
 - Un coût du refinancement ;
 - Une commission d'engagement ;
 - Une prime d'assurance.

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à « l'endossement » des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

Au total, la connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction ; s'avère donc indispensable. Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue.

Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire banquier, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis-à-vis de ses clients.

Chapitre V : Les techniques de paiement du commerce international

La divergence des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes et des outils de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celles-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes et n'offrent pas la même sécurité pour le vendeur et l'acheteur.

En outre, il est important de bien faire la distinction entre les techniques et les instruments de paiement. Un instrument de paiement a pour finalité le transfert des fonds du payeur vers le payé. La technique de paiement quant à elle a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué. On parle aussi de technique de sécurité de paiement. L'objectif premier d'une technique de paiement est d'éviter le non-paiement.

Ce chapitre a pour objet d'exposer les principaux supports et techniques de paiement utilisés dans le commerce international.

1. Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support¹. L'instrument est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Il s'agit du véhicule monétaire qui annule la dette contractée².

Les parties prenantes d'une opération de commerce international peuvent choisir d'effectuer le paiement des biens ou services fournis par le vendeur au moyen de plusieurs instruments, certains ont une réalité physique, comme le chèque, d'autres, entièrement dématérialisés tel que le virement bancaire international.

L'exportateur cherchera à obtenir un mode de paiement qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité et qui lui garantira, en plus, de maintenir sa marchandise en propriété jusqu'au paiement intégral.

L'importateur, quant à lui, va essayer de trouver un moyen de paiement lui permettant d'examiner la marchandise avant de payer afin d'être sûr que la marchandise est conforme à la commande, en souhaitant de payer le moindre coût.³

¹ MARTINI Hubert., 2017, « Techniques de commerce international », Ed. Dunod, Paris, p. 179.

² MONOD Didier-Pierre. , 2007, Op.cit., p. 79.

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

1.1.Le chèque

Document fournit pour la banque à son client qui lui permet de transférer une somme d'argent d'un compte vers un autre. Le chèque est un écrit, sous la forme d'un mandat de paiement qui permet au tireur (acheteur) d'effectuer le retrait d'une somme d'argent chez le tiré (banque de l'acheteur) afin d'y être créditée sur le compte du bénéficiaire (vendeur). Le chèque est un moyen de paiement à vue, donc payable dès la première présentation à la banque de l'acheteur. Le chèque n'est jamais un instrument de crédit.⁴

Pour le règlement des transactions internationales, il est intéressant, en termes de risques, de distinguer les types de chèques suivants :

- **Le chèque de banque** : chèque émis par la banque en son nom pour transférer une somme importante ou pour fournir un chèque à un client pour transfert d'argent (qui ne disposent pas de chéquier). Il offre donc une garantie contre le risque commercial.
- **Le chèque d'entreprise** : émis par le titulaire du compte, acheteur (importateur) appelé « tireur », sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » le vendeur (l'entreprise). Le chèque de l'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à sa banque. Cet inconvénient peut être levé par une certification qui atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée au profit du vendeur pendant la durée légale de présentation du chèque.
- **Le chèque barré** : sécurisé et peut être encaissé uniquement par le bénéficiaire à son agence de domiciliation mais ne garantit pas le paiement.
- **Le chèque certifié** : la banque du débiteur atteste l'existence du montant à encaisser par le client dans une durée de 8 à 20 jours.
- **Le chèque visé** : la banque garantit le paiement au créancier et bloque le montant à décaisser ou le transfert dans un compte spécifique pour encaissement.
- **Le chèque endossable** : lorsque le bénéficiaire est le créancier du fournisseur.

Le chèque reste un moyen de paiement peu utilisé en matière de commerce international, car il comporte de nombreux inconvénients⁵:

- Les législations sur le chèque sont différentes d'un pays à un autre ;

⁴ DESIRÉ Loth, 2009, « L'essentiel des techniques du commerce international », Ed. Publobook, Paris, 2009, p. 92.

⁵ MEYER Valère et ROLIN Christian., 1997, « Techniques du commerce international », Ed. Nathan, Paris, p. 90.

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

1.2.La lettre de change (traite)

Document par lequel le fournisseur « tireur » donne l'ordre au client « tiré » de verser une somme d'argent à l'échéance. La lettre de change (appelée également traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la retourne acceptée, c'est-à-dire signée⁶.

C'est un effet de commerce qui sert, non seulement de moyen de paiement, mais aussi d'instrument de crédit. Dans ce dernier cas, elle permettra au vendeur de mobiliser sa créance auprès d'une banque avant l'échéance et ainsi d'être payé plus rapidement.

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

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

Le paiement de la lettre de change peut être garanti par un aval bancaire (banquier du tiré), qui est une signature apposée sur le titre, pour en garantir le règlement à échéance.

1.3.Le billet à ordre

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

⁶ VINCENT Olivier, op.cit., p. 153.

payable à vue »⁷. Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.

Le billet à ordre s'apparente à la lettre de change avec la différence essentielle qu'il est souscrit par l'importateur (le débiteur) qui prend l'engagement de payer à l'ordre de l'exportateur (le créancier) une somme déterminée à une échéance déterminée. C'est ce qui explique que le vendeur préfère utiliser une lettre de change, plutôt que de laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce.⁸

Les effets de commerce (lettre de change et billet à ordre) partagent certaines caractéristiques, ils peuvent être :

- **Endossables** : le bénéficiaire d'un effet de commerce peut le remettre à un de ses créanciers pour acquitter sa dette.
- **Négociables (remis à l'escompte)** : blocage des fonds par la banque du tireur jusqu'à vérification des liquidités et paiement. La banque devient propriétaire de l'effet jusqu'à l'encaissement en contrepartie d'agios.
- **Pignoratifs** : l'effet de commerce est remis au créancier comme garantie de paiement.

1.4.Le virement international

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

La durée d'un virement bancaire international est très variable en fonction des spécificités des comptes émetteurs et bénéficiaires, de la zone géographique des établissements bancaires des deux parties, du nombre d'intermédiaires, du type de virement et, enfin, de l'éventuel changement de devise.

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

➤ **Les virements SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*) :**

Les virements respectant la norme SWIFT exige l'adhésion de la banque au système. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT, sûr et rendant l'impayé

⁷AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, 2010, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », Ed. De boek, Paris, p.317.

⁸ KRAIEM Habib, 2010, Op. cit.,p. 10.

impossible si le virement est effectué avant toute expédition. De plus, les virements SWIFT peuvent se faire dans toutes les devises. Sa réalisation exige l'adhésion de la banque au système SWIFT.

Le paiement par virement traversant virtuellement les frontières des Etats est de loin le mode de règlement monétaire le plus utilisé et celui portant sur les montants les plus importants dans les opérations du commerce international.⁹ Plusieurs raisons expliquent le recours désormais systématique au virement : tout d'abord, la rapidité du procédé due essentiellement aux circuits électroniques utilisés ; ensuite, l'absence de support papier (contrairement aux instruments cambiaux) ou de tradition (c'est-à-dire une remise matérielle) d'espèces ; enfin la compétence des opérateurs bancaires qui gèrent les circuits de virements internationaux par lesquels transitent des milliers d'ordres de virements chaque jour est le gage d'une sécurité accrue¹⁰.

Ces différents instruments de paiement sont adoptés dans le cadre des transactions concernant des clients sûrs et des pays où les transferts de fonds sont faciles. Dans le cas contraire, le recours aux techniques de paiement comportant des procédures plus complexes s'impose pour pallier aux risques et garantir le paiement.

2. Les techniques de paiement

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour « rapatrier » le moyen de paiement convenu dans le contrat. Ils permettent à l'exportateur d'organiser et surtout de sécuriser la collecte du moyen de paiement. Ce sont, en fait, les différentes procédures à suivre pour que le paiement puisse être réalisé¹¹.

