



Université  
Internationale  
de Casablanca

**Licence Commerce Internationale**

# Risque et instruments de paiements internationaux

---

**Mme L. FARAH**

*Année universitaire: 2018/2019*

# Objectif du cours

---

Ce cours vous permet d'avoir des connaissances sur les techniques et modes de paiements à l'international nécessaire pour le financement des opérations import-export.

La partie gestion de risque va vous permettre aussi d'évaluer les risques liés à chacun de ces moyens de paiements et maîtriser les techniques de couverture du risque.

# Plan du cours

---

**Introduction : Système financier et gouvernance d'entreprise**

**Chapitre 1 : Les stratégies de développement à l'international**

**Chapitre 2 : Les modes de paiements internationaux**

**Chapitre 3 : Gestion de risque spécifique aux instruments de paiements internationaux**

**Conclusion**

# Introduction

---

## Système financier et gouvernance d'entreprise

Les entreprises ont en général trois modes de financement :

- l'autofinancement
- le financement externe de court terme
- le financement externe de long terme

# Introduction

---

## Système financier et gouvernance d'entreprise

Marchés financiers et Intermédiaires financiers

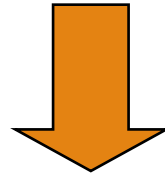
D'un pays à l'autre les sources de financement privilégiées varient :

- Europe occidentale, Japon : recours privilégié aux emprunts bancaires
- Royaume-Uni et USA : recours privilégié aux marchés financiers

Un phénomène croissant est celui de la titrisation « securitization »



Transformation des prêts bancaires en valeurs mobilières directement négociable sur les marchés financiers.

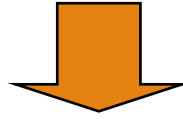


Développement des fonds de pension :

-économies de coûts importantes (collecte d'information sur les entreprises, contrôler leurs stratégies et leurs actions, renégocier les contrats des valeurs mobilières)

# Systeme financier et gouvernance d'entreprise

**Gouvernance d'entreprise** : comment les entreprises sont contrôlées



Beaucoup de disparités nationales malgré des tentatives d'harmonisation



Market-oriented  
system

-UK  
-USA



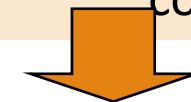
Place très importante des fonds de pension dans le  
contrôle des entreprises

Finance centrée  
sur la banque

-Europe continentale  
-Japon



Place très importante des banques dans le  
contrôle des entreprises



Forte influence des relations interpersonnelles des dirigeants  
et des banquiers sur les prises de décisions stratégiques

Illustration :

■ **Cas d'une entreprise Japonaise : Toyo Kogyo MAZDA**

Fabriqueur de voiture performant.

Crise énergétique de 1974 se traduit par une crise dans l'entreprise car les moteurs fabriqués sont trop consommateurs de carburant. Les ventes chutent de 19%.

L'entreprise a alors recherché des fonds massifs pour développer un nouveau moteur.

**La banque Sumitomo** lui accorda les ressources nécessaires.

MAIS en raison du manque de confiance envers la direction, la banque décida de changer le management et choisir **elle-même** une nouvelle direction afin de remplacer les anciens managers .



## ■ Cas d'une entreprise américaine : Chrysler

Chrysler survivait avec une faible performance parce que ses financeurs n'avaient pas de solutions.

L'entreprise ne percevait pas la nécessité de se restructurer puisqu'elle possédait un groupe d'investisseurs qui comblaient ses problèmes financiers.

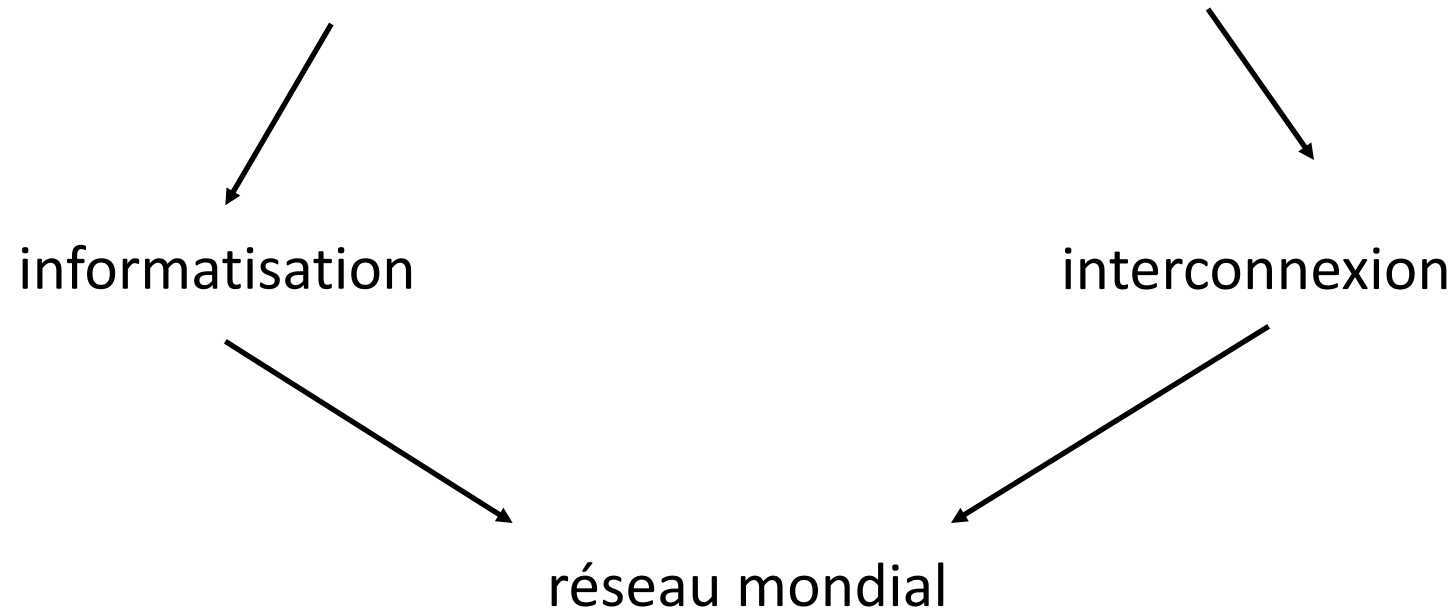
Cela dura jusqu'en 1979 où l'entreprise tomba en faillite ne pouvant plus rembourser ses emprunts.

Contrairement au cas précédent, la banque ne pouvait pas obtenir l'information nécessaire à l'analyse du problème.

L'entreprise a été sauvée par le gouvernement américain qui a offert **les garanties nécessaires à son financement.**

## **L'innovation :**

Les processus d'innovation dans les entreprises sont aujourd'hui issus des technologies nouvelles de l'information et de la communication



---

# Chapitre 1: Les stratégies de développement à l'international

## ■ Le plan du chapitre

### Introduction

- 1) Les raisons de l'internationalisation
- 2) L'avantage comparatif durable et transférable
- 3) Le processus d'internationalisation

# Introduction :

L'accroissement des échanges internationaux de biens est sans aucun doute l'un des bouleversements majeurs qui ont marqué l'économie mondiale au cours des dernières décennies . Les entreprises se sont internationalisées et leur développement passe dans de nombreux cas par le commerce avec l'étranger. L'exportation et l'implantation sont deux moyens de s'orienter vers l'international.

# Introduction :

## **Pour commencer, vers quel pays développer son activité ?**

Il est important de prendre en considération que de nombreuses barrières peuvent exister et freiner la réalisation des objectifs de développement.

Des problèmes de contrôle des changes, des réglementations restrictives ou rigides, des démarches lourdes auprès des administrations locales sont autant d'entraves possibles au développement à l'international.

Sans oublier les difficultés éventuelles de compréhension avec les partenaires, liées à la langue et aux différences culturelles.

# Introduction :

■ Un constat : des comportements différents de la part des entreprises vis-à-vis du développement international

- **La PME est faiblement internationalisée :**

65 % n'ont aucune relation à l'international

30 % ne font qu'importer ou exporter

5 % font des investissements (filiales...)

- **Les grandes entreprises sont toutes internationalisées** à trois niveaux : Import/export/investissement

## ■ Un environnement financier mondial complexe et présent

### - Le processus de mondialisation

**La mondialisation se distingue de l'internationalisation par le fait qu'elle établit un processus d'intégration à l'échelle internationale**



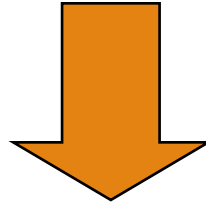
Elle est provoquée par de multiples mécanismes



## Au niveau politique :

Une ouverture des frontières (ex: Union Européenne)

La diffusion immédiate et planétaire de l'information



Concurrence excessive entre les pays pour attirer des capitaux

Concurrence excessive des pays pour exporter sur de nouveaux marchés

## Au niveau financier

Libéralisation des transferts de capitaux

Interdépendance des places boursières  
(ex:fusions de places boursières)

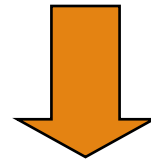


Financement mondial du **développement de l'entreprise**

Transactions internationales

## La balance des paiements

Définition économique : instrument qui résume les transactions économiques d'un pays avec le reste du monde



Pour une entreprise elle :

- met en évidence **un risque financier** :

Ex : déficit budgétaire

Tant que des investisseurs combleront ce déficit → stabilité sinon crise grave pour le pays.

- mesure le potentiel commercial d'un pays étranger

# I. Les raisons de l'internationalisation

- Renouvellement d'un marché :  
recherche de nouveaux marchés en expansion pour des produits dont la durée de vie est limitée sur des marchés déjà saturés.
- Recherche de matières premières pour produire et exporter
- Recherche de gains de productivité (coûts de main-d'œuvre inférieurs, coût du capital inférieur...)
- Recherche de meilleure efficacité du fait de «bassin » d'expertise technologique et managériale

■ Recherche de stabilité politique et de cadre réglementaires propice au développement d'activités privées (cas particulier de la fiscalité)



- Manipulation des prix de transfert
- Recours à des paradis fiscaux



Bermudes, Iles Caïman,  
Monaco, Andorre

Panama ou Hong Kong

Luxembourg ou Hollande

Pays sans imposition sur les bénéfices et les plus-values du capital

Pays sans impôts sur les bénéfices et les revenus reçus à l'extérieur de leur territoire national

Pays offrant une fiscalité avantageuse pour les sociétés holding et les sociétés opérant à l'extérieur de leur territoire.

