

# Activités internationales de l'entreprise

## Risque client et risque de change

par **Jacques DUBOIN**

*Professeur agrégé d'économie et gestion*

*Spécialiste en affaires internationales*

*Corédacteur et coconcepteur d'« Exporter » et « S'internationaliser »*

<b>1. Gestion du risque client à l'exportation</b> .....	AG 1 323 - 2
1.1 Gestion des prospects .....	— 2
1.1.1 Trouver de nouveaux prospects .....	— 2
1.1.2 Diminuer le risque de non-paiement.....	— 3
1.2 Gestion du portefeuille clientèle à l'international .....	— 3
1.2.1 Sensibilité au risque politique .....	— 3
1.2.2 Qualité du portefeuille clients .....	— 3
1.2.3 Encours moyens de créances clients .....	— 3
1.2.4 Suivi et relance de la créance client : « crédit management » .....	— 4
1.3 Risque de non-paiement .....	— 5
1.3.1 Solutions internes de gestion du risque de non-paiement .....	— 5
1.3.2 Solutions externes de gestion du risque de non-paiement .....	— 15
<b>2. Garantie contre le risque de change</b> .....	— 18
2.1 Comprendre le risque de change .....	— 18
2.2 Se garantir par des techniques de couverture externe.....	— 21
2.2.1 Contrats de change à terme .....	— 21
2.2.2 Contrats de prêt et d'emprunt en devises.....	— 23
2.2.3 Swaps de devises.....	— 23
2.2.4 Options de change .....	— 23
2.3 Se garantir par des techniques de couverture interne .....	— 24
2.3.1 Autocouverture .....	— 24
2.3.2 Compensation multilatérale ou « netting » .....	— 24
2.3.3 Centre de facturation en devises et la gestion globalisée .....	— 25
<b>Pour en savoir plus</b> .....	Doc. AG 1 325

**C**ette partie aborde le risque lié à toute opération de vente internationale : non-paiement ou paiement diminué du fait de la défaillance du débiteur ou de la variation du cours de change si la facture est libellée en devise.

Si le risque client à l'étranger est similaire à celui existant pour un client en France, il est aggravé par le fait que le débiteur se situe dans un autre environnement juridique, social et culturel, qu'il est difficile de maîtriser même avec des intervenants locaux. Il est donc nécessaire de redoubler de prudence et d'adopter une politique de prévention du risque adaptée à chaque région, voire à chaque pays.

Par ailleurs, il est aussi nécessaire de maîtriser le risque de change par des techniques appropriées qu'il s'agit d'utiliser de manière systématique.

L'objet de cet article est de recenser les différents moyens et techniques dont dispose l'exportateur pour prévenir le risque de non-paiement et de change. Naturellement, la couverture du risque de change s'applique aussi à toute une partie des opérations financières et d'importation. La gestion du risque client intervient déjà avant tout contrat, lors de la prospection et, naturellement, au portefeuille clients existant.

# 1. Gestion du risque client à l'exportation

La gestion du risque client intervient déjà avant tout contrat, lors de la prospection et lorsque l'on a un portefeuille de clients.

## 1.1 Gestion des prospects

Développer son activité à l'étranger sous-entend « prospection ». Trouver des clients est la condition de nouvelles ventes. Encore faut-il que les nouveaux clients paient, car une défaillance

coûte cher. Par exemple, avec une marge nette de 5 %, une entreprise doit réaliser 20 fois le chiffre d'affaires perdu pour couvrir la facture non payée.

La recherche de nouveaux prospects est donc une activité importante, dont le coût est à optimiser. Ensuite, en cas de commande, il faut diminuer le risque de non-paiement.

### 1.1.1 Trouver de nouveaux prospects

La difficulté est d'utiliser la bonne source, le « bon fichier » de prospects, et de les qualifier par une vérification. Le tableau 1 peut aider le lecteur dans cette démarche.

**Tableau 1 – Les principales sources d'adresses de prospects**

Sources	Caractéristiques
Bases de données	Les grands fournisseurs de bases de données publient des listes établies avec des critères homogènes sur un grand nombre de pays, critères que l'on peut croiser lors d'une recherche. Les noms les plus connus sont Kompass, Dun & Bradstreet, Europage, Bottin en France, Hoppenstedt en Allemagne, membre de l'un des plus importants groupes dans ce domaine « Bonnier AB », très spécialisé dans toute l'Europe du Nord. L'avantage de ces groupes est de fournir une information à un coût relativement bon marché et d'économiser du temps.
Annuaire	Nombreux, ils permettent d'identifier rapidement les noms et adresses du type d'entreprises recherchées. Leur utilisation est limitée par la langue à moins de le faire lire par un natif. Parmi les généralistes les plus connus, citons les « Pages jaunes » dans la plupart des pays industriels ou simplement les annuaires téléphoniques lorsqu'ils sont encore publiés. De nombreux annuaires existent aussi dans les branches professionnelles, publiés soit par la branche ou le syndicat professionnel, soit par la chambre de commerce locale. Un type d'annuaire intéressant est l'annuaire des exposants d'un salon, que l'on peut se procurer pour un coût modique.
Internet	Si l'information est gratuite, elle nécessite du temps même avec des logiciels spécialisés. Le kit de recherche d'adéquation aux clients et à ses besoins : « IEAK » ( <i>Internet Explorer Administration Kit</i> ) intégré dans les « Business solutions » de Microsoft est un exemple de logiciel de recherche de prospects.  La recherche est intéressante lorsque l'on veut vérifier des données sur une entreprise, ses ventes ou ses produits. La constitution d'un site d'entreprise est aussi une donnée intéressante, voire indispensable dans certains secteurs. La difficulté est de le faire référencer en bonne position sur un moteur de recherche utilisé par la branche d'industrie locale. Or, le référencement naturel prend du temps et s'il est associé à un « mot clé » acheté ; l'entreprise paye au « clic », ce qui peut être coûteux. Il est encore possible d'adhérer à un « site marchand » où l'entreprise pourra intégrer ses produits dans le « catalogue produits ».
Salons	<b>C'est le moyen idéal pour prospecter à l'international !</b> (1) La sélection d'un salon intéressant se fera par l'intermédiaire du syndicat professionnel, de la chambre de commerce locale et d' <i>UbiFrance</i> qui publie chaque année dans « Le Moci » la liste des salons aidés par l'État. L'association des grandes entreprises « <i>Partenariat France</i> » offre aussi aux PME la possibilité d'être « porté » sur le stand principal. Les PME ont intérêt à s'adresser à leur Chambre de commerce locale qui les guidera et, éventuellement, les aidera matériellement et/ou financièrement.  L'un des meilleurs sites actuels de recherche d'un salon est celui de la « Fédération allemande des salons et des foires » – AUMA – ( <a href="http://www.auma.de">www.auma.de</a> ) qui répertorie en trois langues (allemand, anglais, français) pratiquement tous les salons ayant un impact économique régional. Les salons sont classés par dates, par métiers et en 99 branches d'activités.
Missions économiques auprès des ambassades	Elles publient des études sectorielles incluant de nombreuses adresses de professionnels locaux. Des missions de prospection peuvent être organisées à la demande dans quelque pays que ce soit. Elles sont dès lors très ciblées.
Chambres de commerce françaises à l'étranger ou mixtes	Constituées par des entreprises déjà implantées, elles ont souvent un avis clair sur la situation financière des sociétés locales pouvant être des prospects. Selon les cas, elles peuvent réaliser différentes prestations.
UbiFrance	Il propose des informations sur les marchés avec des listes d'adresses possibles soit achetées à des prestataires, soit en provenance des « Missions économiques ». Une discussion avec un représentant ou les « DRCE », en dehors de Paris ou Marseille, permet souvent de mieux affiner la recherche.

(1) Les entreprises allemandes considèrent que c'est le premier moyen de prospection et le privilégient dans plus de 80 % des cas.

En conséquence, compte tenu de la faible connaissance du pays de prospection, le mieux est de coupler la prospection avec une demande de solvabilité sur l'entreprise contactée, ou de coupler les données de son propre fichier clients avec des données externes fournies par un prestataire. Cela permet d'ajuster les conditions de paiement au client.

### 1.1.2 Diminuer le risque de non-paiement

Avant de répondre à toute commande, la logique veut que l'on se renseigne sur la solvabilité du client.

Si le plus simple est de s'adresser à une agence de renseignements pour connaître sa solvabilité, encore faut-il trouver une source fiable. La Mission économique, la Chambre de commerce française ou mixte peut fournir de précieuses indications contre paiement.

En France, il est aussi possible de s'adresser à la Coface. Elle a, en effet, monté une prestation « @rating » qui permet d'évaluer simplement le risque crédit sur un acheteur potentiel. L'« avis de crédit @rating » donne une indication d'encours de crédit maximum conseillé sur une entreprise, sous la forme « 1@ » pour 20 000 €, « 2@ » pour 50 000 €, « 3@ » pour 100 000 €...

Évidemment, ces clients peuvent être assurés en risque crédit à la Coface. La compagnie annonce qu'elle a des données sur 44 millions d'entreprises dans le monde.

Si l'entreprise est abonnée à un assureur, ce dernier lui garantira un montant maximal sur chaque client en fonction des renseignements qu'il aura eus lui-même par diverses sources.

Et il y a toujours les possibilités de se faire payer par traite acceptée par une grande banque, ou par crédit documentaire sur une grande banque ou, avec confirmation, éventuellement de demander une garantie de paiement par lettre de crédit « stand by », si l'acheteur accepte.

Le portefeuille de prospects et de clients nécessite une gestion très serrée.

## 1.2 Gestion du portefeuille clientèle à l'international

Le degré d'exposition de l'entreprise dépend du pays et de la dilution de son risque sur de multiples factures. L'examen du risque client comprend quatre opérations :

- analyse des pays de vente pour déterminer la sensibilité au risque politique ;
- étude de la qualité du portefeuille clients pour calculer le risque commercial supporté en fonction des limites de crédit fixées sur chacun d'eux ;
- calcul de l'encours moyen par grande catégorie de clients pour le mettre en parallèle avec le taux de marge moyen ;
- test du système de suivi et de relance clients, depuis la commande jusqu'au recouvrement.