Les principales techniques de paiement en commerce international sont : 1) L'encaissement simple, 2) Le contre remboursement, 3) Le crédit documentaire, 4) La remise documentaire.

2.1.L'encaissement simple

L'encaissement simple ou « le transfert commercial libre » représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Il consiste à ce que la marchandise ou le service soit payé, soit :¹²

- d'avance, ce qui n'est pas toujours possible en fonction du contrôle des changes dans le pays de l'acheteur ;

⁹ BOULAHOUAT Mahdia, Op.cit., p. 8.

¹⁰Centre du commerce international, 2004, « Financements et garanties dans le commerce international : guide juridique », Genève, p. 11.

¹¹ BOULAHOUAT Mahdia, Op.cit., p. 9.

¹² MARTINI Hubert., op. cit, p. 181.

- au comptant ou à échéance avec matérialisation d'une traite ou non.

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 (confiance vu le manque de garanties).

Le virement simple est utilisé pour le paiement d'acompte ou en cas de paiement à la commande. En effet, l'exportateur peut solliciter un paiement anticipé, il s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple¹³. Le risque de non-paiement est inexistant, cependant un certain nombre de pays qui appliquent le contrôle des changes, soumettent le paiement anticipé à des autorisations préalables, voire des interdictions. Ces mesures visent à empêcher, entre autres, les sorties de devises basées sur les importations qui pourraient se révéler fictives.

2.2.Le contre remboursement (*Cash on delivery*)

2.2.1. Définition

Le contre-remboursement ou COD consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié au transporteur ou au transitaire.¹⁴

Après signature du contrat de vente l'exportateur envoie la marchandise à livrer avec un intermédiaire (transitaire/transporteur) et ce dernier sera en charge de récupérer le paiement. L'importateur ne récupère la cargaison qu'après paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

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

2.2.2. Déroulement

Le mécanisme de déroulement du contre-remboursement se réalise comme suit :

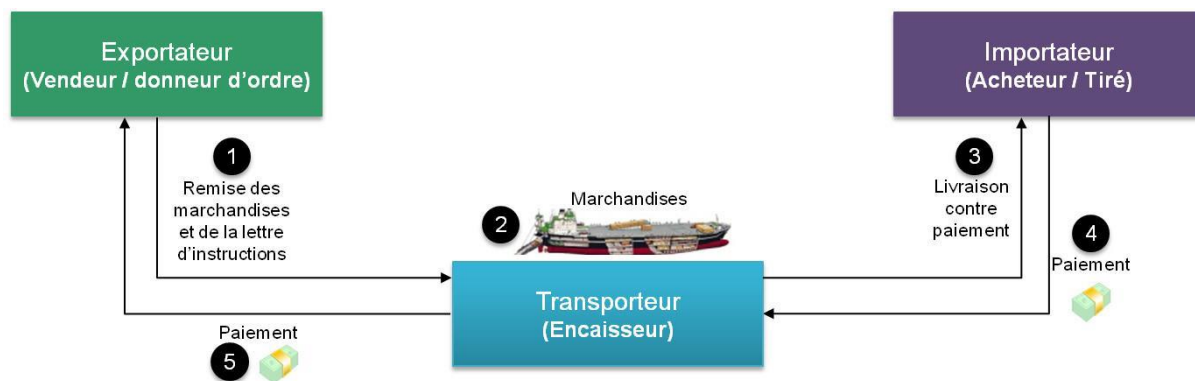
- 1) Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire, jusqu'à l'acheteur avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;
- 2) Le transitaire assure le transport de la marchandise jusqu'au destinataire (l'acheteur).
- 3) Le transitaire au moment où il présente la marchandise au destinataire en demande le paiement ;

¹³ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., op.cit., p. 98.

¹⁴ PASCO Corinne, 2006, « Commerce international », 6ème édition, Ed. Dunod, Paris, p.115.

- 4) Dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur : c'est la livraison ;
- 5) Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre : le vendeur.

Figure N°05 : Mécanisme de déroulement du contre-remboursement



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/lencaissement-contre-remboursement/>, consulté le 02/11/2023.

Le transporteur chargé de la livraison des marchandises est garant et responsable vis -à-vis du donneur d'ordre. Si la marchandise a été livrée sans réclamation du montant convenu, le transporteur devient personnellement responsable du paiement de la transaction¹⁵.

Le transporteur est engagé uniquement si la mention " contre remboursement" figure expressément sur le contrat de transport. Le transporteur a le droit de refuser cette mention. Il doit alors notifier son refus au client avant le chargement des marchandises.¹⁶

Le simple fait d'inscrire "contre remboursement" sur la facture attachée aux marchandises, ou sur la facture remise au chauffeur ne fait pas la preuve que ce moyen de paiement était convenu entre le transporteur et l'expéditeur. Le paiement d'une marchandise contre remboursement est indivisible. Le transporteur n'a pas le droit d'effectuer des livraisons partielles en encaissant au prorata la marchandise livrée¹⁷.

2.2.3. Avantages et risques

Le contre-remboursement est une technique intéressante pour des ventes par correspondance à des particuliers. Il s'agit d'une technique très simple et rapide. Néanmoins, son coût est élevé, il représente 2% à 5% du montant de la facture réclamée¹⁸.

¹⁵ MONOD Didier-Pierre, op. cit., p. 103.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ PASCO Corinne, op. cit., p.116.

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

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

En cas de refus de prise de marchandise par l'acheteur, l'exportateur se trouvera dans l'obligation de stocker la marchandise en attendant son rapatriement ou sa mise en vente sur place à des conditions souvent moins avantageuses. Un refus aura donc inévitablement des incidences financières pour l'entreprise¹⁹.

2.3.La remise documentaire

2.3.1. Définition

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.²⁰

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effet de commerce. Ainsi, le vendeur mandate (charge) sa banque (banque remettante) de recueillir par l'intermédiaire de la banque de l'importateur (banque présentatrice ou notificatrice) le règlement ou l'acceptation (signature de la traite) par l'acheteur.

La remise documentaire consiste à ce que le vendeur et l'acheteur aient une bonne relation basée sur la confiance, la solvabilité de l'acheteur et la stabilité politique dans le pays de l'importateur. La responsabilité des banques dans le cadre de la remise documentaire, se limite essentiellement à transmettre et à délivrer des documents contre paiement ou acceptation d'un effet. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme de mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

2.3.2. Les intervenants

La remise documentaire fait intervenir généralement quatre parties :

¹⁹ BOULAHOUAT Mahdia, op.cit., p. 11.

²⁰ MARTINI Hubert, op.cit., p. 181.

- **Le donneur d'ordre:** c'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.
- **La banque remettante :** correspondante de la banque du vendeur dans le pays de l'acheteur. C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assume aucun engagement ni responsabilité.
- **La banque présentatrice :** banque du vendeur qui présente les documents du vendeur à l'acheteur ou à sa correspondante, puis qui lui retransmet le paiement ou l'avis de sort²¹. C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.
- **Le tiré :** c'est l'acheteur ou l'importateur, auquel sont présentés les documents d'encaissement.

2.3.3. Déroulement

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

« L'avis de sort » est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire.

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

1) Première étape :

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

2) Deuxième étape :

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

3) Troisième étape :

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

²¹ MASSABIE-FRANCOIS & Martine et POULAIN Elisabeth, op.cit, p. 29.