## II. Un avantage comparatif durable et transférable

L'avantage comparatif est la capacité, pour un producteur, à fournir un bien à un prix plus faible, relativement à d'autres biens, comparé à d'autres producteurs.

Par exemple, un artisan peut disposer à la fois d'excellentes capacités dans la production de pain et dans celle de vaisselle, mais il disposera d'un avantage comparatif dans ce dernier bien si, comparé aux autres artisans, il est encore meilleur potier que boulanger.

# L'avantage doit compenser les coûts et les risques liés à des activités à l'étranger

- Economie d'échelle
- Expertise managériale
- Avance technologique importante
- Puissance financière
- Potentiel de différenciation des produits
- Forte compétitivité sur le marché

Appuyé par une stratégie financière

- Assurer et conserver le contrôle global du coût et de la disponibilité du capital :

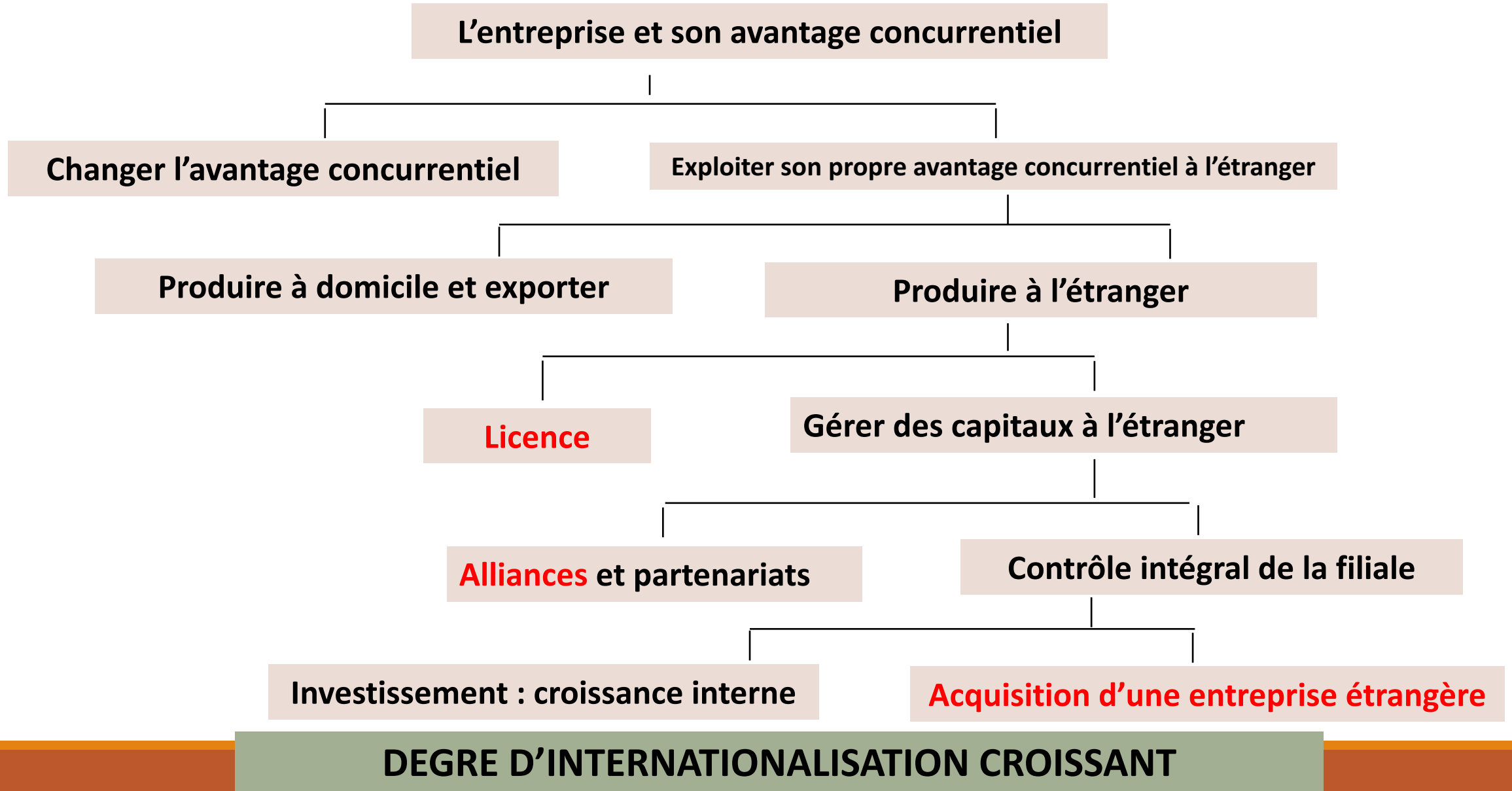
- Obtention de sources de financement avantageuses sur le marché mondial
- Maintien des relations commerciales et bancaires adéquates
- Identification stratégique de coûts alternatifs
- Maintien d'un classement favorable auprès des agences de notation

- Négocier des subventions financières ou des réductions d'impôts

- Réduire les risques opérationnels et de transaction
- Réduire les coûts de contrôle



# III. Le processus d'internationalisation



## III.1. La décision d'investir à l'étranger

### III.1.1. Les formes d'investissement

#### ■ Les licences et contrats de gestion

##### Avantages :

- investissement minimal
- rapidité d'entrée sur le marché
- peu de risques financiers et légaux

##### Inconvénient :

- Génèrent moins de profits en général
- Risque de perte de contrôle sur la qualité
- Risque d'émergence de concurrent sans possibilité de réagir vite
- Risque d'appropriation (technologie) par le porteur de la licence et risque de concurrence en retour
- Coûts de contrôle élevés

## ■ Les Alliances

### **Nature de l'alliance**

Coopération technique et commerciale

Développement en commun de nouveaux produits

Effets en retour dans le pays d'origine

### **Accord financier**

Joint venture

Participations croisées

### **Avantages :**

**Bonne connaissance du contexte local par le partenaire**

**Mise à disposition d'un management compétent**

**Seule possibilité d'entrée dans le pays si la réglementation est contraignante**

**Visibilité du partenaire dans son pays d'origine**

**Compétence spécifique du partenaire : image, technologie**

### **Inconvénients :**

**Risque d'image en cas de mauvais choix (scandales, non qualité...)**

**Conflits dans le partage des profits**

**Risque de pillage des compétences**

## ■ L'investissement direct

Achat à l'étranger d'unités de production ou de participations.

**Maîtrise du processus**

**Apprentissage long des particularités du pays**

**Difficulté pour estimer les coûts**

**Retour sur investissement généralement long**

## ■ L'acquisition d'une filiale

**Rapidité de l'implantation**

**Difficultés culturelles**

**Risque en cas de mauvais  
choix : coûts de sortie  
élevés**

**Evaluation du prix de la  
société**

### III.1.2. La mise en œuvre de l'internationalisation

- Le volet marketing

  - Produit

  - Prix

  - Distribution

  - Communication

- Le volet Ressources Humaines

  - Valeurs, culture d'entreprise et cultures nationales : management interculturel
  - Rémunérations, motivation

# Chapitre 2: Le paiement à l'international des opérations import-export

---

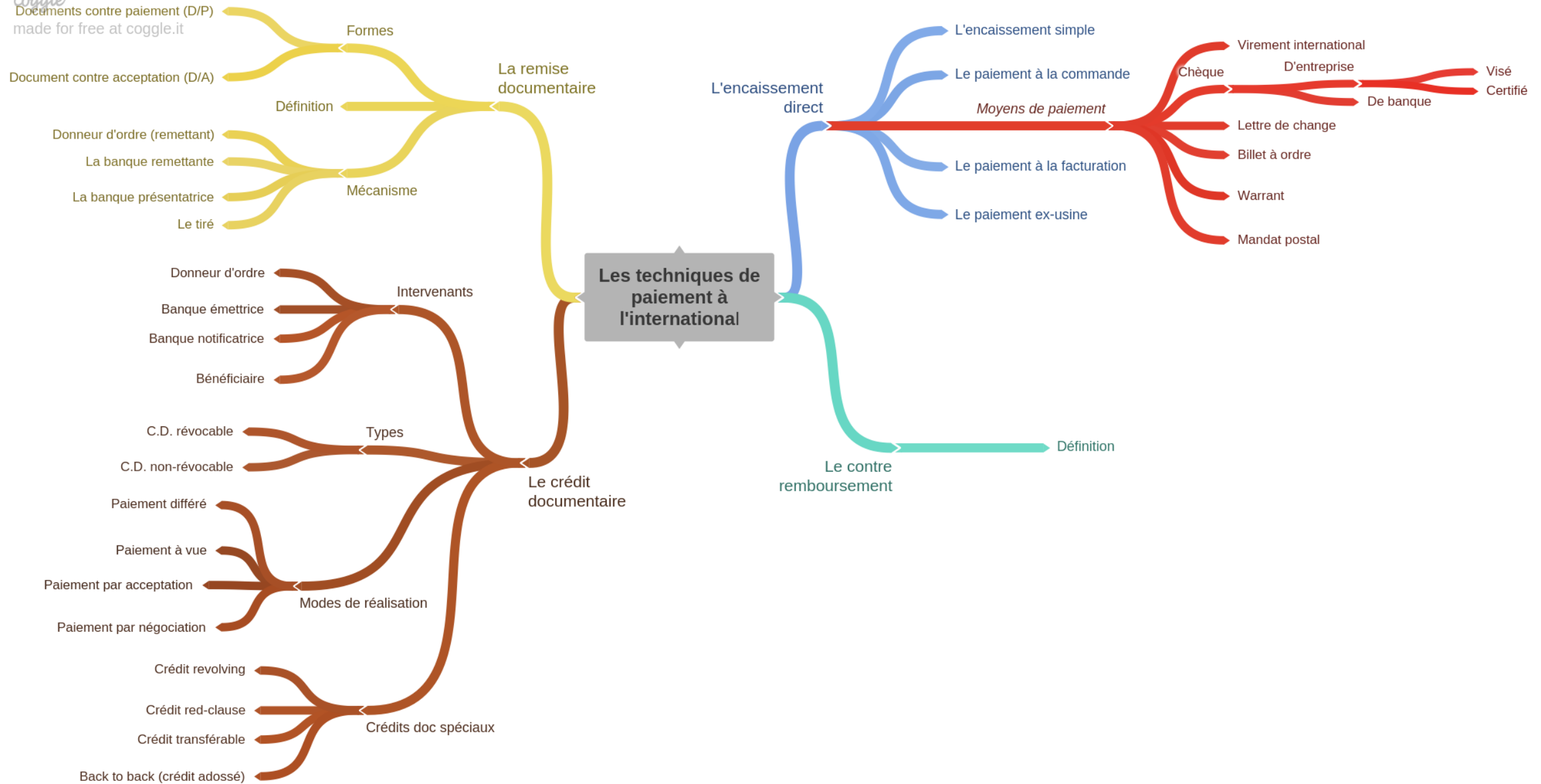
I. Les modes et les techniques de paiement