### 1.2.1 Sensibilité au risque politique

La note attribuée par l'agence de notation est souvent difficile à analyser puisqu'elle associe plusieurs familles de critères. La note globale donne une indication générale sur le risque pays, laquelle doit être distinguée du risque commercial pur sur l'entreprise, ce qui n'exclut pas une vente mais avec des précautions particulières.

La **Coface** donne une note globale sur le pays ([www.cofacera-ti-ng.fr](http://www.cofacera-ti-ng.fr)), différente de celles de **Moody's** ([www.moody-s.com](http://www.moody-s.com)) ou de **Standard & Poor's**, ([www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com)) plus centrée sur la capacité de remboursement des États, leur clientèle étant celle des prêteurs de capitaux. Ces agences évaluent aussi toute entreprise, généralement importante, désirant obtenir une note, afin de susciter la confiance des apporteurs de capitaux.

**Dun & Brandstreet**, quant à elle, a développé une base de donnée de plus de 60 millions d'entreprises centrée sur la gestion de risques et l'analyse des marchés. ([www.dbn.com](http://www.dbn.com)). Son analyse pays prend en compte les risques politiques, commercial, macroéconomique et extérieur. Elle donne des indications sur les délais de paiement, le mode de paiement à utiliser, la durée des transferts, la couverture accordée par les principales assurances crédit.

#### Nota

- La Coface établit des indices risques/pays, sous forme de notes, classés par type de risques : investissement et spéculatif, et subdivisés en 7 niveaux.

#### Risque investissement :

A1 : situation politique et économique très stable ; probabilité de défaut de paiement très faible.

A2 : environnement économique et politique stable, probabilité de défaut de paiement faible.

A3 : modification de l'environnement politique et économique, probabilité de défaut de paiement peu élevée.

A4 : l'environnement économique et politique pourrait se détériorer, probabilité de défaut de paiement acceptable.

#### Risque spéculatif :

B : environnement économique et politique pouvant affecter la probabilité de défaut de paiement déjà médiocre.

C : environnement économique et politique incertain pouvant affecter la probabilité de défaut de paiement déjà mauvaise.

D : environnement politique et économique présentant un risque très important de défaut de paiement.

- L'agence Standard and Poor's indique que sa notation est « une opinion indépendante sur le risque de défaillance d'un émetteur ou d'une émission symbolisée par les lettres : « AAA... BBB... jusqu'à D » » permettant d'apprécier la qualité de crédit que l'on peut accorder à une entreprise, et notamment, la capacité ou la volonté d'un émetteur à rembourser ses obligations en temps et en heure. Elle est très vulgarisée mais cette appréciation est mise en doute après la crise des « subprimes » de 2007-2008.

### 1.2.2 Qualité du portefeuille clients

Il convient de distinguer le commerce courant et la vente d'équipements, de marchés des travaux ou des prestations de services.

#### ● Commerce courant

L'entreprise entretient des relations suivies avec les clients, elle recherche des clients dans le même pays, les opérations sont nombreuses, la négociation est brève. Une gestion prudente voudrait que le montant de chaque vente soit limité afin de réduire les risques.

#### ● La vente de biens d'équipements

Chaque offre nécessite une approche particulière du risque puisque la durée du contrat sera longue, entraînant un risque de rupture, et nécessitant du crédit sur plusieurs années, dont le risque ne peut être pris en charge par le vendeur. Ce dernier va donc faire appel à une assurance crédit, intégrée dans le processus de négociation. Le plus souvent, ce crédit sera pris en charge directement par la banque (crédit acheteur), et il y aura donc transfert de risque de non-paiement sur cette dernière. Le fournisseur sera payé lors du procès verbal de livraison définitive.

### 1.2.3 Encours moyen des créances clients

Le service chargé de l'administration des comptes clients doit surveiller les encours et le respect des échéances pour chaque grande catégorie de clients et les rapprocher des habitudes locales en matière de paiement. Un plafond et une durée de crédit doivent être déterminés pour chaque client, en fonction de sa surface financière, des renseignements que l'on a sur lui, de la moyenne des encours calculée sur tous les clients de la même catégorie, le tout rapporté en pourcentage du chiffre d'affaires sur une catégorie de marché.

Au vu des résultats de cette opération, le « crédit manager » devra choisir entre plusieurs attitudes.

● **Ne rien faire** : soit parce qu'il suit régulièrement la solvabilité de tous les clients, et que tout est normal, soit parce qu'il pense que cela coûterait trop cher par rapport aux marges, mais il doit s'attendre à des pertes.

● **Recourir à un organisme de gestion de créances** comme « Intrum Justitia » société suédoise leader en Europe ; elle offre divers services pouvant inclure la facturation, la gestion des règlements, la mise à jour des comptes clients, les relances et la gestion du recouvrement et le suivi on-line de toutes les transactions grâce à la mise à jour automatique du système d'information comptable de l'entreprise.

● **Utiliser les services d'un assureur crédit** : il s'adresse alors à son courtier pour mettre au point la meilleure formule soit auprès de l'un des trois grands assureurs crédit d'Europe : la Coface (www.coface.fr), Gerling NCM, 2<sup>e</sup> assureur crédit mondial, filiale de Swiss Rê et Deutsche Bank (www.gerling.com), ou Euler-SFAC (www.eulergroup.com), soit auprès d'un autre plus petit mais offrant des solutions très ciblées comme CESCE, l'assurance crédit espagnole spécialisée sur l'Espagne et l'Amérique latine (www.cesce.com).

● **Se tourner vers l'affacturage lorsque c'est possible** : cette solution présente un gros avantage puisque, après détermination du plafond d'engagement par l'affactureur, la créance est garantie à 100 % dans les limites de ce plafond. Le choix se fait entre les grands de l'affacturage comme Facto France Heller, filiale de GE FactoFrance (General Electric USA) et de la Coface (www.facto.fr), Eurofactor, filiale de Euler & Hermes (www.eurofactor-net.com) ou

les sociétés spécialisées créées par les banques. Toutefois, l'affacturage n'est possible que dans les pays développés du fait du correspondant nécessaire dans le pays de vente.

### 1.2.4 Suivi et relance de la créance client : « crédit management »

Les retards de paiement peuvent avoir plusieurs origines. En Europe, celles-ci se répartissent de la façon suivante (d'après « Intrum Justitia ») :

- la mauvaise volonté : c'est le cas le plus fréquent : environ 1/3 ;
- le débiteur en difficultés financières : environ 1/5 à 1/6 ;
- l'inefficacité administrative : 1/6 ;
- la contestation sur la commande : 1/13 ou 1/14 ;
- toute autre cause : 1/6.

Il s'agit donc de lutter contre ces retards de paiement par une bonne organisation et des méthodes éprouvées.

#### ■ L'organisation dans l'entreprise

Les principales missions du « crédit management » sont détaillées dans le tableau 2.

Ces missions ne peuvent être correctement réalisées que si une bonne organisation est mise en place.

Pour bien gérer ce poste très important, l'entreprise devra s'équiper de logiciels adaptés.

#### ■ Les étapes d'un suivi clients

Ces étapes sont détaillées dans le tableau 3.

**Tableau 2 – Les principales missions du « crédit management »**

Démarches internes	Raison de la démarche
Décision de crédit	L'analyse financière reste l'une des composantes majeures pour accorder un crédit à un acheteur, encore faut-il disposer d'informations sur l'entreprise et le risque crédit global sur le pays, renseignements que l'on aura obtenus selon les méthodes classiques.
Établissement de la fiche client : assurance ; encours, garanties	Pour chaque client, il est important d'établir une fiche avec les garanties obtenues, l'assurance crédit éventuelle, l'encours de crédit.
Recouvrement	Comment va-t-on procéder au recouvrement de la créance et sous quels délais ?
Gestion des opérateurs de recouvrement	Doit-on précéder au recouvrement soi-même ou l'externaliser. Un bon logiciel d'informatisation de suivi clients et de recouvrement n'est pas antinomique avec l'utilisation d'une société de recouvrement externe.
Gestion des litiges	Il est difficile de gérer les litiges à l'étranger par soi-même. Il est donc nécessaire d'utiliser une société spécialisée.
Suivi des procédures Reporting	Un bon reporting permet de suivre en interne les différentes actions sur un client, les ventes, les retards éventuels de paiement, les antécédents, le profil payeur, les statistiques antérieures, le suivi des relations avec l'assurance crédit ou tout autre mode de garantie de paiement.
Tableaux de bord	Il permet d'avoir une vue synthétique pays par pays des relations clients et de déterminer des « profils payeurs ».
Statistiques	Il est toujours important de disposer de statistiques afin de prendre les décisions appropriées.

Tableau 3 – Les étapes d'un suivi clients

Ordre	Étapes	Modalités
1	Établir les conditions générales de vente particulières à un pays	Elles seront claires, lisibles, rigoureuses, adaptées aux opérations du commerce international, au pays et à la profession.  Exigences de formes telles que : – début de validité de la commande ou du contrat ; – délai de livraison avec dates, lieu d'exécution des livraisons, prestation, paiement ; – modalités de paiement ; – obligations liées à la réception des marchandises ou de la prestation ; – modalités de modification ou d'annulation de la commande ; – transferts des risques (mise à disposition, lieu de remise, mode de transport, risques de transport) ; – transfert de propriété ; – garanties du fournisseur ; – résolution des litiges commerciaux, juridiction et droit applicable.
2	Analyse du risque sur un nouveau client	À partir des données fournies par une agence de renseignements, la Mission économique, la Chambre de commerce française, la profession, la Coface avec @rating...
3	Ouvrir un compte client	Prévenir le risque de non-paiement en adaptant le moyen de paiement, ou en utilisant le crédit documentaire, l'assurance crédit, l'affacturage, la lettre de crédit stand-by...
4	Adapter les clauses liées au paiement et au prix	Préciser : – prix et monnaie de règlement avec l'incoterm ; – durée de validité du prix ; – mode de paiement ; – lieu de paiement ; – date de paiement ; – déchéance du terme en cas de non-paiement d'une échéance ; – arrhes et acomptes ; – pénalités pour retard de paiement.
4	Enregistrer la commande	Selon les règles prévues et comprises par le client.
5	Réaliser la prestation ou expédier les marchandises	Se conformer strictement à ce qui est prévu et bien faire remarquer ce qui pourrait être exécuté en plus.
6	Facturer	Utiliser la norme ONU de présentation des factures pour éviter tout risque de mauvaise interprétation
7	Suivre l'encours	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relancer (avant l'échéance, à l'échéance, dans les 10 ou 15 jours, mise en demeure) selon les habitudes locales.</li> <li>• Traiter les litiges (amiable, contentieux, judiciaire).</li> <li>• Éventuellement mettre en demeure avec l'aide d'une organisation.</li> </ul>
8	Encaisser	Bien prévoir les modalités de recouvrement afin d'être alerté dès l'encaissement, notamment par la banque.