4) Quatrième étape :

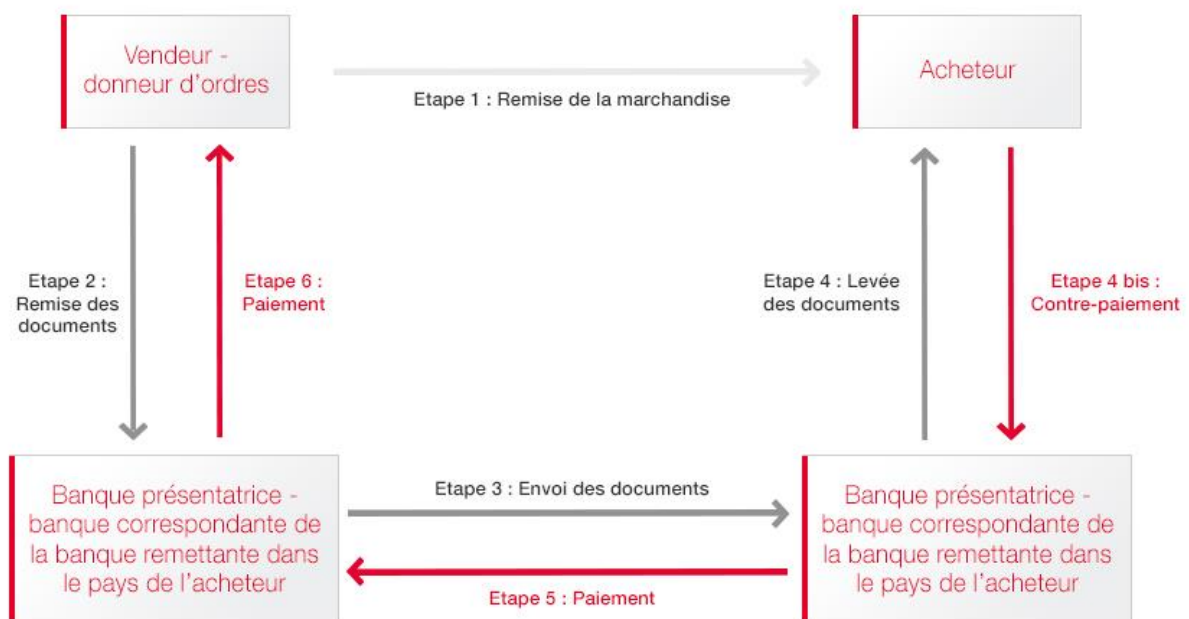
La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traite. En acceptants les documents, l'acheteur lève les documents, la main levée de la marchandise.

5) Cinquième et sixième étapes

Le paiement est transmis au vendeur qui est informé par « l'avis de sort ».

La figure suivante retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire.

Figure N°06 : Déroulement d'une remise documentaire



Source : <https://societegenerale.tg/fr/financement/trade-finance/remise-documentaire/>, consulté le 10/12/2023.

2.3.4. Les différentes formes d'encaissement documentaires

Il existe trois (03) principales formes d'encaissement de la remise documentaire :

2.3.4.1. Documents contre paiement (D/P)

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

2.3.4.2. Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce (Lettre de change) payable à une échéance ultérieure en général de 30 à 180 jours après la présentation de la lettre de change. Le tiré (l'acheteur) entre donc en possession de la marchandise avant la date de paiement

2.3.4.3. Documents contre acceptation et aval

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

2.3.5. Avantages et inconvénients

La remise documentaire présente divers avantages pour les contractants d'une transaction de commerce international. Cependant, certaines limites contraignent son usage.

2.3.5.1. Avantages

L'acheteur ne pourra retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.

La procédure est plus souple simple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents, des dates et des procédures administratives.

Le coût de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux.

2.3.5.2. Inconvénients

Cette technique ne garantit pas le paiement et ne protège pas l'exportateur du risque de change.

L'acheteur peut ne pas venir récupérer la marchandise, l'exportateur doit alors la « brader » ou la réacheminer et supporter des coûts de transport²².

Cette technique est fortement soumise au risque politique, si l'entreprise se destine vers un marché instable.

L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

Le vendeur supporte le risque de non-transfert en cas de manque de devises dans le pays de l'acheteur.

²²AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, op. cit, p. 320.

2.4. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente, l'historien Fernand Braudel situe sa première utilisation en France à 1750 (environ 10ans après l'Angleterre)²³.

2.4.1. Définition

Appelé également Credoc, le crédit documentaire est une technique de paiement par laquelle une banque s'engage, d'ordre et pour compte de son client, l'acheteur, à régler le prix d'une marchandise contre la remise de document²⁴ prouvant l'exécution des obligations du bénéficiaire, dans un délai fixé par avance entre les parties.²⁵ L'objet de ces documents est de rendre vraisemblable l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucun fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour peu que les obligations documentaires aient été respectées²⁶.

Le crédit documentaire est utilisé principalement pour des montants importants ou lorsqu'il y a doute sur la solvabilité, ou la moralité du partenaire. C'est l'instrument de paiement dont le commerce international ne pourrait plus se passer.

2.4.2. Les intervenants

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

1) L'acheteur/donneur d'ordre

C'est lui qui demande l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de sa banque située en général dans le pays de l'importation ou de transaction.

Il peut avoir à effectuer un dépôt d'avance au montant de l'ouverture du crédit.

Sa banque peut lui donner les documents immédiatement et lui accorder un délai de paiement sur sa ligne habituelle.

2) La banque émettrice

C'est elle qui lance l'opération en « émettant » le crédit documentaire, conformément au besoin de l'acheteur.

C'est elle qui payera si les documents sont conformes.

²³ MONOD Didier-Pierre, op. cit., p. 113.

²⁴ Ces documents ont été étudiés de façon détaillée dans le premier chapitre.

²⁵ MONOD Didier-Pierre, op. cit., p.115.

²⁶ DESIRÉ Loth, op.cit., p.97

3) La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du vendeur et qui avise le client de l'ouverture de l'opération de crédit documentaire. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

4) Le vendeur/le bénéficiaire

C'est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé. Il reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.

2.4.3. Le déroulement d'un crédit documentaire

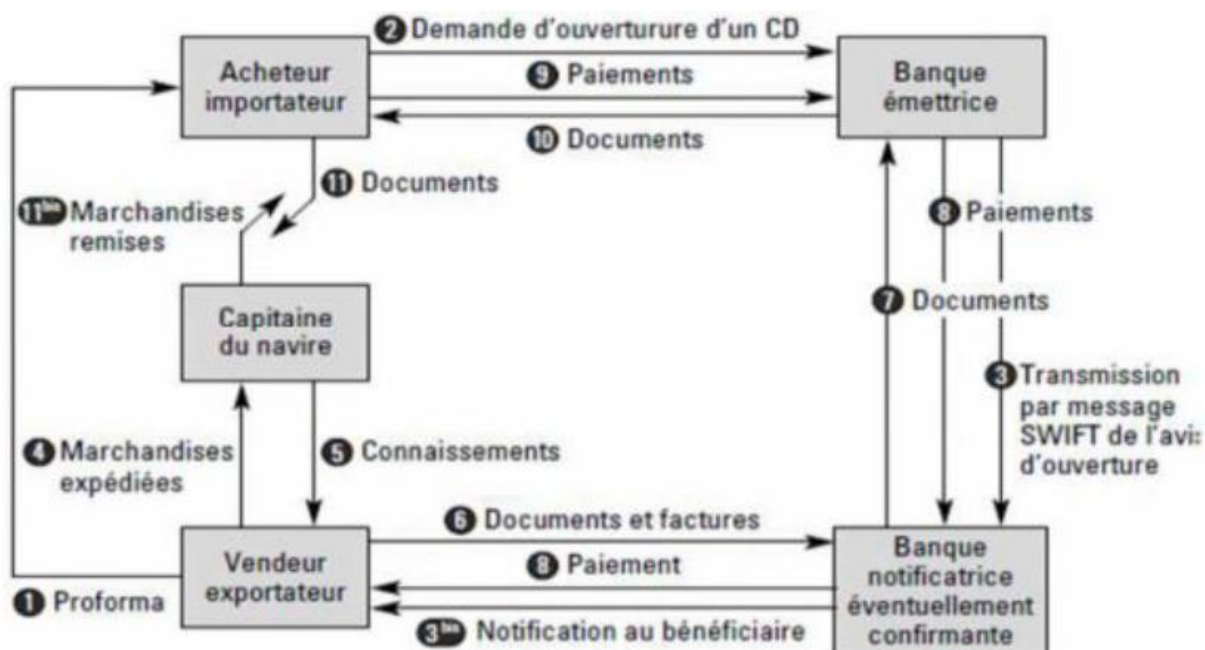
Le déroulement des différentes opérations du crédit documentaire se présente comme suit :

- 1) L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- 2) L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instruction précise.
- 3) La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation le crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4) La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- 5) Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il précède à l'expédition des marchandises.
- 6) Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.
- 7) A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité si ces conditions satisfont aux conditions du crédit, la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- 8) La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- 9) La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse de la façon convenue la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire.