II. Les financements à court terme

III. Les financements à moyen et long terme

IV. Les cautions et les garanties internationales





# I - Les modes et les techniques de paiements

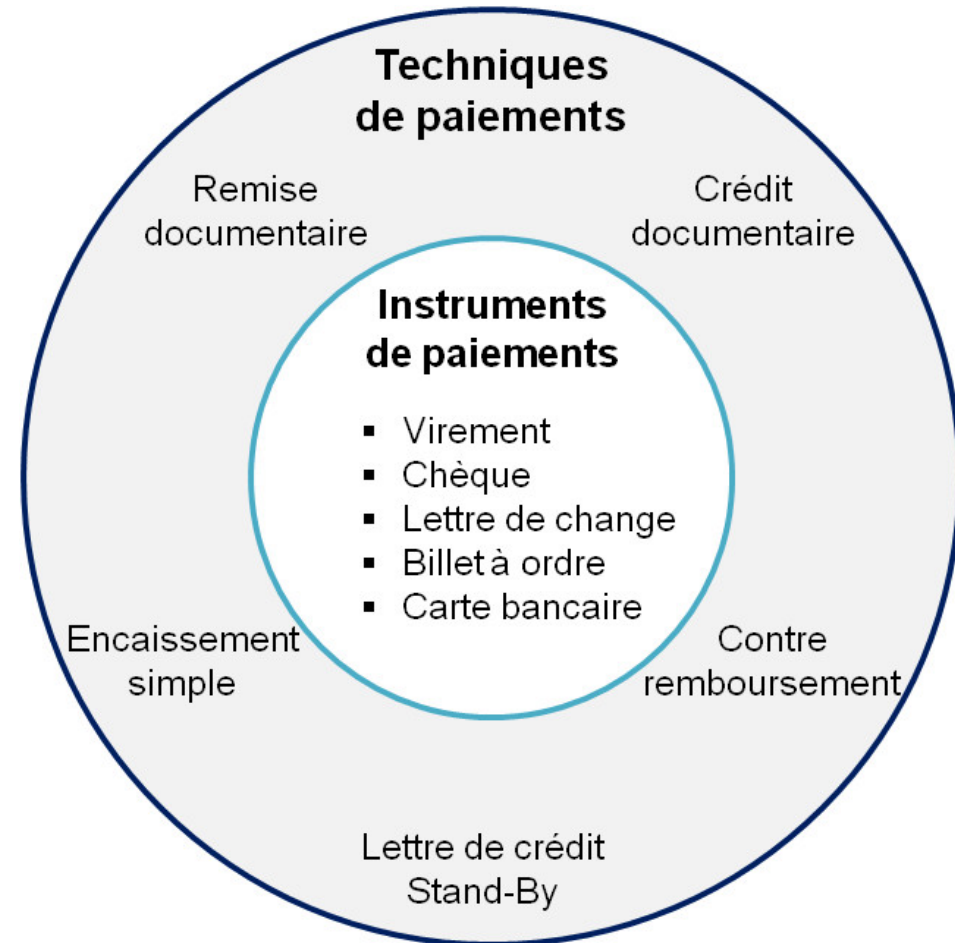
---

## I – 1 Les instruments de paiements

- Le chèque
- Le virement
- La lettre de change
- Le billet à ordre

## I - 2 Les techniques de paiements

- L'encaissement simple
- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit Stand-by LCSB



# I – 1 Les instruments de paiements internationaux

■ Le chèque : ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue. très utilisé et peu coûteux

## Avantages

**Facilité d'utilisation**

**Commission faibles sur les chèques de montant élevé**

## Inconvénients

**Emission à l'initiative de l'acheteur**

**Le temps d'encaissement peut être long avec l'intervention de plusieurs banques**

**Coût élevé pour les chèques de faibles montants**

**Risque de change si le chèque est libellé en devise**

**Risque de stop payment c'est la révocation de l'ordre de paiement**

**Risque d'impayé reste entier : défaillance ou opposition**

**Recours juridique parfois long et difficile**

# I – 1 Les instruments de paiements internationaux

■ Le virement : le plus utilisé c'est le SWIFT (Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications)

## Avantages

**Irrévocable pas de risque d'impayé si le virement est effectué avant expédition**

**Sécurité : cryptage, code d'accès, procédures de contrôle**

**Rapidité, coûts réduits, toujours disponible**

## Inconvénients

**Utilisé à l'initiative de l'acheteur**

**Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé**

**Risque de change si le virement est libellé en devises**

# I – 1 Les instruments de paiements internationaux

## ■ La lettre de change

Ecrit par lequel une personne (exportateur), le tireur, donne à une autre personne (le client étranger), le tiré, l'ordre de payer à une date déterminée ( appelée échéance) une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou à l'ordre d'elle même. Elle permet d'effectuer un paiement pour une transaction commerciale dans une autre monnaie que celle de l'acheteur.

### Avantages

**Émis à l'initiative du vendeur**

**Matérialise une créance qui peut être mobilisée**

**Détermine précisément la date de paiement**



### Inconvénients

**La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol.**

**Utilisé à l'initiative de l'acheteur**

**Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé**

**Risque de change si le virement est libellé en devises**

# I – 1 Les instruments de paiements internationaux

Diagram illustrating the fields of a French Bill of Exchange (Lettre de Change) and their corresponding parties:

- Coordonnées du tireur (fournisseur)**: L'ÉTOILE SPORTIVE, 774 avenue de Claret, 83000 TOULON
- Date de création de la lettre de change**: 20/01/N
- Bénéficiaire du montant de l'effet**: NOUS-MÊMES
- Date d'échéance de la créance**: 31/03/N
- Montant de la créance du tiré (client)**: 2 302,30
- Montant de la créance du tiré pour contrôle**: 2 302,30
- Coordonnées bancaires du tiré**: 10096, 00406, 00758745, 81
- Acceptation de la lettre de change par le tiré**: Acceptée au 31/03/N Le 22/01/N
- Signature du tiré**: DisoP
- Coordonnées du tiré**: GARDIA CLUB, 285 avenue Jean Jaurès, 83130 LA GARDE, N° 148
- Signature du tireur**: Bénédet
- Domiciliation (nom et lieu) de la banque du tireur**: CIC Lyonnaise de Banque NICE

**Rubriques renseignées par le tireur** (Purple boxes): Coordonnées du tireur (fournisseur), Date de création de la lettre de change, Bénéficiaire du montant de l'effet, Date d'échéance de la créance, Montant de la créance du tiré (client), Montant de la créance du tiré pour contrôle, Domiciliation (nom et lieu) de la banque du tireur, Signature du tireur.

**Rubriques renseignées par le tiré** (Green boxes): Acceptation de la lettre de change par le tiré, Signature du tiré, Coordonnées du tiré.

Trade 2 (Credit Form of Trade)

**Bill of Exchange**

Buyer Seller

Goods Dispatched

Specimen of a Bill of Exchange

**BILL OF EXCHANGE**

Draft No. MD-01

For USD30,804.70

Date: APR 30 2008

At \*\*\*\*\* sight of this **FIRST** of Exchange (Second the same tenor and date being unpaid)

Pay to the order of **COMMERCIAL BANK, LTD.**

the sum of **SAY TOTAL U.S. DOLLARS THIRTY THOUSAND EIGHT HUNDRED FOUR AND CENTS SEVENTY ONLY.**

value received

Drawn under

Irrevocable L/C No. 073708010006 dated JANUARY 28, 2008

To AUTO CO. LTD.

*Daniel*

AUTHORIZED SIGNATURE



# I – 1 Les instruments de paiements internationaux

## ■ Le billet à ordre

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseurs (le bénéficiaire); même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.



Contre le présent BILLET À ORDRE stipulée SANS FRAIS Nous paierons la somme indiquée ci-dessous à <b>A Paris Le 28/03/2014</b>				<b>Société (Bénéficiaire)</b> 20 Rue d'Exemple 94400 Vitry-sur-Seine	
Montant pour contrôle <b>25 000 €</b>	Date de création <b>28/03/2014</b>	Échéance <b>30/05/2014</b>	BOR seulement		Code Monnaie €
			REF Tiré		Montant <b>25 000 €</b>
RIB du souscripteur			Domiciliation		
30076	02020	187638200200	59	Crédit du Nord 50 Rue d'Anjou, 75008 Paris	
Code Banque		Code Guichet	N° de compte	Clé RIB	
Bon pour Aval Signature (avaliste)			Nom et adresse du souscripteur	Signature du souscripteur	
			Société (souscripteur) 12 Rue de l'étoile 75001 Paris	Signature (souscripteur)	

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

- L'encaissement simple

Paieinent anticipé, partiel ou total, ou envoie d'une facture payable à vue ou à échéance