## 1.3 Risque de non-paiement

Toute transaction est sujette au risque de non-paiement.

Pour le diminuer, ou l'éviter, **une réflexion interne est nécessaire avant toute décision**, avec l'aide d'organismes ou de conseils extérieurs. La difficulté est d'adapter le moyen de paiement au client et à l'opération (tableau 4).

### 1.3.1 Solutions internes de gestion du risque de non-paiement

#### 1.3.1.1 Les difficultés du choix

Quel que soit le client, il est indispensable de consulter une base de renseignements sur le client, à moins que ce soit une grande entreprise cotée et ayant une note d'une grande agence de notation. La gestion du risque de non-paiement est aussi fonction des capacités de l'entreprise :

- de gérer le recouvrement de ses créances ;
- de maîtriser les différentes formes de paiement, et leur utilisation dans les divers pays ;
- de se projeter dans un pays étranger en cas de litige ;
- d'utiliser les organismes publics et privés afin de se faire payer.

La première réflexion consiste à bien connaître les moyens de paiement et leur utilisation dans les différents pays de vente.

Il faut également avoir toujours à l'esprit que seuls quelques pays sont en liberté de change et que, en conséquence, les moyens de paiement ne pourront être choisis que dans la mesure où le rapatriement de la créance est possible.

#### ■ Problème de la convertibilité des monnaies

Seules quelques grandes monnaies sont convertibles totalement (tableau 5).

**Tableau 4 – Schéma de la décision des moyens et techniques de paiement disponibles**

Pays sans risque politique ni de paiement				Pays à risques			
Client avec risque d'insolvabilité				Banque avec risque d'insolvabilité		Banque sans risque d'insolvabilité	
Consultation d'une base de renseignements				Demande de couverture d'une assurance crédit		Couverture partielle par assurance crédit	Couverture totale
Si risque		Si absence de risque		Refus d'agrément	Accord d'agrément	Demande de couverture	
Inconnu		Faible		Crédit documentaire irrévocable et confirmé	Éventuellement virement	Éventuellement virement	Crédit documentaire irrévocable et confirmé
Crédit documentaire	Assurance crédit	Remise documentaire	Virement	Paiement d'avance	Remise documentaire	Remise documentaire	L/C stand-by confirmée
L/C stand-by	Tout moyen de paiement adapté		Chèque	Traite avalisée par une grande banque	Autre moyen de paiement adapté	Autre moyen de paiement adapté	Traite avalisée par la banque
Traite avalisée par une banque		Traite					
Garanties et stand-by				Garanties si c'est possible			
Affacturage							

**Tableau 5 – Les monnaies totalement convertibles en 2008**

Monnaie	Abréviation normalisée
Dollar américain	USD
Dollar canadien	CND
Euro	EUR
Livre Sterling	GBP
Franc suisse (avec quelques restrictions pour les non-résidents)	CHF
Yen japonais	JPY
Dollar de Hong Kong	HKD
Dollar de Singapour	SGD

Les monnaies d'Europe du Nord, d'Australie, de Nouvelle Zélande sont quasiment librement convertibles, les autres à un degré plus ou moins important sont soumises à restriction de change et il est nécessaire de demander une autorisation auprès des autorités pour sortir des devises, **c'est-à-dire se faire payer !**

**Le choix des moyens et des techniques de paiement est donc d'une très grande importance.**

#### ■ Choix des moyens et des techniques de paiement

Dans la quasi-totalité des transactions au cours desquelles un paiement en monnaie est effectué, il résulte d'une clause d'un contrat qu'il s'agit d'adapter à la transaction, à son économie, au niveau de sécurité, à la vitesse, au coût recherché, au délai de paiement accordé.

Les conditions de paiement sont donc à prévoir au moment de la rédaction de l'offre ou lors de la discussion des modalités du

contrat. Beaucoup d'incidents de paiement sont évités grâce à un calendrier rigoureux dans lequel sont clairement indiqués « qui fait quoi, quand et où, et avec quelle sécurité ». C'est le plus souvent le vendeur qui a l'initiative de cette organisation et il doit prendre en compte :

- les instruments utilisés ;
- l'organisation du paiement, les termes, la vitesse de transfert, la monnaie utilisée, l'influence éventuelle du contrôle des changes ;
- la sécurité voulue.

Les paiements sont à adapter aux particularités des pays, des entreprises, des usages et des monnaies utilisées. Ces particularités entraînent des utilisations différentes qu'il faut connaître avant de proposer un moyen de paiement.

Il est, d'autre part, nécessaire de distinguer les **moyens** de paiement des **techniques** de paiement utilisées. Les moyens permettent le transfert effectif des montants monétaires, les techniques la manière dont les moyens seront utilisés afin de répondre soit aux buts de la transaction en termes de sécurité, de rapidité, soit pour répondre aux obligations légales du pays.

#### 1.3.1.2 Moyens de paiement disponibles

Ils répondent à des règles nationales ou européennes pour l'euro, bancaires ou internationales. Il est donc nécessaire de connaître ces règles afin d'adapter le moyen de paiement au mieux de la situation. Souvent, un avis du banquier évite bien des difficultés futures.

#### ■ Les espèces

Constituées par les billets et les pièces métalliques et émises par la banque d'émission propre à chaque pays ou zone monétaire, elles sont le seul moyen complètement libérateur dans leur zone de circulation. Leur utilisation est définie par la législation et les usages propres à chaque pays. Ainsi, il n'est pas rare en Allemagne de payer des grosses sommes en billets.

### ■ Le virement bancaire

Le virement bancaire est l'ordre de transfert de fonds en euros ou en devises, donné à une banque par prélèvement sur un compte déterminé, celui du débiteur, au profit d'un autre compte, celui du créancier, dans une banque ou une institution financière. Cette opération peut s'effectuer de différentes manières (tableau 6).

Le virement est l'instrument de paiement le plus utilisé dans le monde, mais il est à l'initiative du débiteur. La confiance doit exister pour proposer ce type de paiement, ou une garantie préalable doit être obtenue auprès d'un tiers, une banque le plus souvent.

Moyen normal de transfert des sommes importantes, le virement bancaire est aussi très utilisé pour les petites sommes dans les pays développés.

Tableau 6 – Les différents virements	
Mode de transfert	Caractéristiques
<b>Courrier</b>	Procédure lente et présentant peu de garanties contre le vol et les falsifications.
<b>Télex</b>	Procédé pratique, rapide et sûr, mais coût relativement élevé et confidentialité non garantie.
<b>Swift</b>	Adopté par toutes les grandes banques, le virement Swift « Society for worldwide interbank financial telecommunication », est mondial, rapide, sûr, confidentiel et peu coûteux.
<b>SEPA</b>	Espace unique de paiement en euro en Europe, le SEPA ( <i>Single Euro Payments Area</i> ), adopté par l'Union européenne et la Norvège, l'Islande, le Liechtenstein et la Suisse, permet d'effectuer les paiements de manière équivalente à ceux nationaux en disposant du n° de compte IBAN et du code BIC de la banque du créancier. Ses avantages sont multiples, notamment : – paiements dans un délai de 3 jours ouvrables bancaires ; – option unique de frais « <i>shared</i> », partagés entre les seules banques du donneur d'ordre et du bénéficiaire ; – monnaie unique de transfert : EUR.

### ■ Le mandat poste international et transfert international

Le mandat est un ordre de paiement émis par un bureau de poste à destination d'une personne relevant d'un autre bureau de poste, c'est une solution simple pour les petites sommes, dès lors que le maillage est serré et que le système du pays est fiable. Le coût est fonction d'un tarif publié.

Lorsque ce moyen ne peut être utilisé, comme aux États-Unis, ces derniers n'ayant pas de système financier postal, ou dans les pays à système postal peu fiable, il peut être remplacé par un mandat bancaire, voire un mandat-lettre émis notamment par *American Express* ou *Western Union*.

### ■ Le chèque

Titre émis sous la forme d'un mandat de paiement d'un tireur au profit d'un bénéficiaire ; la dette n'est éteinte qu'après virement au compte du bénéficiaire, encore faut-il qu'il y ait une provision.

Les caractéristiques minimales sont définies par la Convention de Genève de 1931 « **Loi uniforme sur le chèque** » (tableau 7), chaque législation étant libre d'apporter certaines modifications. La version française est reprise dans le Code de commerce.

Mis à part les caractéristiques principales, les modalités dépendent de la loi nationale. Chaque pays nécessite donc une réflexion particulière. Il existe différents types de chèques énumérés dans le tableau 8.

### ■ Du fait des nombreuses manipulations nécessaires, le chèque est un moyen de paiement lent.

C'est un moyen peu utilisé dans les pays nordiques et d'Europe centrale : seules quelques entreprises utilisent le chèque en Finlande, il est quasiment inconnu en Hongrie...

### ■ La lettre de change

C'est un écrit par lequel un tireur donne l'ordre à un tiré de payer une somme à une date déterminée à un bénéficiaire. À la différence du chèque, c'est un instrument de crédit puisque payable à l'avenir.

Les caractéristiques principales sont déterminées par la Convention de Genève du 7 juin 1930 appelée « **Loi uniforme sur les lettres de change et les billets à ordre** » (tableau 9).

Couramment utilisée en France, Espagne ou Belgique, la lettre de change l'est peu dans d'autres pays, notamment en Allemagne ou en Italie (droit de timbre prohibitif). En France et en Belgique, elle est progressivement remplacée par la « lettre de change relevé » informatisable, et en Italie par le « *Ricevuta Bancaria Electronica* » pour des raisons fiscales. Elle permet d'intégrer la notion de crédit bien qu'elle puisse être « à vue » (*draft at sight*) dans les pays anglo-saxons.