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

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

Figure N°07 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire



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

2.4.4. Les différents types du crédit documentaire

Le crédit documentaire varie selon la nature de l'expédition, l'activité et l'accord conclu entre l'exportateur et l'importateur. Nous pouvons distinguer quatre (04) principales formes selon l'ordre de sécurité croissant : le crédit documentaire révocable, irrévocable, irrévocable et notifié, irrévocable et confirmé.

2.4.4.1. Le crédit révocable

Ce type de Credoc ne donne aucune garantie juridique et peut être annulé ou modifié par l'importateur sans aviser l'exportateur. Le crédit documentaire est dit révocable lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises. Il s'agit d'un simple instrument de paiement, sans garantie de paiement, puisque l'engagement de la banque émettrice est révocable sur instruction de l'acheteur²⁷.

²⁷ MEYER Valère et ROLIN Christian., op.cit., p. 94.

- Il est utilisé lorsque le client a une relation de longue date avec l'entreprise ;
- Il permet un règlement rapide et, par là-même, un gain de trésorerie ;
- Si la mention irrévocable, n'est pas inscrite il est considéré révocable.

2.4.4.2. Le crédit irrévocable

Dans ce cas, le banquier ne peut pas revenir sur son engagement, quel que soit l'évolution de la situation de son client. Dans ce genre de crédit documentaire, l'exportateur est assuré d'être payé par le banquier de l'importateur, sauf dans le cas où il n'a pas respecté ses engagements. Ce type de Credoc couvre les risques commerciaux, mais ne couvre pas les risques du pays ou de la banque.

2.4.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et notifié (non confirmé)

La banque émettrice (de l'importateur) est seule engagée. L'exportateur est protégé contre le risque de non-paiement seulement. Mais le vendeur ne bénéficie pas de garantie en cas de risque politique, catastrophique ou de non-transfert.

2.4.4.4. Le crédit irrévocable et confirmé

Les deux banques (remettante ou émettrice) s'engagent à honorer leurs engagements vis-à-vis de l'exportateur et de l'importateur. Ce type couvre le risque politique, commercial et bancaire. L'exportateur qui respecte partiellement ses engagements est totalement assuré d'être payé.

2.4.5. Les Crédits documentaires spéciaux

Les transactions internationales ne sont pas toujours traitées directement entre acheteur et vendeur, mais par des intermédiaires spécialisés dans un ou plusieurs domaines : courtier, agent commercial, broker, trader, etc. le souci de ces intermédiaires est de verrouiller l'opération et d'encaisser le montant de leur commission. D'autres impératifs peuvent exiger la confidentialité du vendeur ou l'acheteur. Les banques ont mis en place des crédits documentaires adaptés ces situations.

2.4.5.1. Crédit transférable

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

2.4.5.2. Crédit « Red Clause »

Appelé ainsi vu qu'elle était inscrite auparavant en rouge pour être visible. Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au

bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée. Cette dernière peut atteindre 90% du prix.

2.4.5.3. Le crédit adossé (back to back)

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes. Ce crédit est ainsi divisé en deux parties : le crédit d'origine (de base) et le crédit adossé. Le crédit d'origine est versé à l'exportateur et le crédit adossé au sous-traitant. Ce type de crédit est utilisé lorsque l'exportateur a sous-traité (la production, transport, fabrication...) à un autre fournisseur.

2.4.5.4. Crédit Revolving (Renouvelable)

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée. Credoc utilisé pour les commandes fréquentes dont le montant est échelonné et la durée est renouvelée de manière automatique.

2.4.5.5. Lettre de crédit (stand-by)

Lettre d'engagement signée par l'importateur pour garantir le paiement à l'échéance et indique les pénalités en cas de manquement aux obligations.

2.4.6. Les modalités de paiement

En vertu des *Règles uniformes relatives aux encaissements RUU 600*, publié par la chambre de commerce international à Paris et approuvé par les banques, le Credoc peut se réaliser de quatre manières : par paiement à vue, par acceptation, par paiement différé ou par négociation. Le mode choisi détermine le degré de sécurité juridique de l'opération de Credoc.

2.4.6.1. Par paiement à vue

Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.

2.4.6.2. Par paiement différé

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

2.4.6.3.Par acceptation

Le schéma est semblable à celui d'un crédoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

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

2.4.6.4.Par négociation

Le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

2.4.7. Avantages et limites

Le crédit documentaire présente des avantages, mais il comporte aussi des limites.

2.4.7.1.Avantages

C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde.

Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans des délais fixés d'avance.

Garantie contre les risques liés au paiement : risque politique/catastrophique et économique (particulièrement dans le crédit irrévocable et confirmé).

Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux.

- Pour l'exportateur : il garantit la sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
- Pour l'importateur : il garantit la sécurité de paiement car il ne paye que si seulement si les documents sont conformes.

2.4.7.2.Limites

C'est une procédure complexe et minutieuse, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais. La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires

L'opération Credoc peut prendre du temps pour se concrétiser.

Il comporte un coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement. Même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

A ce stade, nous pouvons dire que grâce aux techniques de paiement, l'exportateur expédie ses marchandises avec un « filet de protection » : l'acheteur ne prendra possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement. Ainsi, plus la garantie du paiement est plus sûre, plus la technique est sophistiquée et plus elle devient coûteuse.

Chapitre VI : Les risques liés aux opérations de commerce international et les techniques de couverture

Les opérations du commerce international comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et leurs cultures différentes ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

Nous présenterons dans ce qui suit les différents risques inhérents aux opérations du commerce international, à savoir, les risques liés au financement des exportations et les principaux risques de non-paiement.

1. La notion de risque

Il paraît essentiel de comprendre la notion du risque avant de nous focaliser sur le risque commercial.

En effet, le mot risque vient du mot italien *risco* ou *rischio*, qui désignait « le risque encouru par une marchandise transporté par voie maritime ». Une autre origine, qui pourrait sembler étymologiquement plus satisfaisante, est issue du grec byzantin *rhizinkon* signifiant « solde gagné par chance par un solde gagnée par chance par un soldat de fortune ». La conception moderniste du terme risque associe la notion de « danger » à celle de « probabilité »¹. il se pourrait que l'évènement dangereux apparaisse sur une période de référence donnée comme il se peut qu'il n'est pas lieu.

Le risque est défini donc comme une exposition à un danger potentiel, inhérent à une situation où une activité cet évènement indésirable ou aléa peut se manifester par un péril susceptible de se produire dans le présent ou dans le futur.²

Au total, le terme générique présente un caractère transversal dans la mesure où il est applicable à tous les domaines et à toutes les sphères qu'elles relèvent du cadre privé ou public.

Les risques commerciaux sont compris comme des événements concernant généralement la crédibilité des acheteurs ils recouvrent généralement, l'incapacité à payer pour des raisons fin
Les risques commerciaux sont compris comme des événements concernant généralement la

¹ BOUZAR Chabha, 2023, « Economie bancaire : éléments fondamentaux avec des repères sur l'Algérie », édition Al-amal, Alger, p. 135.