- Lettre de crédit irrévocable et confirmée

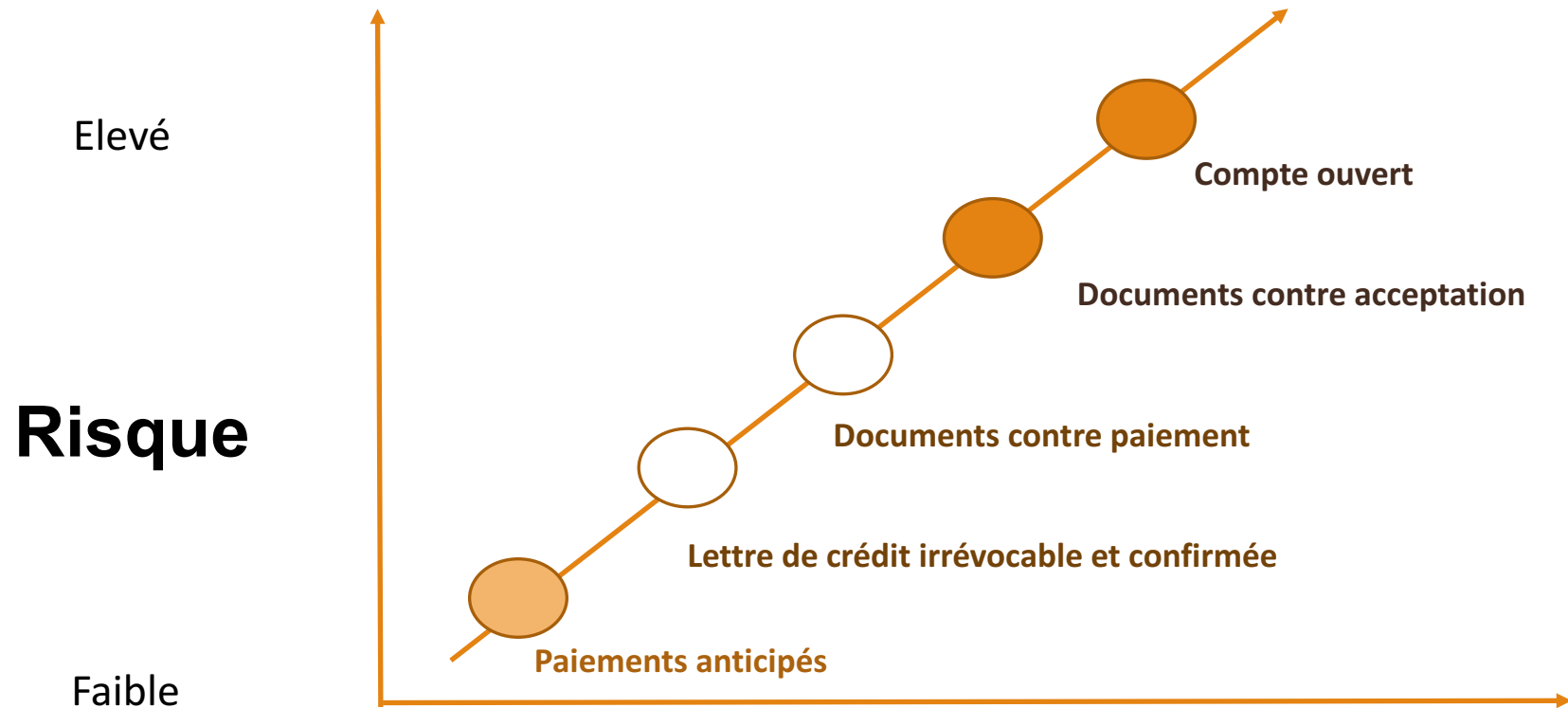
- Documents contre paiement

- Documents contre acceptation

- Compte ouvert



# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux



# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ L'encaissement simple

Aussi appelé « paiement avant livraison », cette méthode de paiement avantage l'exportateur au détriment de l'acheteur étranger car il ne supporte aucun risque de non paiement.

Des avances peuvent être faites à titre de paiements progressifs car le paiement anticipé ne couvre pas toujours 100% du montant du contrat.

Ces fonds peuvent servir à financer le contrat, ce qui permet à l'exportateur de diminuer son recours au crédit et ses frais d'intérêt.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ L'encaissement simple

Pour l'acheteur étranger, les paiements anticipés lui permettent d'éviter le risque d'évaluation de sa monnaie et de négocier des conditions plus favorables, mais il dépend de la bonne foi du vendeur.

La marchandise peut ne pas être conforme à la commande, les délais de livraison peuvent ne pas être respectés, etc.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Lettre de crédit irrévocable et confirmée

Une lettre de crédit documentaire est un document créé par une banque, selon lequel cette dernière accepte de verser un montant déterminé à un bénéficiaire (le vendeur), moyennant le respect de certaines conditions.

Si la lettre de crédit est en plus irrévocable, il n'est plus possible d'en changer les termes sans le consentement du bénéficiaire.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Lettre de crédit irrévocable et confirmée

La confirmation ajoute à la lettre de crédit, une sécurité supplémentaire pour le bénéficiaire, car le paiement devient garanti par sa propre banque en plus de la banque de l'acheteur étranger, si les conditions du crédit documentaire sont remplies.

*Ce type de lettre serait à utiliser, par exemple, si un exportateur marocain fait affaire avec un acheteur d'un pays en voie de développement et que la banque locale étrangère soit peu connue.*

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Documents contre paiement ou encaissement documentaire

Cette modalité de paiement est très courante dans le commerce international.

L'exportateur conserve la propriété de la marchandise, car la banque de l'importateur ne remettra les documents permettant de prendre possession de la marchandise de l'acheteur, qu'après paiement.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Documents contre paiement ou encaissement documentaire

Processus de la transaction :

1- L'exportateur expédie la marchandise et reçoit les documents d'expédition du transporteur. Il transmet un jeu de documents à sa banque comprenant:

- Le connaissement
- La facture commerciale
- La déclaration unique de Marchandise (DUM)
- Le certificat d'origine
- La police ou les certificats d'assurance
- La liste de colisage etc.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Documents contre paiement ou encaissement documentaire

Processus de la transaction :

2- La banque vérifie si les documents sont conformes et les expédie à son correspondant bancaire dans le pays de l'acheteur.

3- La banque étrangère informe l'importateur acheteur que les documents sont arrivés et les lui présente.

4- L'acheteur paye sa banque, afin de pouvoir obtenir les documents qui lui permettent de s'approprier la marchandise

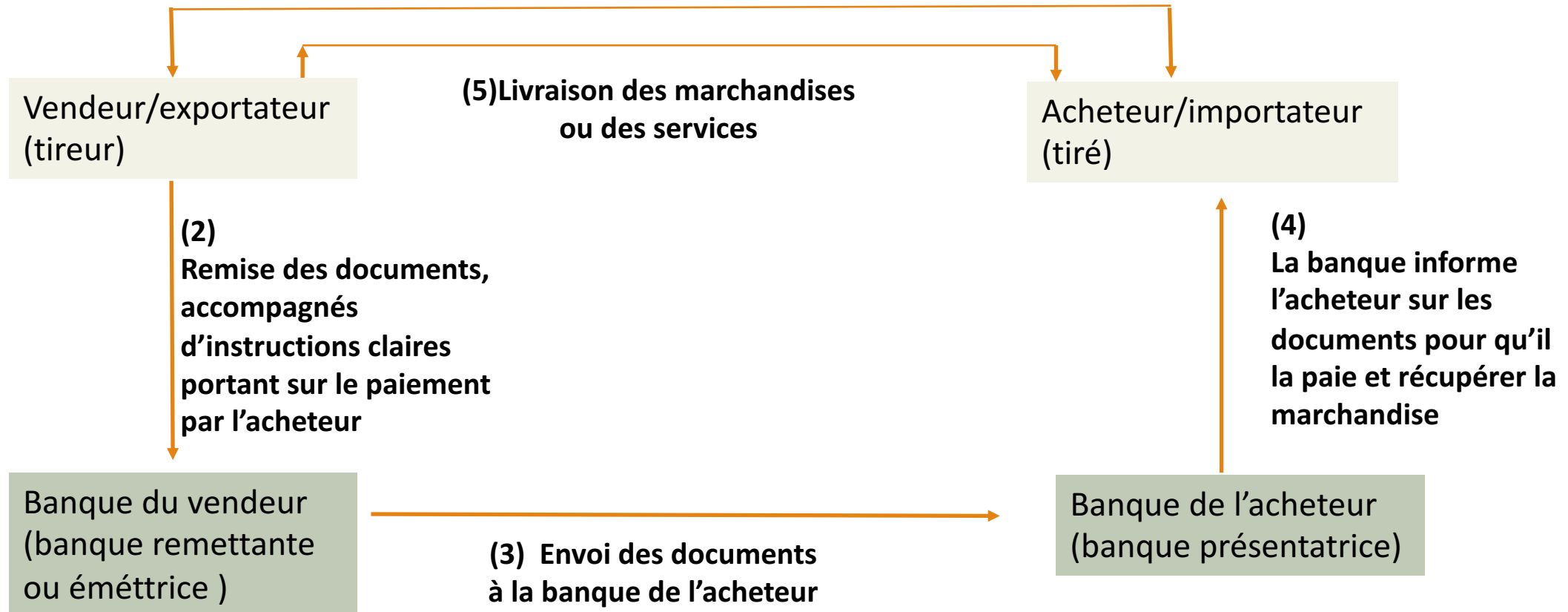
5- En dernier lieu, la banque de l'acheteur transmet le montant encaissé à la banque de l'exportateur



## ■ Documents contre paiement ou encaissement documentaire

### Schéma : Le cheminement d'un encaissement documentaire

(1) Établissement d'un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur



# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## Les risques pour l'exportateur :

- 1 - l'acheteur peut tout simplement ne pas se présenter à la banque ou refuser les documents.
- 2 – les documents sont remis « par erreur » à l'acheteur avant paiement
- 3- Il peut y avoir des retards dans le paiements, si les documents ne sont pas conformes. Le montant n'est donc pas transféré au bénéficiaire du vendeur.  
L'exportateur devra donc essayer de se couvrir dans les cas douteux , par exemple lors d'une première affaire, en exigeant un acompte d'embarquement .

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Documents contre acceptation ou encaissement documentaire à terme

Dans une transaction d'encaissement documentaire, l'exportateur peut décider d'accorder des termes de paiement à son acheteur, par exemple 30, 60 ou 90 jours de la date de réception des documents.

### La procédure de la transaction

C'est la même procédure des documents contre documents, sauf que l'acheteur ne paye pas tout de suite pour obtenir la propriété sur la marchandise.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Documents contre acceptation ou encaissement documentaire à terme

Il doit plutôt « signifier son acceptation de payer plus tard » en signant une traite bancaire post datée à l'échéance pré-établie.