### ■ La lettre de change est fréquemment l'instrument de paiement dans les remises et crédits documentaires dans le monde entier.

### ■ Le billet à ordre

Reconnaissance de dette entre deux parties, ses particularités sont proches de celles de la lettre de change. C'est, en effet, l'engagement d'un souscripteur de payer à un bénéficiaire une somme déterminée à une échéance convenue. Il peut circuler par endossement et être garanti par un tiers. Les caractéristiques sont définies par la même convention que celle sur la lettre de change (tableau 10).

Les dispositions relatives à la lettre de change concernant l'endossement, l'échéance, le paiement, les recours faute de paiement, les garanties, les copies, les prescriptions, notamment s'appliquent aussi au billet à ordre de manière similaire.

Peu usité dans certains pays, pour que le recours soit utilisable, il est nécessaire qu'il soit protestable et garanti par un aval de banque. En France, certains « préfinancements exports » utilisent ce moyen de paiement. Le billet à ordre peut être utilisé pour les opérations importantes à condition qu'il soit garanti par une banque ou une compagnie d'assurance.

### ■ Les cartes de crédit

Nées aux États-Unis de l'impossibilité des banques d'ouvrir des filiales dans un autre État que celui d'implantation et de la difficulté des commerçants d'intenter une action judiciaire dans un autre État en cas de défaut de provision, des organismes de crédit ont « inventé » la notion de « carte de crédit » à l'imitation des lettres de crédit émises par les banques. Ces organismes de crédit pouvant être présents dans tous les États, ils purent offrir à leur clientèle de payer en offrant simultanément la possibilité d'étaler les remboursements sur plusieurs périodes de temps. Elle peut se définir comme une carte en plastique permettant au détenteur et signataire d'acheter jusqu'à un montant déterminé pendant une période de temps. Délivrées aux États-Unis par les organismes de crédit, les institutions de prévoyance, les banques, les chaînes de magasins, les compagnies pétrolières ou autres, regroupées dans des grands réseaux comme « *Visa* », « *Mastercard* » ou « *American Express* », elles sont d'un usage très développé.

Elles peuvent avoir trois fonctions : payer, obtenir du crédit ou des espèces dans les points définis ou les distributeurs de billets. Même affiliées à de grands réseaux, ces fonctions peuvent varier selon les pays. Ainsi, en France, les cartes bancaires « *Visa* » sont des cartes de paiement qui permettent aussi d'obtenir des sommes dans les distributeurs de billets des banques, les grandes chaînes de distributeurs émettent des cartes offrant la possibilité de payer par mensualités.

**Tableau 7 – Principales caractéristiques éditées par la Convention de Genève de 1931 concernant le chèque**

Caractéristiques	Clauses de la Convention	Remarques quant à leur caractère obligatoire
Mentions obligatoires minimales	Dénomination « chèque » insérée dans le texte même du titre. Mandat pur et simple de payer une somme déterminée. Nom du tiré. Lieu de paiement. Date et lieu de création. Signature du tireur.	Certains titres émis sous le nom « chèque » par des institutions financières peuvent ne pas être valables comme tels dans le pays. Le mot « chèque » n'est obligatoire que si le pays l'exige ; ainsi la loi britannique n'oblige pas à la mention « <i>check</i> » ou « <i>cheque</i> ».
Banque tirée	Le chèque est tiré sur une banque auprès de laquelle le tireur a le droit de disposer des fonds.	Une convention tacite ou expresse de tirer des fonds par chèque doit exister, mais la provision dépend de la loi nationale.
Obligations du tireur	Il est garant du paiement.	Les modalités de cette obligation sont plus ou moins strictes selon les législations.
Paiement	Il est payable à vue, toute autre mention est réputée non écrite... S'il est à personne dénommée, il est transmissible par endossement, qui peut être en blanc. Le choix de la monnaie incombe au tireur. S'il porte la mention « à porter en compte », il ne peut être payé que par écriture, à l'exclusion de toute espèce.	La clause « à ordre » n'est pas obligatoire dans tous les pays (Grande-Bretagne). Le paiement peut être effectué à une banque déterminée. Les modalités locales priment dans la monnaie de paiement ou de son équivalent en monnaie locale.
Non-paiement	Pour exercer un recours en cas de non-paiement, il faut soit un acte authentique (protêt) pendant le délai de présentation, soit une déclaration du tiré datée et écrite sur le chèque ou d'une chambre de compensation. Le porteur peut réclamer outre le montant, les frais de protêt, des intérêts.	Le délai et les conditions d'établissement du protêt sont du domaine national : de quelques jours à plusieurs mois. Les droits sur la provision sont du domaine exclusivement national, ainsi la provision doit être préalable aux Pays-Bas ou France, exister au moment de l'encaissement en Grande-Bretagne ; et si notion de provision existe en Allemagne, elle n'a pas de caractère obligatoire et son défaut n'est pas un délit.
Délai de présentation pour paiement	8 jours s'il s'agit du même pays. 20 jours pour un autre pays, ou un pays du pourtour méditerranéen. 70 jours pour un autre continent. La révocation du chèque est possible après extinction du délai.	Le tiré paye tant qu'il n'y a pas de « révocation », possibilité offerte au tiré après extinction du délai de présentation. Ces délais peuvent être modifiés par la législation nationale. Les conditions de la révocation sont déterminées par la loi nationale.
Prescription	Les actions en recours du tireur sont prescrites dans un délai de 6 mois à partir de la date de présentation.	Les modalités sont modifiables par la loi nationale.
Garantie	Le paiement peut être garanti par un aval.	Doit être écrit : « bon pour aval » suivi de la somme garantie. La législation nationale peut autoriser une mention de « certification, confirmation ou visa » par le tiré et selon des modalités spécifiques.
Chèque barré	La double barre impose de payer seulement à un banquier ou à un client du tiré.	Une législation nationale peut n'admettre que les chèques barrés (France avant l'introduction de l'euro).
Transmission	Le chèque est transmissible par « endossement », l'endosseur est garant du paiement.	C'est au tireur ou à l'endosseur de montrer que le porteur n'a pas de droit légitime.

**Tableau 8 – Les principaux chèques**

Type	Caractéristiques
Chèque d'entreprise	Chèque normal.
Chèque de banque	Émis par une banque, il présente une grande sécurité.
Chèque certifié	La provision est bloquée pendant la durée légale de présentation, 8, 20, ou 70 jours voire plus, si la législation nationale le permet.
Chèque barré	Ce type de chèque n'existe pas aux États-Unis ni en Allemagne.



**Tableau 9 – Principales caractéristiques de la lettre de change définies par la Convention de Genève de 1930**

Caractéristiques	Clauses de la Convention	Remarques quant à leur caractère obligatoire
Clauses obligatoires	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dénomination de « lettre de change » insérée dans le texte même du titre dans la langue d'utilisation.</li> <li>• Mandat pur et simple de payer une somme déterminée « veuillez payer ».</li> <li>• Somme.</li> <li>• Nom du tiré.</li> <li>• Date d'échéance.</li> <li>• Lieu de paiement.</li> <li>• Nom du bénéficiaire « à l'ordre de ».</li> <li>• Date et lieu de création.</li> <li>• Signature manuscrite du tireur.</li> </ul>	<p>S'il n'y a pas de date d'échéance, elle est réputée à vue.</p> <p>Le tireur peut être bénéficiaire ou tiré.</p> <p>La législation peut dispenser d'écrire la mention « lettre de change ».</p>
Transmission	Dès lors qu'elle est à ordre, elle est endossable.	
Garanties	Le tireur est garant du paiement. Elle peut être présentée à l'acceptation du tiré, le porteur dispose alors une action directe contre le tiré. Elle peut porter l'aval d'un tiers.	La garantie du tireur est très variable selon les législations. Le donneur d'aval porte la mention « bon pour aval ».
Échéance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• À vue.</li> <li>• À un certain délai de vue.</li> <li>• À un certain délai de date.</li> <li>• À jour fixe.</li> </ul>	Tout est possible.
Paiement	Le tireur peut indiquer toute monnaie. La présentation doit se faire le jour même ou au plus tard dans les deux jours qui suivent la date d'échéance.	Les usages locaux vont influencer sur la devise de paiement. La présentation peut se faire après dans certains pays.
Non-paiement	Le refus de paiement doit être constaté par acte authentique (protêt) dans les 2 jours ouvrables suivant la date d'échéance. Le porteur a 4 jours pour avertir le tireur. Le défaut de présentation à la date déterminée entraîne la déchéance des droits de recours du porteur.	La mention « sans protêt » dispense de faire constater le défaut de paiement par acte authentique. La loi nationale peut déterminer des délais et des procédures différents pour constater le non-paiement.
Nombre d'exemplaires	Elle peut être tirée en plusieurs exemplaires identiques mais numérotés, chacun d'eux produisant les mêmes effets.	C'est un usage dans certains pays, notamment en Asie. C'est une source de complication et d'erreur !
Prescription	Toute action contre l'accepteur est prescrite par un délai de 3 ans de la date d'échéance et du porteur contre le tireur par un délai de 1 an après l'échéance ou le protêt.	Ces délais sont modulables par les législations.

**Tableau 10 – Principales caractéristiques du billet à ordre définies par la Convention de Genève de 1930**

Caractéristiques	Clauses de la Convention	Remarques quant à leur caractère obligatoire
Clauses obligatoires	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dénomination de « billet à ordre » insérée dans le texte même du titre dans la langue d'utilisation.</li> <li>• Promesse pure et simple de payer une somme déterminée.</li> <li>• Somme.</li> <li>• Date d'échéance.</li> <li>• Lieu de paiement.</li> <li>• Nom du bénéficiaire « à l'ordre de ».</li> <li>• Date et lieu de souscription.</li> <li>• Signature manuscrite du souscripteur.</li> </ul>	<p>S'il n'y a pas de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– date d'échéance, il est réputé à vue ;</li> <li>– lieu de création, celui-ci devient le lieu de paiement ou celui du domicile du souscripteur.</li> </ul> <p>Et s'il manque une autre énonciation, ce n'est pas un billet à ordre.</p>

Les Allemands ayant l'habitude de payer en espèces, détiennent principalement des cartes pour retirer des billets dans les distributeurs. Le montant autorisé des retraits est nettement supérieur à celui en France ou aux États-Unis sauf pour les cartes « Gold ».