² Ibid., p. 136.

crédibilité des acheteurs il recouvrent généralement, l'incapacité à payer pour des raisons financières, l'insolvabilité ou faillite, retard ou défaut et refus de paiement des marchandises reçues, la sécurité de la transaction et l'annulation des contrats par l'acheteur.³

2. Les risques liés aux techniques de financement des exportations

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

2.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

2.1.1. Le risque de fabrication

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

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

2.1.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient après la livraison de la marchandise. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur⁴.

2.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

2.2.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronté durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du

³ BOUZAR Chabha, op.cit., p. 137.

⁴ MANNAI Samir et SIMON Yves, 2001, « Technique Financière Internationale », 7^{ème} édition Economica, Paris, p. 94.

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

2.2.2. Le risque de crédit

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

2.2.3. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants⁵.

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

3. Les risques liés au paiement d'une transaction internationale

Lors d'une opération de commerce internationale, le vendeur encours plusieurs risques qui peuvent altérer l'exécution du paiement.

3.1.Le risque de non-paiement

Le risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.⁶

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

3.1.1. Risque commerciale

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.⁷

⁵ BERTRAND LARRERA De Morel, juillet-août 1994, « Risque et financement bancaire des PME », Revue Banque, n° 550, p. 56.

⁶ SERVIGNY Arnaud, ZELENKO Ivan, 2010, « Le risque de crédit: face à la crise », 4ème édition Dunod, Paris, p. 96.

⁷ PASCO Corinne., 2006, « Commerce international », 6ème édition Dunod, Paris, p.123.

Parfois appelé risque d'insolvabilité, c'est celui qui résulte d'une détérioration de la situation financière de l'acheteur telle qu'elle s'oppose au paiement de sa dette à l'échéance. Le risque d'insolvabilité est constitué lorsqu'une personne morale de droit privée est dans l'incapacité financière d'exécuter son obligation pécuniaire. Le risque commercial résulte des faits sans qu'il soit nécessaire de se référer à une décision judiciaire.

Il s'agit essentiellement :

- de la faillite du débiteur, (ou insolvabilité de droit) caractérisée par l'arrêt de toutes les poursuites individuelles faites contre le débiteur.
- de l'insolvabilité du débiteur, c'est à dire le défaut de paiement prolongé justifié par des difficultés financières.
- le refus pur et simple de paiement.

3.1.2. Risque politique

Appelé aussi « risques pays », ils existent lorsque les contractants résident dans des pays différents et sont spécifiques au commerce international. Ce risque est indépendant de l'importateur.

Ils sont généralement classés en fonction des événements suivants :⁸

a) Risque de guerre

Ce type de risque résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile, révolution, émeute, mouvement populaire.

b) Désaccord ou rupture des relations économiques

Il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les pays contractants. Une décision gouvernementale, boycott ou embargo, peut faire obstacle à la bonne exécution d'un contrat commercial et peut toucher aussi bien la fabrication que l'expédition des marchandises, entraînant obligatoirement des frais financiers ou des mobilisations de créances très coûteuses en agios.

Ces types de conflits se régleront par voie diplomatique dans un délai plus ou moins long.

c) Catastrophe naturelles

Ce sont des événements majeurs survenus dans l'un des pays contractants : cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc. les exportateurs du pays sinistré ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles, le banquier de l'importateur ne peut se procurer des devises pour effectuer les paiements à l'étranger.

⁸ MONOD Didier-Pierre, Op.cit., p. 58.

d) Non transfert

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

e) Risque souverain

C'est le risque qu'un État fasse défaut sur le paiement sur sa dette, soit parce qu'il est incapable de faire face à ses obligations soit qu'il ne souhaite pas le faire.

3.2.Le risque bancaire

C'est le risque que la banque auprès de laquelle ou détient un compte de règlement devienne insolvable. Il est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur comme la faillite de la banque.⁹

3.3.Le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (exemple : crise de pétrole).

3.4.Le risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire¹⁰. *Exemples :*

- le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation ;
- le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation ;
- le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligations) ;
- le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle

⁹ MILLER .P & ANN NORTHCOL C., 2002, « Gérer le risque de non-règlement des opérations de change », revue de la banque, canada,, p. 42.

¹⁰ CHERROU Kahina, 2022, « Cours de Financement du commerce international », université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, p. 64.

de la qualité, respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums ou maxima autorisés...

- le droit de la propriété industrielle... En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

3.5. Le risque d'interruption du marché

C'est lorsque l'exportateur a fabriqué des produits spécifiques ou sur mesure pour un client donné, et que ce dernier ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison. Par exemple : le client devient insolvable entre le moment de la confirmation d'ordre et la livraison des marchandises.

3.6. Les risques liés aux techniques de paiement

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

3.6.1. Les risques associés à la remise documentaire

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

3.6.1.1. Risque pour l'importateur

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

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

3.6.1.2. Risque pour l'exportateur

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme

garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrée en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur à retirer la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

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

3.6.1.3.Risque pour la banque du vendeur

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

3.6.2. Les risques associés au crédit documentaire

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

3.6.2.1.Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client¹¹.

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

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

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque

¹¹ GARSUAULT. P & PRIAMI S., 1999, « Les opérations bancaires à l'international », Ed. Banque-Editeur, Paris, p. 123.

émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur¹².

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

3.6.2.3. Risque pris par l'acheteur

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

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

3.6.2.4. Risque pris par le vendeur

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

4. Le risque de change

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

Le risque de change concerne les payables ou recevables en devises étrangères engendrés à la suite de contrats déjà signés (ou à venir) de l'entreprise. Il s'agit du risque de voir la devise fluctuer de façon défavorable et ainsi devoir convertir la devise étrangère selon des conditions moins favorables qu'originellement budgétées. On parle ici du risque de change de transaction. Autrement dit, le risque de change est le préjudice financier que doit subir une entreprise lorsqu'elle réalise une opération dans une devise étrangère.

C'est le résultat de la variation du cours de la devise par rapport à la monnaie de l'opérateur entre la date de signature du contrat et la date de réalisation dudit contrat.

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

¹² GARSUAULT. P & PRIAMI S., Op.cit., p. 125.

Pour remédier ce problème, plusieurs techniques de protection contre le risque de change ont été mises en place comme l'instauration dans les salles de marchés qui donnent la possibilité aux deux parties de négocier le taux de change.

4.1.Risques de change liés aux opérations commerciales

Toute entreprise qui réalise des opérations commerciales libellées en monnaies étrangères est soumise à un risque de change: le règlement financier de cette opération peut se réaliser à un cours différent de celui qui a été retenu au moment de l'engagement de l'opération. Le risque de change est dû au décalage de temps qui peut exister entre le règlement de l'opération et l'engagement de cette opération. Pour une entreprise d'export le risque de change peut naître bien avant la conclusion du contrat ou la facturation, par exemple lors de la parution d'un catalogue.

Dans ce cas, pour les entreprises qui exportent, le risque de change découle de la possibilité qu'une fluctuation défavorable du taux de change fasse en sorte que l'entreprise reçoive un montant en monnaie nationale inférieur à celui initialement prévu. Pour les entreprises qui importent des produits et services et qui paient leurs fournisseurs étrangers en monnaie étrangère, le risque découle de la probabilité qu'une fluctuation des taux de change les oblige à payer davantage en monnaie nationale que le montant prévu¹³.

4.2.Risques de change liés aux opérations financières

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

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

En conclusion, à travers ce chapitre nous avons tenté de clarifier les différents risques pouvant survenir lors d'une opération d'échange à l'international. Tous ces risques peuvent entraver le développement des activités hors frontières, mais l'entreprise dispose de moyens et techniques de couverture pour limiter l'impact sur ses affaires.

¹³ BOULAHOUAT Mahdia, Op.cit.p. 60.