La traite transmise par la banque au vendeur qui devra les présenter pour paiement à l'échéance.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Documents contre acceptation ou encaissement documentaire à terme

### Les critères de sélection de l'encaissement documentaire:

Le choix de l'encaissement documentaire, et particulièrement celui à terme, est recommandé à l'exportateur dans les conditions suivantes:

- Existence d'une relation de confiance entre l'exportateur et l'importateur
- La volonté de payer et la solvabilité de l'importateur ne font aucun doute
- Stabilité politique, économique et juridique du pays importateur
- Le trafic international des paiements dans le pays importateur n'est pas entravé ou menacé en matière de contrôle des changes ou par des restrictions similaires

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Le crédit documentaire

### Définition :

Un crédit documentaire, aussi appelé « lettre de crédit » est un engagement écrit Pris par une institution financière (banque émettrice), conformément aux instructions données par un acheteur (donneur d'ordre), en faveur d'un vendeur exportateur (bénéficiaire) de lui verser un montant dans un délai prescrit et contre remise de document déterminés.

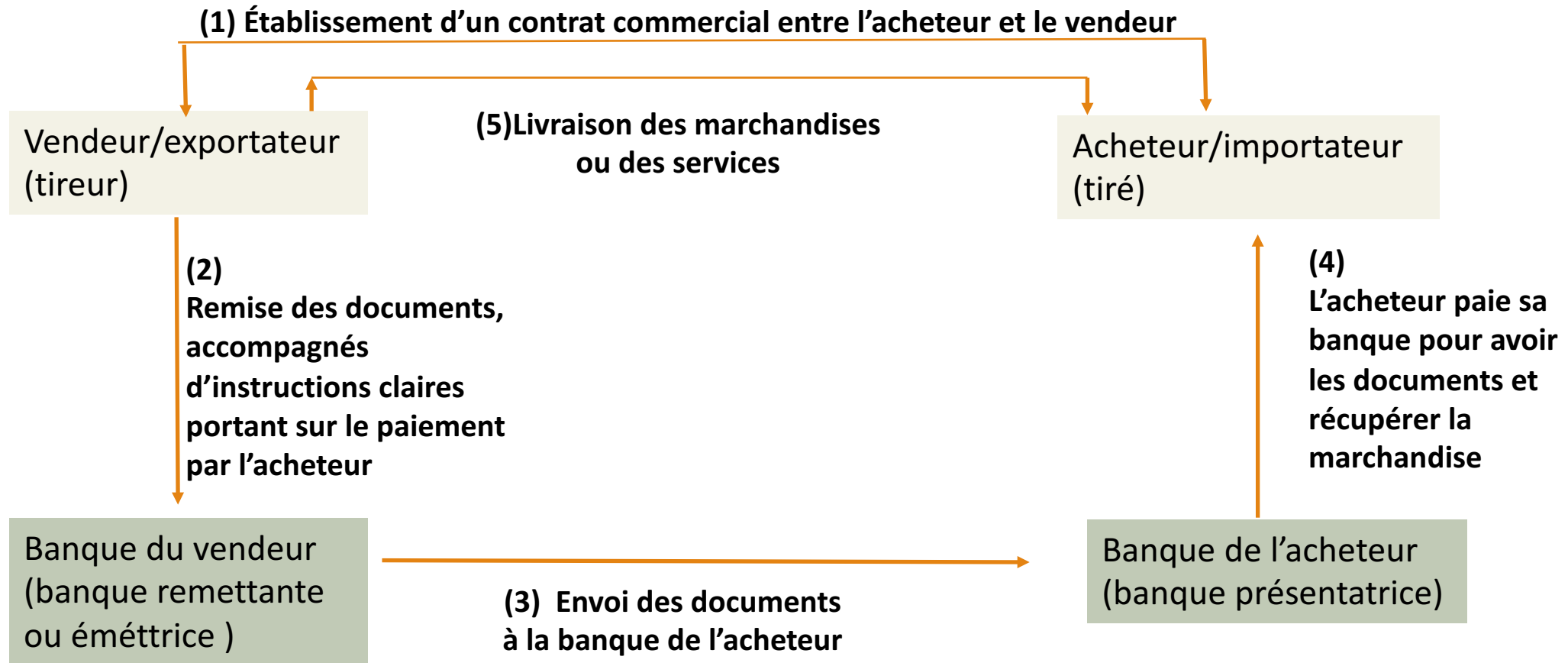
# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## Fonctionnement du crédit documentaire:

Le crédit documentaire implique 4 parties:

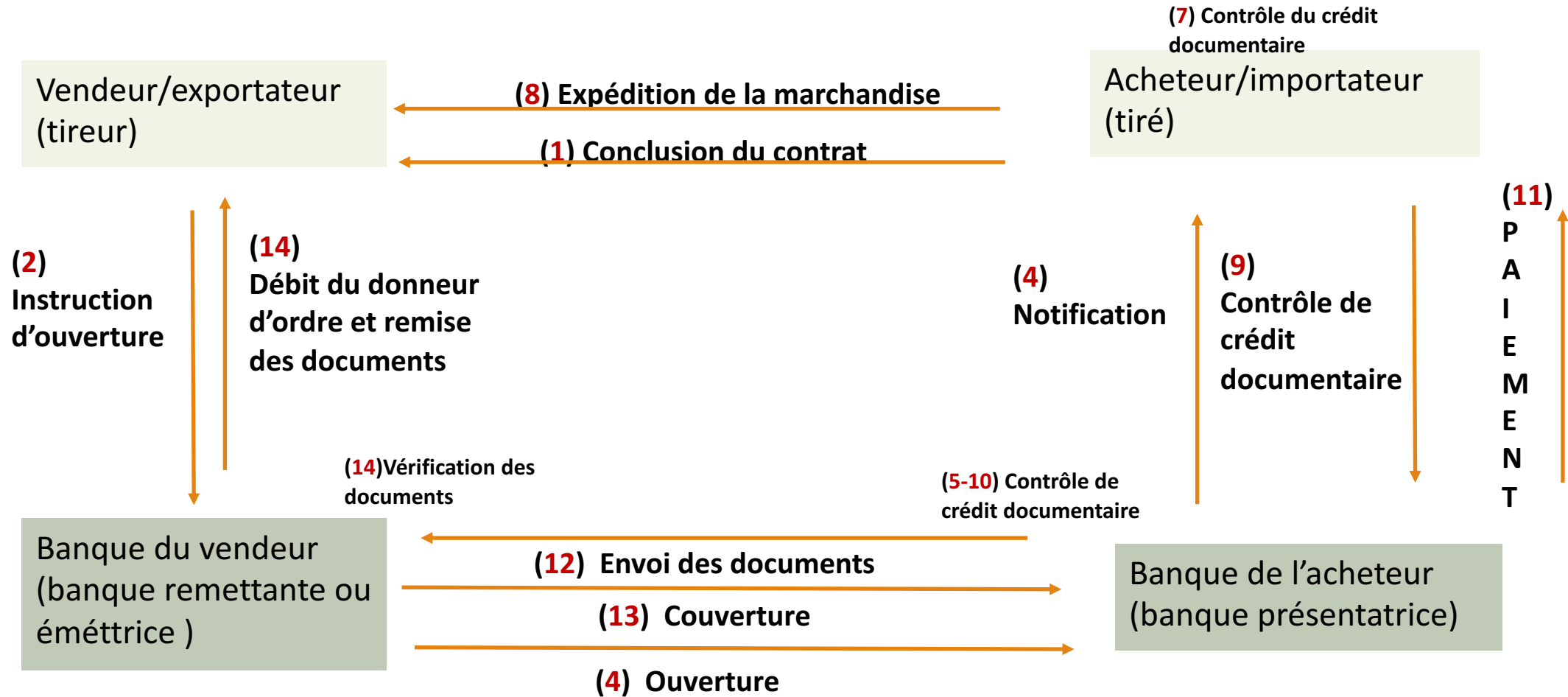
- 1- un acheteur: l'importateur, le donneur d'ordre, celui qui donne l'instruction à la banque émettrice d'ouvrir une lettre de crédit.
- 2- Une banque émettrice : l'institution financière de l'acheteur étranger. Celle qui émet la lettre de crédit et qui garantie le paiement en retour de documents conformes, selon les instructions reçues de l'acheteur.
- 3- Un vendeur : l'exportateur, le bénéficiaire, celui qui demande habituellement une lettre de crédit.
- 4- une banque notificatrice ou confirmatrice: Habituellement une institution financière dans le pays vendeur, probablement sa propre banque. Elle est chargée par la banque émettrice de vérifier la validité de la lettre de crédit. Dans le cas d'une lettre de crédit confirmée, elle s'engage à payer le bénéficiaire en retour de documents conformes.

## 1 - : Crédit documentaire à vue non confirmé





## 1 - Crédit documentaire à vue confirmé



# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ❑ Quelques éléments importants sur le crédit documentaire

- Délai de présentation des documents:

A défaut de stipulation d'une telle période, les banques refuseront les documents présentés plus de 21 jours après la date d'expédition.

- La date d'expédition  
c'est la date apparaissant sur le connaissement.

**Le mécanisme apporte à l'acheteur une possibilité de contrôler indirectement la bonne exécution du contrat. Les documents exigés permettent d'assurer la livraison et sa conformité avec les stipulations contractuelles.**

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ❑ Certains crédit documentaire spéciaux

- Expédition partielle dans une lettre de crédit

Elles permettent à l'exportateur de recevoir des paiements progressifs proportionnels à la valeur des marchandises qu'il envoie.

- Le crédit documentaire rotatif ou « revolving »

Lorsque les partenaires font des transactions répétitives, on peut prévoir que le crédit sera automatiquement renouvelé pour un montant identique à l'expiration d'une période fixée d'avance, ou après son utilisation.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ❑ Certains crédit documentaire spéciaux

- La lettre de crédit transférable

Cette modalité peut permettre l'utilisation du crédit documentaire en totalité ou en partie par des tiers.

Ce crédit ne peut être transféré qu'une seule fois. Il doit également être « irrévocable ».

L'avantage de la lettre de crédit transférable est que l'engagement de ma banque émettrice qui s'étend jusqu'au second bénéficiaire.