Des difficultés existent pour les paiements par carte de crédit dans certains pays du fait de l'affiliation à des réseaux différents

empêchant toute transaction (Belgique, Pays-Bas, pays scandinaves, une partie de l'Allemagne), et facturation du coût de la transaction. De plus, le risque de copie et d'utilisation frauduleuse est parfois très élevée.

Elles sont d'une utilisation en forte progression dans les paiements pour des achats par correspondance ou par Internet.

■ Quelques usages selon les pays et critères de choix

● Usage des moyens de paiements en Europe et en Amérique du Nord (tableau 11)

● Critères de choix (tableau 12)

Les moyens doivent être choisis pour des raisons techniques (la nature de paiement dont on convient, des termes du contrat, de la

vitesse de paiement, de la monnaie utilisée) ou pour diminuer les risques (pays, non-paiement...)

Avant toute proposition de vente, il est donc utile de s'enquérir de la meilleure manière d'organiser les paiements dans le pays.

**Tableau 11 – Répartition des modes de paiement les plus usuels selon les pays (en 2006)**

Pays	Virement	Prélèvement	Chèque	Carte	Effets de commerce
Allemagne	> 45 %	> 40 %	8 à 9 %	2 à 4 % en augmentation	Négligeable
Belgique	≈ 60 %	5 à 6 %	≈ 20 %	> 15 %	Peu utilisé
Pays-Bas	≈ 60 %	> 20 %	≈ 10 %	4 à 5 % en augmentation	Peu utilisé
Espagne	10 %	30 à 55 %	≈ 20 %	25 à 30 %	≈ 10 %
Italie	45 %	6 à 8 %	> à 40 %	7 à 10 %	≈ 5 %
Portugal	5 à 6 %	5 à 6 %	> 60 %	≈ 20 %	> 25 %
Grande-Bretagne	≈ 20 %	15 %	≈ 45 %	≈ 20 %	Peu utilisé
France	≈ 15 %	10 %	≈ 45 %	≈ 25 %	1 à 2 %
États-Unis	≈ 4 %	≈ 2 %	≈ 70 %	≈ 25 %	1 à 2 %
Canada	≈ 10 %	7 à 8 %	≈ 35 %	≈ 45 %	1 à 2 %

**Tableau 12 – Critères de choix des moyens de paiement**

Caractéristiques	Éléments de choix
<b>Raisons techniques : caractéristiques de la transaction</b>	
Organisation de la transaction et du paiement	Pour une bonne clarté des opérations, il est nécessaire que soit convenu avec précision par écrit le détail de l'exécution des livraisons et des paiements. Selon les cas, le virement peut être privilégié pour un acompte, une traite garantie après livraison, voire un virement si l'acheteur est sérieux. La remise documentaire ou le crédit documentaire sont les seuls moyens organisés d'usage. D'autres peuvent être prévus.
Termes et conditions du paiement	Ils résultent du contrat, mais il est bon qu'à toute livraison ou prestation corresponde un paiement, de préférence garanti par une banque. En cas de non-paiement, la livraison suivante doit être en attente.
Rapidité et sécurité du transfert	S'il est évident que le courrier est long, le télex peut se révéler tout aussi long s'il y a plusieurs intermédiaires, et notamment plusieurs niveaux de banques (siège, succursale régionale, agence locale) chacun gardant le montant des fonds plusieurs jours. Le télex n'est rapide que si l'émission est maîtrisée tout au long de la chaîne et que des contrôles de suivi de dossier existent. Le virement Swift présente à cet égard de bonnes garanties de rapidité. Le chèque est un instrument lent puisque le circuit se fait par la poste : agence locale – agence régionale – siège national – siège national du pays payeur – agence régionale – agence locale – et ensuite virement. Ce circuit peut prendre de une à trois semaines en Europe, trois à six semaines en international. C'est un crédit supplémentaire accordé à l'acheteur !
Mode de recouvrement	Il est souvent judicieux de s'adresser à une entreprise de recouvrement de créances qui a les moyens humains et techniques pour faire pression sur l'acheteur afin qu'il règle en temps. Beaucoup de PME hésitent devant le coût, mais elles devraient intégrer aussi celui des personnes qui vérifient les paiements et qui relancent, et celui des encours dus aux retards, etc.
Utilisation d'une assurance crédit	Les avis et les plafonds de crédit accordés par les assurances crédit permettent de choisir souvent le moyen de paiement le moins coûteux et le plus sûr.
<b>Diminution du risque</b>	
Monnaie utilisée	Les fluctuations monétaires nécessitent de se couvrir pour chaque opération envisagée, elles poussent à mieux organiser le paiement afin de gérer les couvertures de manière optimale.
Contrôle des changes	Seuls quelques pays dans le monde ont le privilège de ne pas avoir de contrôle des changes, et ceci peut avoir une forte influence sur les modalités de paiement : ainsi, les chèques, les lettres de change, les billets à ordre sont difficilement utilisables, le risque étant de ne pas être payé du fait du contrôle des changes du pays de l'acheteur.
Garantie de paiement	Virement en avance, traite acceptée et garantie par une banque, chèque de banque...

### 1.3.1.3 Techniques de paiement avec sécurité

Ce sont des procédures mises au point pour que l'acheteur ne puisse obtenir la marchandise, voire le service, sans avoir payé ou remis les instruments de paiement à celui qui est chargé de les recevoir. La lettre de crédit stand-by est d'un esprit différent puisqu'elle oblige l'acheteur à trouver une caution qui paiera à sa place après livraison en cas de non-règlement.

#### ■ Le contre-remboursement

Le vendeur demande au transporteur de ne délivrer la marchandise que contre paiement. Cette pratique est tombée en désuétude pour les colis de valeur importante. Les « colis postaux » peuvent, d'une manière générale, encore être expédiés de cette manière dans un certain nombre de pays. Le coût d'encaissement peut être important pour les envois de faible valeur.

#### ■ La remise documentaire

Par cette technique, l'acheteur d'une marchandise doit payer ou remettre les instruments de paiement à une banque désignée « banque présentatrice » en échange de documents lui permettant de retirer les marchandises chez le transporteur. Ces documents sont établis par le vendeur qui les remet à sa banque « banque remettante » pour transmission à la banque présentatrice avec les instructions irrévocables de ne remettre les documents à l'acheteur que contre le paiement intégral des marchandises ou l'acceptation d'effets, de préférence avisés par la banque présentatrice (figure 1). Toutes les opérations se font, sauf conditions expresses ; conformément aux « Règles unifiées relatives aux encaissements » publiées par la Chambre de commerce internationale (ICC) dans la brochure n° 322.

#### Les utilisations

Appelée aussi « documents contre paiement (D/P) ou contre acceptation (D/A) » (« *cash against documents CAD* », cette technique apporte une seule garantie : celle de ne pas délivrer les marchandises si l'acheteur ne paie pas. Les banques ne sont pas engagées. C'est une forme améliorée du « contre remboursement » où les banques remplacent le transporteur pour collecter les fonds. L'acheteur peut ne pas accepter la marchandise, notamment lorsqu'elle est dégradée.

Cette technique simple et peu coûteuse est utilisée lorsque l'acheteur et le vendeur sont en relations d'affaires et se connaissent. En cas de signature de traites, de préférence garanties par la banque présentatrice, elle permet à l'acheteur d'avoir des délais de paiement et le vendeur du crédit avec la présentation de la traite.

#### ■ Le crédit documentaire

Issue des vieilles « lettres de crédit » mises en place par les banquiers italiens au XII<sup>e</sup> et XIII<sup>e</sup> siècles, c'est la technique de paiement la plus sécuritaire si elle est bien menée, mais elle est aussi pour l'acheteur un instrument pour faire respecter le contrat et notamment les délais de livraison et la qualité de la marchandise, voire de la prestation.

Cette technique se différencie de la remise documentaire dans la mesure où le paiement est garanti par la banque émettrice. Dans certains cas, la banque notifiatrice peut aussi garantir le paiement au vendeur par une confirmation. Cette très forte garantie a un coût.

Cette technique de paiement se décompose en deux temps :

- 1<sup>er</sup> temps : une offre de paiement garantie par une banque ;
- 2<sup>e</sup> temps : une acceptation des conditions de paiement et de l'opération par le vendeur.

Au départ, un acheteur fait un appel d'offres ou une demande de prix à un ou des vendeurs potentiels. Ce dernier répond par une offre. Si l'acheteur est d'accord avec les conditions, son intention de commander prendra la forme d'une ouverture de crédit documentaire (figure 2).

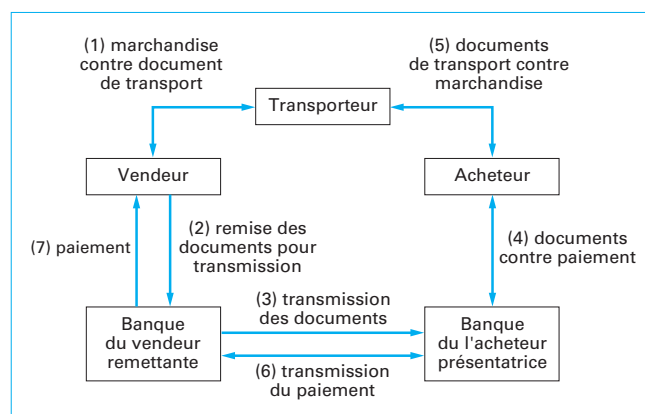


Figure 1 – Schéma d'exécution d'une opération de remise documentaire

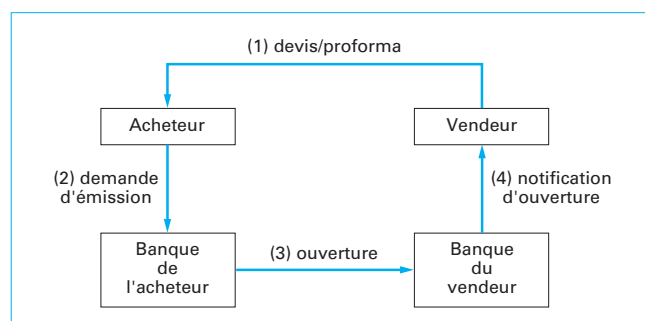


Figure 2 – Schéma d'émission d'un crédit documentaire

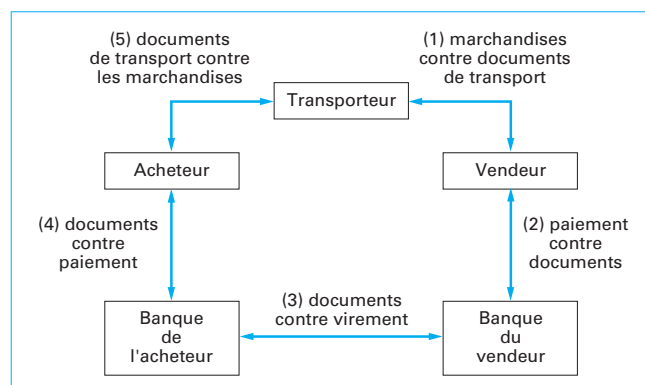


Figure 3 – Schéma d'exécution d'un crédit documentaire sur marchandises

Si le vendeur est d'accord avec les conditions de paiement reçues dans la notification, il expédiera les marchandises ou exécutera la prestation selon les modalités prévues (figure 3).