Chapitre VII : Les techniques de couverture contre les risques liées au commerce international

Certes, les risques liés à l'exportation, comme à ceux des importations sont assez pensants pour les entreprises opérant dans ce domaine. Toutefois, en prenant les mesures adéquates, elles peuvent couvrir ou au moins diminuer ces risques. Il existe aujourd'hui des produits bancaires et d'assurances qui débute à différents points afin de couvrir les risques individuels. Seule une lettre de crédit confirmée dans la devise de son pays pourrait garantir les exportateurs de tous ces risques. Les risques d'importation peuvent également être réduits à un niveau plus gérable avec l'appui des assurances transport, des lettres de crédit, des opérations de change à terme et d'autres produits bancaires. L'assurance contre le risque de crédit est d'une grande aide pour les exportateurs et les importateurs ainsi que pour les banques qui les financent.

Les risques commerciaux peuvent être réduits en utilisant diverses méthodes de prévision et en surveillant de très près l'évolution des conditions et des règles commerciales dans le pays concerné, en particulier, tout en maintenant une trace des changements dans l'économie mondiale.

Ce dernier chapitre a pour objectif à élucider les principales techniques de couverture contre les risques de non-paiement qui s'associent à toute transaction internationale. Il étalera aussi sur les garanties pratiquées pour se prémunir des risques commerciaux internationaux. Enfin, il exposera les techniques de couverture interne et externe contre le risque de change.

1. La couverture aux risques de non-paiement

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

1.1.La couverture interne

Il existe deux types de couverture interne.

1.1.1. Le choix des instruments et techniques de paiements

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

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

1.1.2. La clause de réserve de propriété

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

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

1.1.3. Les mesures comptables

L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance¹.

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

1.2. La couverture externe

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

1.2.1. Le recours aux assurances

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

1.2.2. Le recours aux sociétés d'affacturage

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

Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients.

L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

1.2.3. Le recours aux banques

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

¹ PASCO Corine., 2002, « Commerce international », Edition DUNOD, Paris, p. 126.

1.2.4. La garantie de paiement

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat. Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

1.2.5. La lettre de crédit « stand-by »

Les lettres de crédit stand-by sont nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante, c'est une activité réservée uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement. La lettre de crédit stand-by donne lieu à règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire. En pratique, les lettres de crédit stand-by peuvent servir ²:

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

2. Les cautions /garanties

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

2.1. Distinction entre caution et garantie

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.³ Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

² GARSUAULT P. & PRIAMI S., Op.cit. p.161.

³ Article 644 du code civil algérien, 2007.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principal.
- Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créancier les exceptions tirées du contrat;
- Il est juridiquement régit par le code civil.

Quant à la garantie, elle s'agit d'un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, la garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Au total, la différence entre la caution et la garantie réside dans le fait que la caution est constituée pour compte du donneur d'ordre, (l'entreprise) afin de garantir au bénéficiaire le paiement d'une certaine somme au cas où une obligation contractuelle ou légale incombant au donneur d'ordre, n'aurait pas été respectée⁴. Elle dépend du contrat principal, contrairement à la garantie qui en est indépendante. De plus, la caution est soumise au droit national, alors que la garantie a été créée par des praticiens du commerce international pour répondre aux besoins du marché. L'exportateur peut être amené à émettre des cautions/garanties en faveur de son débiteur ou de ses autorités, et ce afin de garantir les engagements qu'il prend à son égard.

2.1.1. Les types de cautions

On distingue deux types de cautions :

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

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

2.1.1.1. Cautions légales et réglementaires

Les cautions réglementaires englobent⁵ :

⁴ VINCENT Olivier., op. cit., p. 136.

⁵ Ibid., p. 137.

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

2.1.1.2. Cautions contractuelles

A côté des cautions légales et réglementaires, les entreprises sont parfois tenues d'émettre des cautions en faveur de leurs partenaires commerciaux (contractant principal, sous-traitant, débiteur...etc.). Celles-ci garantissent la bonne exécution et les capacités techniques et financières du donneur d'ordre en faveur du bénéficiaire. Pour ce qui est des garanties, l'exportateur intervient en tant que donneur d'ordre vis-à-vis de son banquier ; les conditions des garanties à émettre dépendent en premier lieu de l'adéquation aux exigences des deux parties principales : l'exportateur (donneur d'ordre de la garantie) et le débiteur (le bénéficiaire).

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

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

Les parties intervenantes sont les suivantes :

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

2.1.2. Les garanties de première demande

C'est un engagement autonome de la banque du vendeur indépendant du contrat de base. Le bénéficiaire bénéficie d'une double inopposabilité des exceptions issues du contrat principal

et celles nées du rapport entre le donneur d'ordre et la banque. Le bénéficiaire n'a pas à prouver la défaillance du vendeur. En cas de mise en jeu, le banquier paiera en se basant uniquement sur les documents demandés dans le texte de la garantie. C'est cette forme de garantie qui est principalement utilisée dans les transactions internationales.

Il existe 3 types de garantie à première demande :

- 1) **Garantie sur simple demande** : en cas de mise en jeu, le bénéficiaire n'a aucune justification à donner pour être payé. C'est la forme de garantie la plus dure pour le vendeur et une des plus utilisées.
- 2) **Garantie à première demande justifiée** : en cas de mise en jeu, le bénéficiaire doit justifier sa demande par écrit en précisant les manquements du vendeur selon un libellé libre ou imposé.
- 3) **Garantie documentaire** : en cas de mise en jeu, le bénéficiaire doit étoffer sa demande de paiement en fournissant un certain nombre de documents requis dans la garantie qui tendent à accréditer la défaillance du vendeur (certificat d'un expert, sentence arbitrale...).

La chambre de commerce international a élaboré un corps de règles, les RUGD 758 pour régir les garanties à première demande. Cependant les RUGD sont peu utilisées et les garanties internationales sont souvent émises sans faire référence à ces règles.

2.2. Les garanties en faveur de l'importateur

Ces garanties permettent aux importateurs de s'assurer de bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types :

- 1) Les garanties de soumission ou « *bid bond* » ;
- 2) Les garanties de restitution d'acompte ou « *advance payment bond* » ;
- 3) Les garanties de bonne exécution ou « *performance bond* » ;
- 4) Les garanties de dispense de retenu de garantie ou « *retention money bond* ».

2.2.1. La garantie de soumission

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

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

Une garantie de soumission est généralement introduite pour une période limitée (généralement quelques mois) mais régulièrement prorogée au gré du prolongement des délais

de soumission. Il peut même arriver qu'une garantie de soumission soit maintenue alors que le marché a déjà été attribué à un tiers.

2.2.2. Garantie de restitution d'acompte

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

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

Risques encourus par l'exportateur : l'exportateur court le risque propre à ce type de garantie dès l'instant où la garantie doit être émise, avant même le versement de l'acompte. Pour l'éliminer, il doit veiller à insérer dans la garantie une clause prévoyant que l'engagement de la banque ne sortira ses effets qu'après réception effective de l'acompte sur le compte de l'exportateur⁶.

2.3. Garantie de bonne exécution

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

2.4. Garantie de retenue de garantie

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

⁶ VINCENT Olivier, op. cit.,p. 139.