Son désavantage est que l'acheteur accepte le risque de recevoir une marchandise d'une personne qu'il ne connaît pas.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ❑ Certains crédit documentaire spéciaux

- La lettre de crédit adossée (back to back)

Le crédit documentaire transférable impliquait une seule lettre de crédit. Le crédit adossé en requiert deux. Lorsqu'il n'est pas possible de négocier une lettre de crédit transférable, le crédit adossé peut servir de seconde option.

- La lettre de crédit avec "Red Clause" : crédit comportant une clause autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant présentation des documents.
- La lettre de crédit avec "Green Clause": similaire au Red Clause avec **une mise en gage** de la marchandise à exporter. Le banquier émetteur conserve la propriété de celle-ci jusqu'à l'expédition.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Conseils pratiques

- ◆ Les modalités de la lettre de crédit doivent être négociées au moment de la conclusion du contrat. C'est le contrat qui lie l'acheteur et le vendeur et la lettre de crédit n'est qu'un moyen de paiement fournissant certaines garanties à chaque partie.
- ◆ Dès réception de la lettre de crédit, l'exportateur doit s'assurer que les conditions sont bien celles qui avaient été prévues à la commande (désignation, quantité, montant et validité du crédit, mode d'utilisation, caractère irrévocable, confirmation)
- ◆ L'exportateur peut proposer à son client de supporter les frais de la lettre de crédit ou une partie de ceux-ci. Cette charge est justifiée par l'accélération et la sécurité de recouvrement.

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Conseils pratiques

- ◆ L'exportateur peut choisir une modalité de paiement « à terme » et accorder un délai de règlement à son client. La banque paye alors le bénéficiaire à la date de l'échéance de l'effet. Avec la modalité de paiement « à vue », le bénéficiaire obtient un paiement comptant au moment de l'acceptation des documents par la banque;
- ◆ L'exportateur à intérêt à utiliser une lettre de crédit comme moyen de paiement, car elle a la valeur légale d'un contrat, elle a un aspect irrévocable et c'est une garantie documentaire notamment, contre un arrêt de paiement, si les conditions du crédit sont respectées.
- ◆ Dans certains cas, où le crédit documentaire ne peut être confirmé par la banque de l'exportateur, ce dernier peut se tourner vers la Société Marocaine de l'Assurance des Exportations (SMAEX) afin d'obtenir une garantie de couverture du risque, en faveur de sa banque confirmatrice (à certaines conditions)

Méthode de paiement	Moment de paiement	Moment du transfert des marchandises à l'acheteur	Risques pour l'exportateur vendeur	Risques pour l'importateur acheteur
<b>Paielements anticipés</b>	Avant l'expédition des marchandises	A l'arrivée des marchandises	Aucun risque	Marchandises non expédiées, tardivement ou non conformes
<b>Lettre de crédit (à vue) irrévocable et confirmée</b>	Après expédition et sur présentation à la banque confirmatrice des documents exigés	A l'arrivée des marchandises et sur paiement effectué aux termes de la lettre de crédit	Non-conformité des documents fournis	Marchandises non conformes à la description de la lettre de crédit
<b>Documents contre paiements</b>	Après expédition par recouvrement bancaire après paiement de la traite par l'acheteur	A l'arrivée des marchandises et sur acceptation de la traite	Défaut de paiement par l'acheteur	Marchandises non conformes à celles commandées
<b>Documents contre acceptation</b>	Par recouvrement bancaire après paiement à l'échéance par l'acheteur	A l'arrivée des marchandises et sur acceptation de la traite	Défaut de paiement par l'acheteur à l'échéance. Perte du titre de propriété sur la marchandise	Marchandises non conformes à celles commandées
<b>Compte ouvert</b>	Par l'acheteur à la réception des marchandises ou à une date ultérieure à l'avance	A l'arrivée des marchandises	Confiance totale en l'acheteur pour le paiement. Perte du titre de propriété sur marchandises.	Aucun risque



# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Le paiement documentaire -La remise documentaire :

### Avantages

Impossibilité pour l'acheteur de récupérer la marchandise s'il n'a pas payé ou accepté les modalités du paiement

Coût minime

Formalisme réduit au niveau des documents

### Inconvénients

Si la marchandise n'est pas récupérée par l'acheteur elle reste sous la responsabilité du vendeur qui devra l'écouler ou la rapatrier

Incite l'acheteur à négocier les prix à la baisse

Marchandises non-conformes

L'acheteur souhaite inspecter la marchandise...

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## ■ Le crédit documentaire

### Avantages

**Sécurité totale si le crédit est confirmé, sinon cela reste satisfaisant**

**Technique universelle régie par des textes internationaux**

**Contrôle de la conformité des documents**

### Inconvénients

**Procédure complexe, rigoureuse et lourde**

**Mal perçu par l'acheteur (traduit la méfiance du vendeur)**

**Coût élevé**

## I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

- La lettre de crédit Stand – by
  - Il s'agit davantage d'une garantie plutôt qu'une technique de paiement comme le crédoc
  - A l'export c'est une garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur et devient un mode de paiement
  - A l'import c'est une garantie d'indemnisation. Elle est émise sur ordre de l'exportateur pour un pourcentage du contrat (5 à 20 %)

# I – 2 Les Techniques de paiements internationaux

## Avantages

**irrévocable avec possibilité de confirmation**

**Grande souplesse pour garantir un encours de créances**

## Inconvénients

**Nécessité de documents conformes et contestation possible sur les documents**

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Les intérêts simples:

L'intérêt par définition c'est le prix payer par l'emprunteur à un prêteur, pour la disponibilité d'un capital pendant une durée déterminée.

- Les intérêts simples concernent les opérations à court terme (d'une durée inférieure ou égal à 1an)
- Les intérêts se calculent sur :
  - les soldes débiteurs en banque,
  - les prêts et emprunts sur le marché monétaire,
  - le marché monétaire en monnaie nationale ou en devise,
  - l'escompte

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Exemple:

Suite à la signature d'un gros contrat, l'exportateur a reçu un acompte de **1000000 EUR** qu'il place pendant **9 mois** au **taux annuel de 6%** en attendant de payer ses propres fournisseurs.

Les intérêts obtenus sont :  $1000000 * 9/12 * 6/100 = \underline{\underline{45000}}$

**Formule générale:**  $I = \frac{C * t * n}{360}$

**C :** capital prêté

**n :** durée du placement

**t:** taux d'intérêt exprimé en %

**I :** intérêt généré par le placement

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Exemple 2 :

Quel est l'intérêt obtenu à partir d'un capital de 500 000 Eur placé pendant 144 jours au taux annuel de 6% ?

$$I = \frac{C * t * n}{360} \qquad I = \frac{500000 * 144 * 6}{360 * 100} = 12000$$

#### Exemple 3 :

Une entreprise a placé 1000000 Eur au taux de 6% pendant 9mois en attendant de procéder à un investissement?

$$C_n = 1000000 + \frac{1000000 * 9 * 6\%}{12} = 1045000$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Exemple 4 :

Quel serait le montant des intérêts obtenus si le placement avait été de 120 jours ?

$$I = \frac{C * t * n}{360} \qquad I = \frac{1000000 * 120 * 6\%}{360} = 20000$$

#### Exemple 5 :

Quel serait le capital initial qui, placé pendant 125 jours à 6%, donne une valeur acquise (capital initial augmenté des intérêts) de 153125 Eur?

$$C = \frac{Cn}{1 + \frac{t * n}{360}} \qquad C = \frac{153125}{1 + \frac{125 * 6\%}{360}} = 150000$$



## II- Les Financements bancaires à Court Terme

Rappel des notions de mathématiques financières

### Exemple 6 :

Quelle est la durée d'un placement de 500000 Eur qui a rapporté 25000 Eur au taux de 10%?

$$I = \frac{C * t * n}{360} \quad \text{D'où} \quad n = \frac{I * 12}{C * t} = \frac{25000 * 12}{500000 * 10\%} = 6\text{mois}$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### L'escompte simple:

Lorsqu'une entreprise accorde un délai de paiement de plusieurs mois, elle peut se refinancer auprès de sa banque dans le cadre d'un escompte de traite, une cession de traite, une cession Dailly ou une ligne de crédit en « blanc », appelé aussi découvert bancaire.

La banque perçoit des intérêts pour se rémunérer de l'avance de fonds. Il s'agit le plus souvent d'un calcul d'escompte simple ou d'intérêt simple.

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### L'escompte simple:

L'escompte correspond à la transformation de la valeur nominale d'une créance à une échéance donnée en une valeur actuelle à la date de mise à disposition des fonds.

Le calcul peut se présenter ainsi :

Valeur actuelle = Nominal – Escompte

$$A = N - (N * t / 360)$$

N: la valeur nominale

T : le taux d'escompte

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Exemple :

Une entreprise dispose d'une lettre de change de nominal de 100000 EUR échéance dans 90 jours.

Elle souhaite se refinancer par le biais de l'escompte. La banque indique les conditions financières de refinancement.

- Taux d'escompte : 6%

- Frais et commissions : forfait de 20 euros

$$I = 100000 - \left( \frac{100000 * 6\% * 90}{360} \right) = 98500 \text{ euros}$$

Puis après déduction de commissions  $98500 - 20 = \mathbf{98480 \text{ euros}}$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Suite de l'Exemple :

Si la créance est libellé en devises 320000 USD (dollars américains) à 60 jours.

Le cours de change au comptant : 1EUR= 1,6060USD

Le cours de change à terme : 1EUR = 1,6000USD

Le taux d'escompte : 6%

Frais et commissions bancaires: 20 EUR

le calcul sera :

1- transformation de la créance en devises sur la base du cours à terme soit :

$$320000/1,6000 = 200000\text{EUR}$$

2- Application de l'escompte :

$$200000 - (200000 * 6\% * 60/360) = 198000\text{EUR}$$

**Après déduction des frais et commissions bancaires, l'entreprise va percevoir :**

$$198000 - 20 = 197980\text{EUR}$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Suite de l'Exemple :

Si la créance est impayée en 60 jours, le banquier restitue la créance (traite ou billet à ordre par exemple) du compte de l'exportateur (le nominal de la traite majoré des frais).

C'est le cas d'un escompte avec recours : la banque ne supporte pas le risque de non paiement.

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

Rappel des notions de mathématiques financières

### Les intérêts composés :

Un capital est placé à intérêt composé lorsque la capitalisation (le calcul des intérêts) à la fin de chaque période s'effectue sur la base du capital augmenté des intérêts acquis en début de période.