Les documents sont la contrepartie unique du paiement. Il est donc nécessaire de les établir avec beaucoup de soin !

Les pratiques du crédit documentaire sont codifiées par la Chambre de commerce internationale (CCI ou ICC - *International Chamber of Commerce*) dans sa publication n° 600 : « Règles et usances uniformes » ou RUU (*United customs and practices - UCP*) énonçant une série d'articles auxquels il faut

**Tableau 13 – Principales dispositions en matière de crédit documentaire**

Dispositions		Explications
Émission	Demande d'ouverture	Instructions d'un client à sa banque : de payer à un tiers ou d'accepter des effets de commerce tirés par le bénéficiaire ; de les payer ou de les négocier contre remise des documents stipulés dans les termes et conditions du crédit. Les crédits sont distincts des contrats qui en forment la base.
Notification	Par l'intermédiaire d'une banque	La banque notificatrice garantit l'authenticité de l'émetteur sauf indication expresse.
Réalisation par paiement	• À vue	• La banque « désignée » est autorisée à payer sur présentation des documents réclamés dans le crédit,
	• Différé	• La banque « désignée » s'engage à payer au terme du délai stipulé (à éviter si la banque émettrice n'est pas une « grande banque » ou si le pays de l'acheteur est un pays à monnaie non convertible).
	• Par acceptation	• La banque émettrice ou toute autre banque « désignée » (banque notificatrice), s'engage à accepter les traites tirées par le bénéficiaire et les payer à l'échéance, la traite peut être « à vue » pour un paiement comptant.
	• Par négociation	• La banque s'engage sans recours de payer au porteur de bonne foi les traites tirées par le bénéficiaire, et ne devant pas être tirées sur le donneur d'ordre (art. 9 des RUU).
Transmission	Par voie postale, télex, ou Swift	La voie postale existe encore dans certains cas, notamment en Asie, le télex est souvent employé, le Swift est le moyen le plus employé.
Remboursement de banque à banque		La banque émettrice doit donner les autorisations et instructions appropriées en temps utile pour que la banque payante puisse être remboursée à la première demande.
Dispositions diverses	Montant du crédit	Les mentions « environ », « circa », « approximativement », sur le montant, la quantité ou le prix unitaire, permettent un écart maximal de 10 % en plus ou en moins. Dans la limite du tirage maximal autorisé, un écart de quantité de marchandises de $\pm 5\%$ est admis.
	Expéditions/tirages partiels	Autorisées sauf stipulation contraire dans le crédit.
	Expéditions/tirages fractionnés	Si un tirage et/ou une expédition fractionnée n'est pas effectuée dans une période déterminée, le crédit cesse d'être valable pour cette fraction.
	Date de validité et lieu de présentation	Le crédit doit stipuler une date extrême de validité, un lieu et un délai de quelques jours après expédition (21 jours si rien n'est indiqué) ou le premier jour suivant d'ouverture de la banque, sauf stipulation contraire, pour présentation des documents pour paiement.
	Date d'expédition	Sont acceptées les expressions : mise à bord, envoi, accepté pour transport, date de réception postal, date de collecte, prise en charge.

ajouter ceux pour la présentation par voie de courrier électronique dénommés « *eUCP* ». En cas de litige, on se réfère à ces règles. La jurisprudence est très étendue. Mises en application au 1-07-07, elles sont précisées sous la référence : « publication n° 600, révision 2007 ».

#### ● Les différents crédits documentaires

Le crédit documentaire peut être :

- irrévocable : un crédit irrévocable constitue un engagement ferme de la banque émettrice, ne pouvant être amendé qu'avec l'acceptation du bénéficiaire. Mais un crédit irrévocable **n'est sûr** que si la banque émettrice est de renom et le pays d'émission solvable ;
- confirmé par la banque notificatrice : la banque notificatrice, sur ordre de la banque émettrice, généralement dans le pays du bénéficiaire, s'engage de manière ferme à payer suivant les termes du crédit, quels que soient les événements.

Les principales dispositions en matière de crédit documentaire sont résumées dans le tableau **13**.

Les modalités particulières sont spécifiées dans le tableau **14**.

#### ● Le choix des incoterms

Les conditions du crédit documentaire doivent être adaptées à la famille de l'incoterm (E-F-C ou D) puisque les documents à exiger ne seront pas les mêmes (tableau **15**).

#### ● Les documents (tableau 16)

Le crédit documentaire apporte de très grandes garanties de paiement à condition qu'il soit bien ouvert et que les conditions ou les documents réclamés, les délais mis en place soient compatibles avec la marchandise, le pays, la durée et le moyen de transport.

**Tableau 14 – Modalités particulières en matière de crédit documentaire**

Modalités particulières	Utilité	Explications
Crédit transférable	Permettre de payer un deuxième bénéficiaire, souvent un négociant ou un représentant.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le « premier bénéficiaire » demande de manière irrévocable, à ses frais, à la banque autorisée à payer (« banque transférante ») de contracter un engagement envers un autre « second bénéficiaire », dans les limites fixées par le premier crédit.</li> <li>Un seul transfert autorisé.</li> </ul>
Crédit adossé ou <i>back to back</i>	Éviter la mise en relation du fournisseur et de l'acheteur, fractionner une commande	<ul style="list-style-type: none"> <li>Une commande payable par crédit documentaire, ne peut être honorée que par des achats auprès de différents fournisseurs ou sous-traitants ; le vendeur ou l'intermédiaire demande à sa banque d'émettre un ou plusieurs autres crédits documentaires au profit de fournisseurs, garantis par le premier.</li> <li>Cette modalité nécessite beaucoup de précautions. C'est une pratique très rare.</li> </ul>
Crédit revolving ou renouvelable	Émettre un seul crédit documentaire pour des commandes régulières	Après chaque livraison, le crédit est automatiquement remis en vigueur pour le montant défini, soit à l'expiration d'une période définie, soit après utilisation. Il est nécessaire d'être très précis. Dans la pratique, il sera préférable d'utiliser un crédit utilisable par fraction.
Crédit avec <i>red clause</i>	Permettre au vendeur d'obtenir une avance	Dans le cas de commandes longues à préparer, et afin d'alléger sa trésorerie, le vendeur, sur autorisation de l'acheteur, obtient une avance, souvent contre garantie de restitution d'acompte. Cette clause est utilisée pour acheter certaines matières premières agricoles.

**Tableau 15 – Choix des incoterms**

Incoterm	Avantage pour le vendeur	Avantage pour l'acheteur	Appréciation
Famille « C » : CPT, CFR, CIP, CIF	Maîtrise du transport	Preuve de livraison par les documents de transport	Incoterms les mieux adaptés au crédit documentaire
Famille « F » : FCA, FAS, FOB	Il reçoit le document de transport par le transporteur désigné	Maîtrise des conditions de transport	Le vendeur peut avoir des difficultés pour se plier aux exigences du crédit
EXW	Se dégager des contraintes de la vente à l'international		Incoterm difficilement adaptable aux nécessités du crédit documentaire
Famille « D » : DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Maîtrise totale de l'expédition	Recevoir la marchandise près de ou chez soi	La livraison se faisant dans le pays de destination, elle n'est effective que lorsque l'exportateur a remis la marchandise à l'acheteur. Le crédit doit donc réclamer un document prouvant l'arrivée de la marchandise, bon de livraison par exemple.

Ainsi les RUU énoncent que si rien n'est indiqué, le délai de présentation des documents pour remise à la banque notificatrice est de 21 jours. Or, si la marchandise est transportée par voie maritime depuis un port de la côte Est des États-Unis, elle risque fort d'être débarquée avant que les documents n'arrivent et l'acheteur n'en disposera pas, d'où des frais et des risques en plus.

De plus, toutes les banques ne sont pas sûres et il n'est pas toujours possible d'obtenir une confirmation, d'où la nécessité d'obtenir une « confirmation silencieuse » : la banque notificatrice garantit le paiement sans que l'acheteur soit prévenu. C'est aussi le cas pour tout achat en provenance de Chine, le gouvernement chinois interdisant aux entreprises chinoises d'acheter par crédit documentaire confirmé.

Il est nécessaire de bien se coordonner avec sa banque.

#### ■ La lettre de crédit stand-by

Auparavant prévues par les RUU de la ICC/CCI, la lettre de crédit stand-by diffère profondément du crédit documentaire dans le sens où elle est une garantie de paiement : c'est pourquoi la

Chambre de commerce internationale a éprouvé le besoin de publier des règles nouvelles : « *ISP 98* » ou « *International Standby Practices* », publication n° 590.

La lettre de crédit stand-by est une garantie de paiement ou de réalisation d'une obligation apportée par une banque, le plus souvent à un créancier ou à un ayant-droit. Elle est normalement faite pour ne pas être utilisée.

D'après les ISP 98, elle peut garantir une performance, le paiement d'acompte, l'exécution de contrat, l'émission d'une autre garantie, le remboursement d'un emprunt, une obligation d'assurance, le paiement d'une ou d'une série de livraisons en temps et en heure.