Tableau N°01 : Les différentes garanties ou cautions de marché

Type	Implications
<p>Garantie de soumission ou "bid bond"</p>	<p>Finalité : permettre à l'acheteur de se couvrir contre le retrait prématuré de l'offre ou de non-conclusion du contrat du fait du vendeur et éviter ainsi les offres fantaisistes.</p> <p>Objet : Indemniser l'acheteur</p> <p>Étape contractuelle : la soumission (appel d'offres)</p> <p>Entrée en vigueur : ouverture des plis</p> <p>Validité : jusqu'à l'adjudication</p> <p>Montant : 1 à 5 % du montant de la soumission</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> • retrait prématuré de l'offre pendant sa période de validité • refus de signer le contrat par l'adjudicataire • défaut de mise en place de la garantie de bonne exécution
<p>Garantie de restitution d'acompte ou "advance payment bond"</p>	<p>Finalité : permettre à l'acheteur de récupérer ses acomptes en cas de non-exécution du contrat</p> <p>Objet : rembourser les acomptes à l'acheteur en cas de non-réalisation du marché</p> <p>Étape contractuelle : entrée en vigueur du contrat</p> <p>Entrée en vigueur : à la réception de l'acompte</p> <p>Validité : jusqu'à la réception provisoire ou la réception définitive</p> <p>Montant : montant de l'acompte</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> • exécution partielle du marché • livraison partielle • frais non payés localement (sous-traitants...)
<p>Garantie de bonne exécution ou "performance bond"</p>	<p>Finalité : permettre à l'acheteur de se couvrir contre une mauvaise exécution du contrat</p> <p>Objet : payer une indemnité à l'acheteur en cas de défaillance du vendeur</p> <p>Étape contractuelle : la soumission (appel d'offres)</p> <p>Entrée en vigueur : signature du contrat ou mise en place de la technique de paiement</p> <p>Validité : jusqu'à la réception provisoire ou la réception définitive</p> <p>Montant : 5 à 20 % du montant du marché (en général 10 %)</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> • défaut d'exécution, défaut de qualité, de performance • exécution partielle, retard d'exécution • frais non payés localement (sous-traitants...)
<p>Garantie de dispense de retenue de garantie ou "retention"</p>	<p>Finalité : couvrir l'acheteur pendant la période de garantie sur les équipements.</p> <p>Objet : reverser une partie du paiement à l'acheteur (5 à 10 %) dans les cas où les équipements vendus s'avèrent défectueux</p> <p>Étape contractuelle : phase de garantie entre la réception provisoire et la réception définitive</p> <p>Entrée en vigueur : à la réception provisoire</p> <p>Validité : jusqu'à la réception définitive</p>

<i>money bond''</i>	<p>Montant : 5 à 10 % du montant du marché</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> • défaut de maintenance • retard dans la réparation des équipements
---------------------	--

Source : <https://adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/les-garanties-internationales-fiche-11.pdf>, consulté le 01/01/2024.

2.3.Les garanties en faveur de l'exportateur

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

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

2.3.1. La lettre crédit « Stand-bay »

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

2.3.2. Le crédit documentaire

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

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

2.3.3. Les autres garanties

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

2.3.3.1. Les garanties directes

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

2.3.3.2. Les garanties indirectes

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

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

2.3.3.3. L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consenti un crédit. Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques. C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire, non seulement, les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

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

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

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

procédera également à l'indemnisation de la créance. Elle supporte l'essentiel de la perte subie (de 60 à 90%), dans un délai de 1 à 5 mois environ.

L'assurance-crédit a acquis un statut qui lui donne une position prédominante dans les relations commerciales entre professionnels.

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

✓ **L'assurance-crédit export en Algérie**

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

Le rôle de la CAGEX est la protection des exportations contre les différents risques liés aux exportations (paiement/recouvrement). Elle vise aussi à accompagner les exportateurs pour développer le commerce international.

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

- **Assurance-Crédit : Police globale** : la police globale est destinée aux exportateurs de biens et de services, entretenant des contrats d'affaires ou ventes répétitives à l'étranger assortis ou non durées de crédit. Cette police garantie globalement les ventes réalisées à l'exportation. De ce fait, l'assuré confie à la CAGEX l'ensemble de son chiffre d'affaires à l'exportation.

La police globale couvre le risque de crédit, soit le non-paiement de la créance résultant de :

- ✓ L'insolvabilité ou carence d'un acheteur privé au titre du risque commercial.

- ✓ La survenance d'un risque politique, catastrophe naturelle, et non transfert ou de la carence d'un acheteur public, au titre du risque politique.
- **Assurance-Crédit : Police Individuelle :** la police individuelle couvre les opérations ponctuelles d'exportation de biens et services, assortie ou non d'une durée de crédit.

La police individuelle garantit les exportateurs contre le risque de non-paiement des créances détenues sur l'acheteur étranger et résultant d'événements tels que :

- ✓ Insolvabilité ou carence d'un acheteur privé au titre du risque commercial.
- ✓ La survenance d'un risque politique, catastrophe naturelle, de non transfert ou de la carence d'un acheteur public, au titre du risque politique.
- ✓ En sus de police individuelle, l'exportation peut se couvrir également, dans le cadre d'une police complémentaire de l'événement ci-après: - le risque de fabrication - le risque d'interruption de marché.

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

3. La couverture contre le risque de change

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

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi, si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte, à l'inverse on dira que la position est longue.

3.1.La couverture interne du risque de change

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.

Plusieurs possibilités existent dans ce contexte²³.

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

- Les compensations internes
- Les swaps

3.1.1. 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 ou choisir une autre devise ;

a) 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.

b) Choisir une devise

De manière générale, l'entreprise a intérêt à :

- Facturer ou payer en une monnaie facilement transférable et servant de façon usuelle aux paiements internationaux (dollar américain, livre sterling, 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.

3.1.2. Le Termillage

Le termillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises (Prissert, Garsuault & Priami, 1995). Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

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

Tableau N°02: Décision à prendre face à la tendance de la devise

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

Source : élaboré par nos soins.

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 le 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.

3.1.3. Les clauses d'indexation dans les contrats

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.

- **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.
- **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.

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.

3.1.4. La 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 (Debauvais & Sinnah, 1992).

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.

3.1.5. Les 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.

3.2. Techniques de couverture externe

La couverture externe du risque de change inclut : l'assurance change- la couverture sur les marchés des changes à terme - la couverture sur le marché monétaire - les marchés d'options de devises.

3.2.1. L'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.

3.2.2. 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) (Desbrières & Poincelot, 1999).

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.

3.2.3. Marché monétaire

Le recours au marché monétaire peut se faire via deux voies : les prêts et les emprunts en devises.

➤ 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.

➤ **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 (Debauvais & Sinnah, 1992).

3.2.4. Options de devises

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.

Au total, les garanties et les techniques de couverture sont devenues un outil important du commerce international. Ils permettent à l'exportateur, aux banques et aux établissements de crédit de mieux gérer leurs risques et tenir leurs place sur la scène internationale.

Conclusion

Ce cours présente essentiellement les mécanismes de fonctionnement et de déroulement des opérations de commerce international dans ses différentes dimensions juridique et économique. Ainsi, à l'issue de ce cours, l'étudiant sera en mesure de distinguer les notions de base et concepts relatifs au commerce international. Il lui sera également possible de connaître les fondements nécessaires pour négocier à l'import ou à l'export et conclure un contrat du commerce international avec une prise en compte, des risques et contraintes, liés au déroulement des opérations du commerce international.

D'importants développements ont été consacrés aux techniques et moyens de paiement et de financement du commerce international. Par ailleurs, une série de risques affectant les transactions internationales (risque commercial, risque pays, risque de change...) ont été avancés. De même, nous avons abordé les différentes garanties et cautions -internationales- permettant de couvrir les risques des exportateurs et des importateurs et assurer la bonne exécution des marchés.