L'application des taux composés est requise pour les opérations à plus d'un an, et utilisé pour certaines opérations à moins d'un an.

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Exemple :

Soit un capital  $C_0$  de 10000 euros placés pendant 4 ans au taux annuel de 12% .

La capitalisation est annuelle, c'est-à-dire qu'à la fin de chaque année, les intérêts générés durant la période sont portés au crédit de notre compte et seront porteurs d'intérêt durant les périodes suivantes

$$C_n = C_0(1 + t)^n$$

Ainsi nous disposerons de

$$C_1 = C_0(1 + 0,12)^1 = 10000 * (1,12) = 11200\text{€}$$

$$\begin{aligned}\text{Au bout de 2ans } C_2 &= C_0(1 + 0,12)^2 = 11200 * (1,12) = 12544\text{€} \\ &= 12544 * (1,12) = 14049,28\text{€}\end{aligned}$$

$$\text{Au bout de 4 ans } C_4 = C_0(1 + 0,12)^4 = 14049,28 * (1,12) = 15735,19\text{€}$$



## II- Les Financements bancaires à Court Terme

Rappel des notions de mathématiques financières

### Capitalisation et actualisation:

Avec la intérêts composés, on peut effectuer des opérations de capitalisation (recherche d'une valeur acquise) ou *passage d'une valeur actuelle à une valeur future* et des opérations d'actualisation (recherche de la valeur actuelle d'une valeur future) *la transformation d'une valeur future en une valeur actuelle*.

Un capital de valeur future  $C_n$  a une valeur actuelle  $C_0$  telle que

$$C_0 = C_n(1 + t)^{-n}$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### Rappel des notions de mathématiques financières

#### Exemple :

Un exportateur dispose d'un capital initial de 100000 € placés au taux de 6% pendant 5 ans  
Quelle est sa valeur acquise?

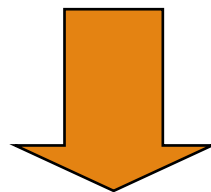
$$C_5 = C_0(1 + 0,06)^5 = 100000 * (1 + 0,06)^5 = 133822,55€$$

Les intérêts générés en 5ans s'élèvent à 33822,55 €

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

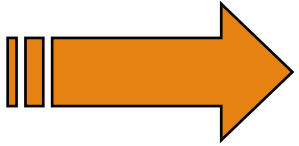
### Financement de la trésorerie liée aux opérations d'exportation

Crédits de trésorerie mobilisables auprès de la Banque et consentis par toutes banques aux exportateurs pour réduire leur déficit de trésorerie entre la fabrication et la mise en place des financements par l'acheteur



Surtout pour les grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur devis.

## II- Les Financements bancaires à Court Terme



### ATTENTION

Nécessité de distinguer le besoin de trésorerie de l'opération par rapport au besoin classique de l'entreprise

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

Rééquilibrage de la trésorerie grâce aux créances liées à l'exportation

- Crédits de mobilisation des créances nées à l'étranger
- Les avances en devises
- L'affacturage

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

- Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

### Définition :

- Financement à court terme sous forme d'escompte avec recours d'une créance export.
- Permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie correspondant à la contre valeur de la créance export diminuée des agios.

## II - Les Financements bancaires à Court Terme

- **Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger**

### Avantages

**Simple utilisation : refinancement,  
le coût du refinancement de l'Euribor  
devient intéressant si ce taux est  
inférieur au taux de l'euro-devises.**

### Inconvénients

**La banque est sélective dans l'octroi de MCNE.  
Un escompte avec recours, la banque est en  
risque car à l'échéance l'acheteur peut ne pas  
régler le fournisseur qui a bénéficié d'une  
MCNE.**

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### ■ Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

#### Exemple:

Un exportateur détient une créance de 200000USD échéance dans 90jours.

Il sollicite l'escompte auprès de son banquier qui lui propose les conditions suivantes:

Cours Spot Eur = 1,2840 – 1,2850 USD

Taux de l'Euribor à 90 jours :  $3 \frac{7}{16}\%$  -  $3 \frac{1}{2}\%$

Taux de l'eurodollar à 90 jours :  $5 \frac{7}{16}\%$  -  $5 \frac{1}{2}\%$

Commissions de change : 0,12%

Taux de MCNE : 4%

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



## II- Les Financements bancaires à Court Terme

- Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

### Calcul du cours à terme :

Il peut être obtenu par deux méthodes : la méthode des points ou la méthode du cours à terme.

### Méthode des points :

$$\text{Cours Spot} * \frac{(\text{taux de la devise étrangère} - \text{taux de la devise de l'exportateur}) * n / 360}{1 + (\text{taux de la devise de l'exportateur} * \frac{n}{360})} =$$

$$1,2850 * \frac{(5,5\% - 3,4375\%) * \frac{90}{360}}{1 + (3,4375\% * \frac{90}{360})} = 66 \text{ points}$$

$$1,2850 + 0,0066 = 1,2916 \text{ USD}$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

- Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

### Calcul du cours à terme :

### Méthode du cours à terme :

$$Ct = \text{cours spot} * \frac{1 + \text{taux de la devise étrangère} * n / 360}{1 + \text{taux de la devise de l'exportateur} * n / 360} = 1,2850 * \frac{1 + 5,5\% * 90 / 360}{1 + 3,4375\% * 90 / 360} = 1,2916 \text{ USD}$$

Soit 1Eur = 1,2916 USD

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

- Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

### Calcul du cours à terme :

Il peut être obtenu par deux méthodes : la méthode des points ou la méthode du cours à terme.

Soit un montant net après commissions de change :  $(200000/1,2916) * (1 - 0,12) = 154660,89 \text{ €}$

L'exportateur obtient :

$$154660,89 * (1 - 4\% * 90/360) = 153114,28 \text{ €}$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### ■ Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

#### Exemple:

Début mars 2008, suite à la signature d'un contrat export, un exportateur détient une créance de 200000USD échéance dans 90jours. Il sollicite l'escompte auprès de son banquier qui lui propose les conditions suivantes:

Cours Spot Eur = 1,5000 – 1,5020 USD

Taux de l'Euribor à 90 jours 5% - 5 1/16%

Taux de l'eurodollar à 90 jours : 4 3/16% - 4 1/4%

Commissions de change : 0,12%

Taux de MCNE : 5%

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

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

### ■ Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

#### Calcul du cours à terme :

Il peut être obtenu par deux méthodes : la méthode des points ou la méthode du cours à terme.

#### Méthode des points :

$$\text{Cours Spot} * \frac{(\text{taux de la devise étrangère} - \text{taux de la devise de l'exportateur}) * n / 360}{1 + (\text{taux de la devise de l'exportateur} * \frac{n}{360})} = 1,5020 * \frac{(4,25\% - 5\%) * \frac{90}{360}}{1 + (5\% * \frac{90}{360})} = -28 \text{ points}$$

$$1,5020 - 0,0028 = 1,4992 \text{ USD}$$

#### Méthode du cours à terme :

$$\text{Ct} = \text{cours spot} * \frac{1 + \text{taux de la devise étrangère} * n / 360}{1 + \text{taux de la devise de l'exportateur} * n / 360} = 1,5020 * \frac{1 + 4,25\% * 90 / 360}{1 + 5\% * 90 / 360} = 1,4992 \text{ USD}$$

## II- Les Financements bancaires à Court Terme

- Crédit de mobilisation des créances nées à l'étranger/ Dailly étranger

### Le montant net a encaissé

Soit 1Eur = 1,4992 USD

Soit un montant net après commissions de change :  $(200000/1,4992) * (1 - 0,12) = 133244,4 \text{ €}$

Dans 90 jours

A partir de ce montant, le banquier calcule la valeur actuelle de la créance sur la base du taux de MCNE.

L'exportateur obtient :

$$133244,4 * (1 - 5\% * 90/360) = 131578,85 \text{ €}$$

## Tableau de synthèse des différents modes de paiements internationaux

	Sécurité délai de paiement	Garantie de paiement	Assurance	Gestion administrative	Coût y compris rapatriement	Acceptabilité client	Financement
<b>Crédit documentaire irrévocable</b>	Très sûr	Très importante	Risque PCT(1)	Très lourde	Faible	Mauvaise	Presque inutile
<b>Crédit documentaire irrévocable et confirmé</b>	totale	Totale	Non	Très lourde	Faible	Mauvaise	inutile
<b>Lettre de crédit Stand-by</b>	totale	Totale	Oui risque PCT si LCSB non confirmé	Très simple	Faible	Correct sauf dans certains pays africains du Moyen Orient	Inutile si l'échéance proche
<b>Remise documentaire</b>	Assez sûr	Très importante	Risque PCT (1)	légère	Assez faible	Médiocre	Presque inutile
<b>Virement postal</b>	Pas sûr	Nulle	oui	Pas spécifique	Lourd	Très bonne	Nécessaire
<b>Virement télex</b>	Peu sûr	Nulle	oui	Très légère	Faible	Bonne	Nécessaire
<b>Virement Swift</b>	Peu sûr	nulle	oui	Très légère	Très faible	Bonne	Nécessaire
<b>Chèque</b>	Peu sûr	aléatoire	oui	Pas spécifique	Lourd	Bonne	Nécessaire
<b>Effet de commerce</b>	Assez sûr	aléatoire	préférable	Légère	Assez lourd	Médiocre	Nécessaire mais aisé
<b>Compensation</b>	Complexe	aléatoire	Suivant les cas	Très lourde	Lourd	Excellent	Partiellement nécessaire
<b>Affacturage, compensation et rachat de créances</b>	Très sûr	totale	Non comprise	Assez légère	lourd	Très médiocre	inutile