Née aux États-Unis de l'impossibilité pour les banques d'émettre des garanties, la lettre de crédit stand-by peut prendre toutes les formes.

Elle est en développement car elle est plus souple et moins coûteuse qu'une garantie classique. Son caractère documentaire est important avec des obligations de dates de valeur et de validité.

**Tableau 16 – Documents nécessaires à l'établissement d'un crédit documentaire**

Documents		Explications
<b>Normes pour l'examen des documents</b>	Délais d'examen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les banques disposent d'un délai de 7 jours ouvrés pour examiner l'apparence de conformité des documents.</li> </ul>
	Documents irréguliers	<ul style="list-style-type: none"> <li>Si les banques refusent la levée des documents pour apparence de non-conformité, elles notifient au plus tard à la fin du 7<sup>e</sup> jour ouvré leur refus et sa raison au donneur d'ordre direct.</li> <li>Le paiement peut être effectué sous réserve.</li> <li>Les banques n'assument aucune responsabilité quant aux indications portées sur les documents, aux retards techniques de transmission ni à tout événement relevant de la force majeure, ni aux instructions non exécutées par les banques chargées de réaliser le crédit documentaire.</li> </ul>
<b>Documents</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dispositions générales</li> <li>Document net</li> <li>Fret payable/payé, d'avance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sauf contre-indication expresse, les banques acceptent tout document reproduit par système informatique ou automatisé, ou sous forme de copie au carbone, signé ou portant une marque, un timbre, un label.</li> <li>Tous les documents doivent être datés postérieurement à l'émission du crédit, à moins de compatibilité avec les conditions du crédit.</li> <li>Aucune restriction sur la marchandise dans le document, ou annotation spécifique.</li> <li>Clause acceptée par les banques si la mention existe, authentifiée par un timbre ou un autre moyen.</li> </ul>
	Connaissance ( <i>bill of lading</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour être valable, l'émetteur doit pouvoir être authentifié.</li> <li>Il indique que les marchandises sont mises à bord ou embarquées sur un navire dénommé par une mention pré-imprimée au jour de l'émission ou par une annotation de mise à bord datée et signée, notamment lorsque la marchandise est prise en charge ailleurs qu'au port de chargement.</li> <li>La lettre de transport maritime non négociable est acceptée par les banques dans des conditions spécifiques.</li> </ul>
	Connaissance de charte-partie	Ce connaissance est accepté à condition d'être authentifié, d'indiquer la mise à bord des marchandises, les ports de chargement et de déchargement, et de satisfaire aux conditions du crédit.
	Document de transport multimodal	Document accepté s'il est authentifié, s'il indique que les marchandises ont été expédiées et inclut les termes et les conditions du transport prévu.
	Lettre de transport aérien (LTA) ( <i>air way bill</i> )	Document accepté s'il est authentifié, daté, indique l'aéroport de départ et d'arrivée et répond aux termes et conditions du crédit.
	Lettre de voiture (CMR), (CIM), connaissance fluvial	Est accepté tout document authentifié, indiquant les marchandises reçues pour expédition, à destination d'un lieu précis et conforme aux conditions du crédit.
	Récépissés postal et de courrier exprès	Acceptés s'ils ont l'apparence du vrai et s'ils sont prévus dans les conditions du crédit.
	Documents de transport émis par les transitaires	Acceptés sous condition.
	Certificats d'assurance	Acceptés s'ils présentent l'apparence d'être signés et émis par les compagnies ou les assureurs ou leurs agents, au plus tard à l'expédition, libellés dans la monnaie du crédit à concurrence de 110 % de CIP ou de CIF, ou à défaut 110 % du montant le plus élevé entre le montant à payer ou la valeur facture. La clause « tous risques », avec ou sans exclusion, est acceptée par les banques sans aucune responsabilité.
	Factures commerciales	Émises par le bénéficiaire du crédit, elles sont établies au nom du donneur d'ordre et n'ont pas besoin d'être signées. Un montant différent de celui du crédit peut être accepté par les banques à condition qu'il lui soit au plus égal. La désignation des marchandises doit correspondre à celle du crédit.

**Tableau 17 – Les risques de non-paiement et leurs moyens de couverture**

Origine	Nature du risque	Moyen de couverture
Débiteur, volonté de ne pas payer ou défaillance due à une procédure collective ou à une faillite	Risque commercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédit documentaire irrévocable émis par une grande banque internationale,</li> <li>• Affacturage,</li> <li>• Lettre de crédit « stand by »,</li> <li>• Assurance crédit auprès d'une compagnie spécialisée ou de la Coface,</li> <li>• Sûreté.</li> </ul>
Puissance publique, impossibilité de transfert pour des raisons politiques, économiques ou financières	Risque politique	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédit documentaire irrévocable et confirmé par une banque française,</li> <li>• Affacturage,</li> <li>• Assurance crédit.</li> </ul>
Débiteur public, ne peut être mis en faillite et échappe aux recours traditionnels	Risque politique	Idem
Guerre, émeute, révolution, catastrophe naturelle	Risque politique	Idem

### 1.3.2 Solutions externes de gestion du risque de non-paiement

#### 1.3.2.1 Différents risques et leur couverture possible

Selon la nature du risque et en fonction des objectifs de couverture déterminés dans l'entreprise, différents moyens peuvent être utilisés (tableau 17).

#### 1.3.2.2 Possibilités ouvertes aux entreprises dans le cadre des risques commerciaux (tableau 18)

La première démarche est de tenter de diminuer le risque de non-paiement. Lorsque les moyens tels que le crédit documentaire, le paiement préalable, la lettre de crédit « stand by » ou la remise documentaire ne sont pas possibles, il devient nécessaire de s'adresser à des sociétés spécialisées extérieures.

#### 1.3.2.3 Couverture par affacturage

L'affacturage est une vieille technique mise en place par les banquiers italiens du Moyen Âge entre les commerçants italiens et ceux des ports du nord de l'Europe afin de garantir les transactions. Remise en pratique par W.E. Heller à Chicago dans les années 1960 pour garantir le paiement des exportateurs américains à l'étranger, elle s'est beaucoup développée depuis et représente désormais une aide précieuse pour le recouvrement des créances, notamment à l'international.

L'affacturage (*factoring*) est une technique consistant pour le vendeur à céder sa créance à un affactureur « factor » qui :

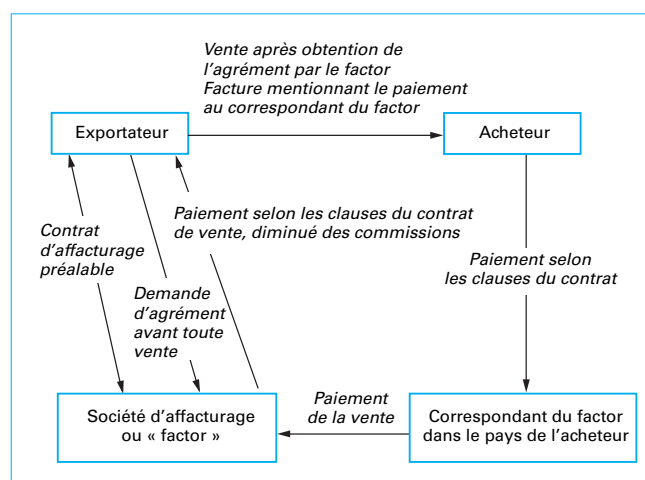
- paie sans recours le vendeur à condition qu'il ait donné son autorisation sur le montant ;
- supporte le risque de non-paiement ;
- prend à sa charge le recouvrement de la créance et son contentieux éventuel ;
- apporte divers services complémentaires de gestion de portefeuilles clients de l'entreprise,

contre un pourcentage généralement faible calculé sur le montant de la facture (de 0,5 à 2 % du montant de la facture).

Le schéma de l'opération est présenté sur la figure 4.

Pour éviter que le factor n'ait que les mauvais risques, il impose certaines conditions, notamment :

- l'entreprise doit céder au factor l'ensemble de ses factures à l'exportation, sur les pays où l'affacturage est possible, même si le nombre est important ;


**Figure 4 – Schéma de l'opération d'affacturage**

– pour chaque client, le factor ne garantit le paiement que sur les acheteurs dont la solvabilité est vérifiée et dans la limite du plafond qu'il a accordé ;

– le factor doit avoir un correspondant sur place pour que la garantie soit accordée.

L'affacturage présente les avantages principaux suivants :

- gérer les comptes clients c'est-à-dire surveiller les encaissements, reconstituer les historiques de paiement ;
- libérer l'entreprise des tâches administratives et comptables et, notamment, de relance et d'établissement des statistiques nécessaires ;
- évaluer les risques encourus évitant les demandes de renseignements systématiques sur les acheteurs ;
- garantir le bon recouvrement des créances, le factor prenant en charge l'insolvabilité du débiteur, à condition d'être dans la limite du plafond de crédit autorisée sur l'acheteur ;
- offrir des avances de trésorerie sur un pourcentage fixé du montant des factures ;
- permettre une comptabilité simplifiée par les relevés des comptes acheteurs réalisés par le factor ;
- simplifier la couverture du risque de change, celui-ci étant géré directement par le factor.