Références bibliographiques

1) Ouvrages

- ALFREDO Pierre., 2018, « Fiches de Droit du commerce international », édition Ellipses, Paris.
- AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie.,2010, « Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise ? », édition De Boeck, Bruxelles.
- ANTOINE Joseph et CAPIAU-HUART Marie-Claire.,2015, « Dictionnaire des marchés financiers », 3ème édition De Boeck Supérieur, Belgique.
- BECUE Paul., 2013, « Assurance-crédit et assurance-cautionnement », édition Suijkerbuijk, Belgique.
- BERLAND Nicolas, RONGE Yves., 2013, « Contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales », édition Pearson, Paris.
- BOURDARIAT Jean., 2011, « Le commerce international : Théories et pratiques actuelles », édition L'Harmattan, Paris.
- BOUZAR Chabha, 2023, « Economie bancaire : éléments fondamentaux avec des repères sur l'Algérie », édition Al-amal, Alger.
- BOUVERET-RIVAT Céline, BRUN Florence, DOCROS Catherine, MERCIER-SUISSA Catherine, 2021, « Fiches de Stratégie de développement des exportations », édition Ellipses, Paris.
- BURDA Michael et WYPLOSZ., 2014, « Macroéconomie : une perspective européenne », 6ème édition De Boeck Supérieur, Bruxelles.
- CAINE Stéphane et ROUCHAUD Didier., 1989, « L'entreprise face au risque de change », édition FeniXX réédition numérique, France.
- COUGNAUD Benoît., 2007, « Dans L'univers des risques en finance », édition Presses de Sciences Po, France.
- Centre du commerce international ., 2010, « Accès à la finance : guide pratique pour la PME exportatrice », Nations unies.
- DELACOLLETTE Jean, 1991, « Les contrats de commerce internationaux », édition De Boeck Université, Paris.
- FORTERRE Damien, LAFARGE Catherine., 2013, « Gérer les risques des achats à l'international », édition Dunod, Paris.
- PLIHON Dominique., 2017, « Les taux de change », édition La Découverte, Paris.

- HAMDY Bassem., 2015, « L'essentiel des pratiques bancaires », édition Al Manhal.
- HÉNAUX David., 2009, « Les mouvements internationaux de capitaux: comprendre les crises financières », édition Educagri Editions, France.
- HUEBER Olivier., 2012, « Economie générale : microéconomie, macroéconomie, monnaie et financement », 2ème édition Technip, Paris.
- JOLIVET Emmanuel & FERRIER Didier., 2003, « Les Incoterms », édition Litec, Paris.
- JOKUNG-NGUÉNA Octave., 2004, « Mathématiques et gestion financière: Applications avec exercices corrigés », 1ère édition, Ed. De Boeck et Larcier s.a., Bruxelles.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., 2010, « Commerce international », 3ème édition Dunod, Paris.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., 2007, « Management des opérations de commerce international , importer – exporter », 8ème édition Dunod, Paris.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., 2005, « Management des opérations de commerce international, importer – exporter », 7ème édition Dunod, Paris.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert., 2003, « Management des opérations de commerce international », 6ème édition Dunod, Paris.
- LEMOINE Mathilde, MADIÈS Philippe, MADIÈS Thierry., 2016, « Les grandes questions d'économie et de finance internationales », 3ème édition De Boeck, Paris.
- LOMBARDINI Siro., 2000, « Droit et pratique du crédit documentaire », édition Helbing et Lichtenhahn, Allemagne.
- LOUBERGÉ Henri et MAURER Pierre., 1985, « Financement et assurance des crédits à l'exportation, édition Librairie DROZ, Genève.
- MANNAI Samir et SIMON Yves., 2001, « Technique Financière Internationale », 7ème édition Economica, Paris.
- MARTINI Hubert., 2017, « Techniques de commerce international », édition Dunod, Paris.
- MARTINI Hubert, DEPREE Dominique., 2007, « Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie », édition Revue banque, Paris.
- MASSABIE-FRANCOIS Martine et POULAIN Elisabeth., 2002, « Lexique du commerce international », édition Bréal, Paris.

- MERCIER- SUISSA Catherine et ABADIE Laurence., 2011, « Finance internationale: Marchés des changes et gestion des risques », édition Armand Colin, Paris.
- MEYER Valère et ROLIN Christian., 1997, « Techniques du commerce international », édition Nathan, Paris.
- MISHKIN Frederic et al., 2010, « Monnaie, banque et marchés financiers », 9ème édition, édition Pearson Education, Paris.
- MONTOUSSÉ Marc et al., 2006, « Economie monétaire et financière », 2ème édition Bréal, Paris.
- MONTOUSSÉ Marc et CHAMBLAY., 2005, « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques », 3ème édition Bréal, France.
- NARASSIGUIN Philippe , 2019, « Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie », éditions Ellipses, Paris.
- NOGALES NAHARRO Isabel., 2019, « FOREX accessible à tous », 1er volume, 1ère édition, Independently Published.
- NYAHOHO Emmanuel., 2002, « Finances internationales : théorie, politique et pratique », 2ème édition, Presses de l'Université du Québec, Canada.
- NEUMAYER Karl., MING Catherine., DESSEMONTET François., 1993, « Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises », édition [CEDIDAC](#), Paris.
- PASCO Corinne, 2006, « Commerce international », 6ème édition, Ed. Dunod, Paris.
- PIRRON MOINEL Marie-Jo, 2010, « Modernité et documentaires : une mise en cause de la représentation », édition L'Harmattan, Paris.
- RAINELLI Michel., 2002, « Le commerce international », 8ème édition La découverte, Paris.
- SALVATORE Dominick., 2008, « Economie internationale », Traduction de la 9ème édition américaine par Fabienne LELOUP et Achille HANNEQUART, Ed. De Boeck, Bruxelles.
- SERVIGNY Arnaud, Zelenko Ivan., 2010, « Le risque de crédit: Face à la crise », 4ème édition Dunod, Paris.
- SIMON Patrick et al., 2007, « Economie-Droit, BTS 2ème année », Ed. Bréal, Rosny.
- SIMON Yves., 1997, « Marchés des changes et gestion du risque de change », 1ère édition, Ed. Dalloz- Sirey, Paris.

- SINNAH Yvon et DEBEAUVAIS Maurice, 1999, « La gestion globale du risque de change - nouveaux enjeux et nouveaux risques », Ed. Economica, Paris.
- VINCENT Olivier, 2009, « La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer », Ed. Edipro, Belgique.

2) Articles de revues

- BERTRAND LARRERA De Morel., 1994, « Risque et financement bancaire des PME », Revue banque, n° 550, juillet- août.
- KRAIEM Habib, 2010, « Le financement des transactions internationales », *Les cahiers de l'export*, Cahier N°1.
- HRIFA Ahmed et BAMOUSSE Zineb., juin 2018, « Les stratégies de couverture contre le risque de change », In *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*, pp. 155-170.

3) Thèses et mémoires

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

4) Autres

- BOULAHOUAT Mahdia., 2022, « Cours de techniques de commerce international », Université de Bejaïa.
- CHERROU Kahina, 2022, « Cours de Financement du commerce international », université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Incoterms 2020 : les règles ICC pour l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux, ICC édition 2020 et de nombreux sites internet.

Résumé :

Ce cours présente essentiellement les mécanismes de fonctionnement et de déroulement des opérations de commerce international dans ses différentes dimensions juridique et économique. Il aborde plusieurs concepts clés liés aux méthodes et outils utilisés pour financer les transactions commerciales entre pays.

Le cours met en lumière l'importance d'une bonne compréhension des techniques de financement pour réussir dans le commerce international, en soulignant comment une gestion efficace des ressources financières peut faciliter les échanges et réduire les risques associés.

D'importants développements ont été consacrés aux techniques et moyens de paiement et du commerce international. Par ailleurs, une série de risques affectant les transactions internationales (risque commercial, risque pays, risque de change...) ont été avancés.

Ainsi, à l'issue de ce cours, l'étudiant sera en mesure de distinguer les notions de base et concepts relatifs au commerce international. Il lui sera également possible de connaître les fondements nécessaires pour négocier à l'import ou à l'export et conclure un contrat de commerce international avec une prise en compte, des risques et contraintes, liés au déroulement des opérations du commerce international.

Mots clés : Contrat de commerce, Incoterms, Financement, Paiement, Risques, Garanties.