(1) Politique, catastrophique et non transfert

---

## Chapitre 3: La gestion de risque des paiements à l'international



## **On distingue trois types de risques majeurs**

- Le risque pays

- Le risque commercial

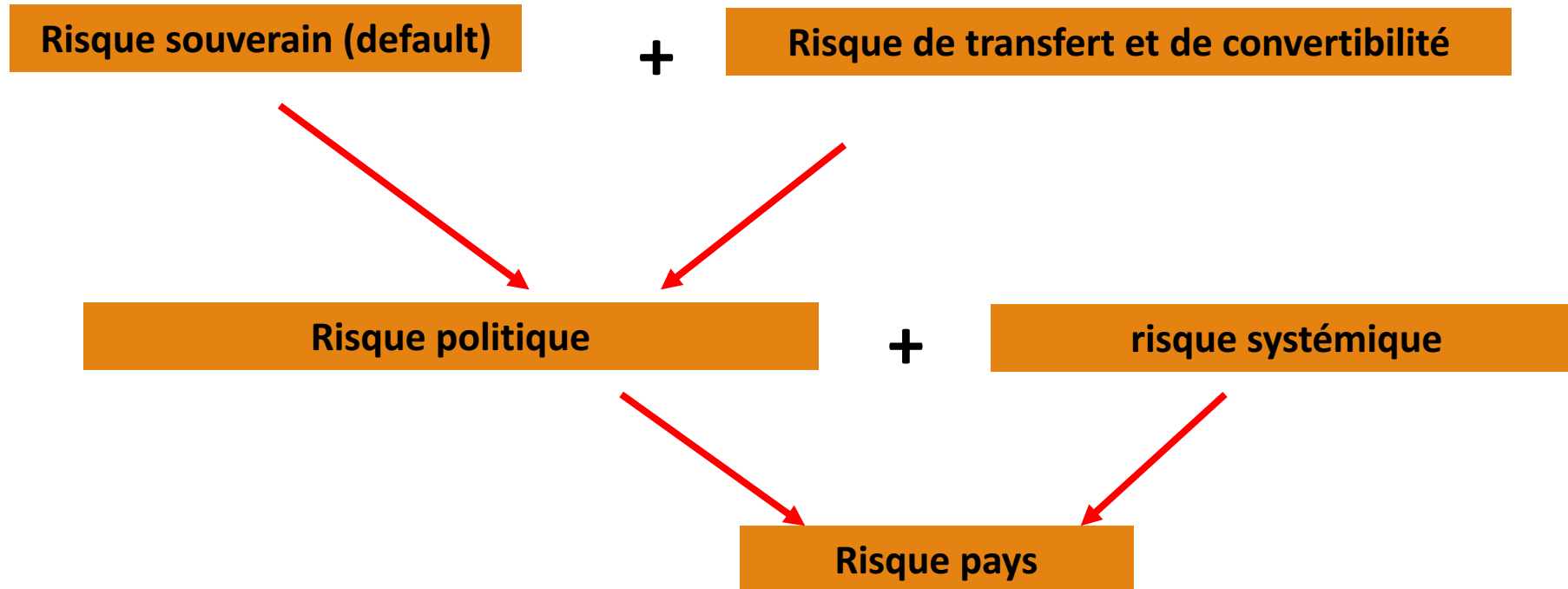
- Le risque de change

# 1. Le risque pays

- Définition
- Collecte d'informations sur le risque pays
- Evaluation des risques
- Le système de rating des risques pays

- **Définition**

Le risque pays regroupe plusieurs composantes en même temps:



## • Définition

Le risque pays regroupe plusieurs composantes en même temps:

**Risque souverain (default):** risque attaché à l'Etat et aux administrations publiques d'un pays donné et à sa capacité à pouvoir rembourser ses crédits et à faire face à ses engagements.

+

**Risque de transfert et de convertibilité:** risque de ne pas être payé pour des raisons techniques ou tenant à la situation géopolitique du pays importateur. (ex: la Bq Centrale d'un pays qui ne peut transformer en devises les ressources en monnaie locale)

**Risque politique :** C'est l'ensemble des événements ou décisions d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour l'entreprise, importatrices, ou investissant à l'étranger.

+

**risque systémique:** c'est un risque qui peut mettre en danger la survie du système financier. ( Ex: la faillite de Lehman Brothers en 2008, a entraîné une grave crise de liquidité qui a failli précipité le système financier mondial à sa perte.

**Risque pays**

## • Information sur le risque pays

Collecte d'informations sur le risque pays :

Chaque banque doit faire appel à une équipe d'experts pays qui élaborent un document interne semestriel : Risque pays et financement du commerce extérieur.

Chaque fiche pays comprend:

- Les coordonnées du responsable-pays,
- Une notation des banques locales et la durée des financements court terme envisageables
- La tarification du risque
- Les principaux indicateurs macroéconomiques
- Le score des agences de notation Fitch, Moody's, rating interne Natixis,...
- Les perspectives politiques, économiques et financières.

# • L'évaluation

L'analyse du risque pays à partir de données macroéconomiques, financières et politiques mise à disposition et actualisées régulièrement.

Nous permet de déterminer l'influence d'un pays sur l'engagement financier d'une entreprise

## ■ Approche quantitative

-Evolution des ratios et des indicateurs économiques

### **solvabilité**

**Dette du secteur public / PIB**

**Déficit du secteur public / PIB**

**Total de la dette extérieur / PIB**

**Service extérieur de la dette / Exportations**

**Taux de croissance des exportations**

**Equilibre des comptes courants/ PIB**

**Inflation**

### **liquidité**

**Dette extérieure à court terme /  
réserves**

**Offre de monnaie / réserves**

**Réserves / importations  
mensuelles**

- L'évaluation

- Approche qualitative

- structure macro économique

- politique de taux de change et de taux d'intérêts

- environnement du secteur financier et politique

- influences internationales

- **Le système de rating des risques pays**

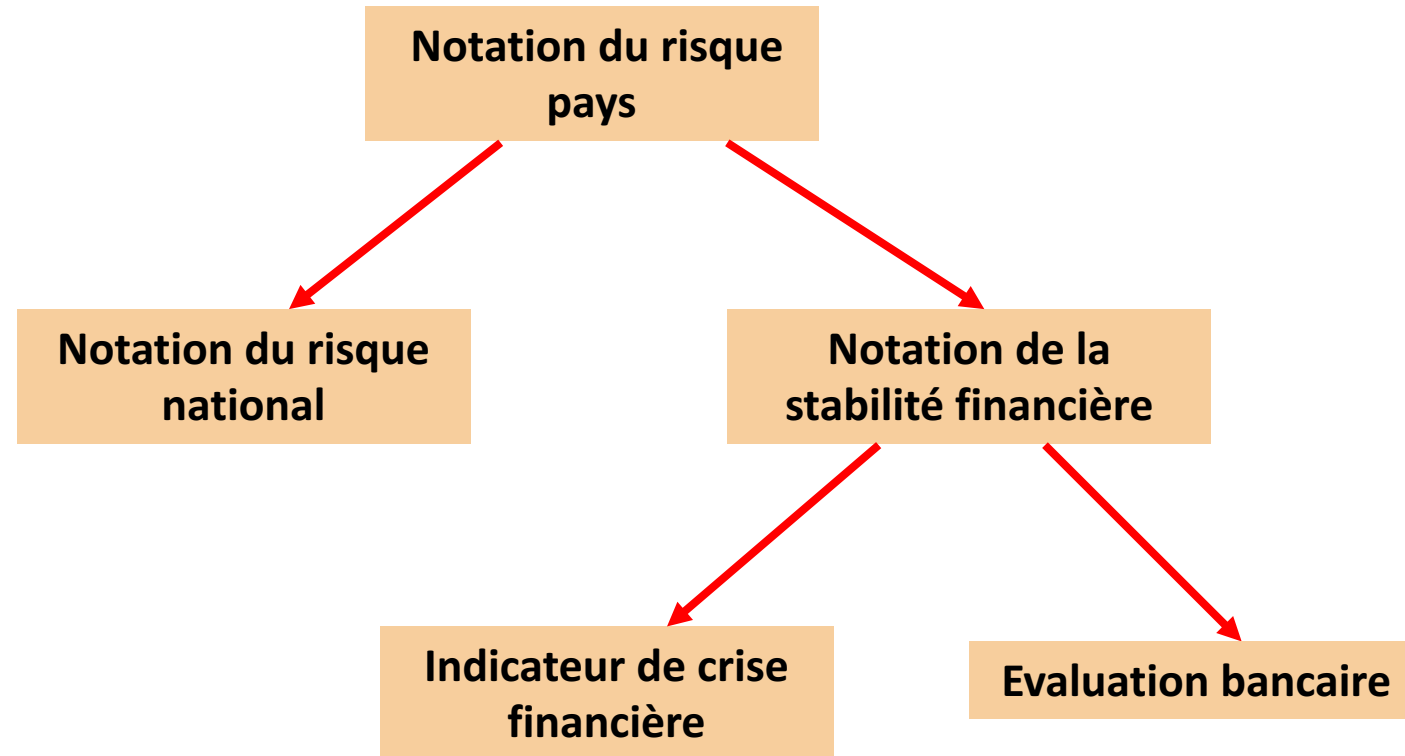
-L'appréciation du risque pays uniquement à partir d'indicateurs nationaux n'est pas suffisante

-Il est nécessaire d'introduire une méthodologie spécifique de notation des pays émergents pour prévenir à la fois les risques nationaux mais également les risques financiers pouvant conduire à des crises systémiques.



- **Le système de rating des risques pays**

Les composantes :



- **Le système de rating des risques pays**

Les indicateurs de crise :

Ils sont issus d'une évaluation prédictive sur les critères suivants :

- indicateurs macro économiques
- indicateurs de liquidité
- risque vis-à-vis de l'étranger
- endettement du secteur privé
- qualité des actifs bancaires
- profitabilité du secteur bancaire
- capacité à faire face aux crises bancaires
- sensibilité des variables de marché

- **Le système de rating des risques pays**

Evaluation des opérations bancaires

- Evaluation de la fragilité intrinsèque du secteur bancaire qui contribue à l'apparition et à la propagation des risques systémiques
- Analyse de la capacité d'absorption en cas d'une crise économique



L'agence de notation mesure les forces financières à partir de 10 catégories évaluées tous les trimestres.

## 2. Le risque de crédit (commercial)

- Définition
- La mesure du risque de crédit
- La couverture du risque de crédit
- L'assurance crédit

## 2. Le risque commercial

- Définition

Vendre c'est bien, être payé c'est mieux. Le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit de risque de non paiement ou de risque crédit.

Il découle :

- du risque pays
- de la structure industrielle et financière du client

Le risque de crédit est le risque de perte sur une créance.

Pour l'entreprise qui développe ses activités à l'international, quelques dispositifs de protection existent.