**Tableau 18 – Possibilités externes pour diminuer les risques commerciaux**

Fonction et caractéristiques	Sociétés de renseignement	Sociétés de renseignement et de recouvrement	Sociétés d'assurance crédit	Sociétés d'affacturage
<b>Renseignement</b> Évaluation du risque client, fourniture d'informations sur la santé financière et la solvabilité du client.	C'est le propre de ces sociétés, soit à partir de données publiées soit à partir de recherches spécifiques.	En plus de la fonction précédente, elles gèrent le recouvrement des créances éventuellement jusqu'au contentieux, en fonction du contrat passé avec le client.		
<b>Recouvrement</b> Assurer le recouvrement des factures. Relance des clients débiteurs avant et après l'échéance, éventuellement procédures amiables ou contentieuses.	Non		Le rôle de l'assureur crédit n'est pas de vendre des informations sur le client. Il évalue pour lui-même la solvabilité d'un client de l'assuré par un plafond d'engagement. L'indemnisation varie de 50 à 90 % en fonction du contrat.	Elle évalue le risque de l'acheteur étranger pour elle-même par un plafond d'engagement sur chacun d'eux. Elle gère la facturation et les encaissements, rachète alors les créances de son assuré et procède au recouvrement et aux relances en cas de retard de paiement. La garantie est de 100 % des créances rachetées mais elle réclame de gérer l'ensemble des factures pour une zone déterminée.
<b>Indemnisation</b> Rembourser le créancier de tout ou partie d'une créance impayée. Le montant de l'indemnité varie en fonction de la couverture accordée par l'établissement ayant fourni la garantie.	Non concerné.	Non concerné.	En cas d'indemnisation, il procède au recouvrement amiable ou contentieux. L'assureur crédit demande d'assurer une zone entière afin d'équilibrer ses risques. La Coface vend toutefois une forme de renseignements par le biais de « @rating ».	
<b>Gestion du poste client</b> Prendre en charge la gestion des comptes clients de l'entreprise. Cette fonction inclut l'encaissement des factures, l'imputation dans la comptabilité clients, le suivi des comptes clients et la production d'un tableau de bord.	Non concerné.	Elles peuvent prendre en charge cette gestion, selon le contrat.	Ce n'est pas sa fonction.	
<b>Financement</b> Fournir une avance de trésorerie sur la base des factures à encaisser. Le financement peut atteindre 100 % de la facture dans le cas de l'affacturage sous réserve d'une retenue de garantie.	Ce n'est pas sa fonction.	Peut mettre l'entreprise en relation avec un organisme prêteur.	Ce n'est pas sa fonction.	L'affactureur peut avancer le montant de la facture à son client, mais il agit alors comme une banque et se rémunère par le paiement d'agios.

Le coût dépend de critères tels que :

- qualité des débiteurs ;
- zone géographique ;
- nombre de factures et montant de chacune d'elles ;
- nombre de clients ;
- chiffre d'affaires.

Ce coût est à mettre en relation avec celui d'un service recouvrement de créances dans l'entreprise, d'un crédit documentaire ou des impayés.

Le factor peut aussi apporter un financement partiel ou total du crédit accordé aux clients selon des taux de crédit similaires à ceux des banques. C'est d'autant plus facile que le factor, étant propriétaire de la créance, ne fait, en réalité, qu'une avance de trésorerie sur un recouvrement à venir.

Ce coût de financement est à mettre en parallèle avec celui des méthodes classiques telles que l'escompte des effets de commerce ou des factures export (mobilisation des créances nées sur l'étranger), des facilités de caisse ou du découvert.

En France, Cofacredit, le tandem constitué par « Factofrance Heller », filiale de « General Electric », et de la Coface, très certainement l'une des plus importantes sociétés à l'international, apporte les services suivants :

- Cofacredit apporte une **garantie à 100 %** à l'exportateur, aussitôt la vente effectuée.

- Les conditions sont les suivantes :

- gestion de la totalité des créances du vendeur ;
- créance non contestée par l'acheteur ;
- respect des plafonds d'option...



- Elle agit en prenant en charge la gestion des factures et la totalité des risques, elle peut aussi financer la totalité de la créance.

- Autre possibilité : la prise en charge de la police d'assurance-crédit à l'exportation pour décharger l'exportateur de la plupart des obligations inhérentes à la gestion de cette police.

Par ailleurs, de nombreuses sociétés d'affacturage se sont associées dans un regroupement international : « Factors Chain International » afin d'étendre les possibilités dans de nombreux pays.

### 1.3.2.4 Couverture par une société d'assurance-crédit

#### ■ Rappel

Le commerçant qui consent un crédit à un client court **deux risques** :

- retard de règlement : sa trésorerie est affectée, ce n'est pas une perte réelle d'actif, ce n'est pas assurable ;
- non-paiement du fait d'une incapacité définitive de paiement du débiteur : cette perte d'actif peut faire l'objet d'une assurance insolvabilité.

#### ■ Fonctionnement d'une assurance-crédit en risque commercial

Lorsqu'un exportateur souscrit une police d'assurance-crédit, l'assureur :

- garantit l'ensemble des crédits accordés par l'entreprise à l'export ou au moins sur un pays déterminé (pour éviter que seuls les mauvais risques ne soient transférés à la compagnie d'assurance) ;
- met sa connaissance du marché à la disposition du vendeur ;
- précise le montant du crédit qui peut être accordé à chaque client sous la forme d'un « plafond de garantie » ;
- indique l'attitude à adopter en cas d'impayé ou de retard de paiement.

Le fonctionnement est simple :

- une collaboration étroite entre l'assureur et l'entreprise est nécessaire ;
- le montant assuré est **limité** à un multiple de la prime versée (par exemple : 20 à 50 fois) ;
- en cas de sinistre, une **part reste toujours à la charge** de l'assuré (entre 10 et 50 % suivant les contrats) ;
- le plus souvent, l'assureur se charge du recouvrement, les frais et honoraires étant partagés entre le créancier et l'assureur ;
- la couverture pays peut être variable selon les contrats.

L'entreprise peut s'adresser à des compagnies d'assurance de l'Union européenne, par exemple :

- Euler-Sfax ;
- Hermes ;
- Allgemeine Kreditversicherung ;
- Namur Gerling ;
- Coface, naturellement...

Ces compagnies vont proposer toutes sortes de possibilités adaptées à chaque cas et notamment :

- pour le commerce courant :
  - police globale,
  - police spéciale PME ;
- pour le commerce d'équipement :
  - police adaptée à une exportation, à du gros équipement, ... avec crédit fournisseur, crédit acheteur, matériel en leasing,
  - police adaptée au financement de projet ;
- pour assurer les garanties des marchés spéciaux ;
- pour se prémunir contre le risque de change, etc.

#### ■ Contrats proposés par la Coface

Si la Coface agit comme tout assureur crédit, elle gère aussi le risque politique pour le compte de l'État français. Les contrats peu-

vent donc être encore mieux adaptés aux situations non seulement des entreprises, mais aussi en fonction des pays de vente, selon les orientations de la politique de commerce extérieur décidée par le ministère de l'Économie et des Finances.

#### ● Les principales garanties proposées par la Coface

L'essentiel de l'activité de la Coface concerne la garantie des différents risques liés à l'exécution et au paiement de ventes à l'étranger.

Si les principes sont communs, les contrats sont adaptés :

- à la nature du risque :
  - fabrication (avant livraison),
  - crédit (après livraison),
  - commercial ou politique ;
- au statut de l'acheteur (privé ou public) ;
- au type de police (individuelle, d'abonnement, globale) ;
- à la nature des biens vendus (consommation ou équipement).

Ainsi, la Coface peut proposer des couvertures d'événements tels que :

- insolvabilité ou carence d'un acheteur privé ;
- carence d'un acheteur public ;
- fait politique (guerre, révolution...) ;
- acte ou décision d'un gouvernement étranger ;
- difficultés du transfert des fonds payés localement par l'acheteur ;
- catastrophe naturelle.

#### ● Les paramètres pour établir les contrats

Sont pris en compte les éléments suivants :

- la situation du pays de l'acheteur : risque-pays, évaluée à partir d'une méthode multicritères et de jugements d'experts par le « service – centrale de risque pays – » de la Coface ;
- la solvabilité de l'acheteur : elle est appréciée à partir des données collectées par les diverses filiales et correspondants de la Coface à l'étranger et des nombreux renseignements obtenus de diverses manières, et notamment auprès d'entreprises spécialisées dans le renseignement. Le fichier de la Coface contient des renseignements sur plusieurs millions d'acheteurs à l'étranger ;
- les caractéristiques de l'opération envisagée : si l'étude est simple pour le commerce courant, pour les grosses opérations, l'examen portera notamment sur les conditions du crédit (respect des conventions internationales telles que le « consensus OCDE » pour les biens d'équipement lourds...), la part française, les prestations achetées hors de France, la part locale, les clauses contractuelles (dangers, établissement des sûretés, attribution de juridiction, force majeure...).

#### ● L'indemnisation des sinistres

Plusieurs cas sont à envisager.

- Sinistres de crédit d'origine commerciale :
  1. l'exportateur déclare l'impayé à la Coface ;
  2. il fait ensuite une demande d'intervention à la Coface ;
  3. celle-ci intervient d'abord de manière amiable ;
  4. si c'est sans résultat, ce sera de manière contentieuse ;
  5. l'indemnité est versée à la fin d'un délai calculé à partir de la déclaration d'impayé et de la demande d'intervention.
- Sinistres de crédit d'origine politique : le délai d'indemnisation est de 6 mois pour les crédits fournisseurs et de 2 mois pour les crédits acheteurs ; ce délai permet à la Coface d'effectuer les démarches nécessaires pour se faire éventuellement payer.
- Sinistres de « fabrication » : l'exportateur ne peut exécuter ses obligations à cause d'un fait de nature politique ou commerciale. Ces sinistres sont complexes et entraînent le plus souvent des pertes définitives élevées. Celles-ci sont

calculées à partir du montant des frais engagés, des frais dus à l'interruption, des possibilités de réemploi ou de revente.

● **Les conditions de base d'une indemnisation**

Pour prétendre à une indemnisation, le contrat prévoit que :

- l'assurance soit souscrite et la prime versée ;
- une demande d'agrément préalable soit faite sur chaque acheteur ;
- s'il y a non-paiement à l'échéance, et si l'entreprise subit une perte couverte par le contrat, elle recevra une indemnité, à l'expiration d'un « délai constitutif de sinistre » ;
- la vente soit légale dans le pays de l'acheteur et non litigieuse entre l'acheteur et le vendeur ;
- le montant de l'indemnisation sera limité au plafond de garantie accordée (quotité garantie), l'assuré gardant toujours une part à sa charge ;
- une partie des sommes soit éventuellement reversée à l'assuré, s'il y a une récupération.

● **Les polices proposées**

Elles sont divisées en deux grandes catégories :

- polices globales et d'abonnement ;
- polices individuelles.

● **Polices individuelles :**

Elles sont établies au cas par cas pour des biens généralement vendus avec un crédit à moyen et long terme. Elles sont donc discutées en liaison avec les banques qui assurent le financement.

● **Polices globales :**

- elles couvrent l'ensemble du chiffre d'affaires à l'exportation d'un assuré ;
- la durée de crédit doit être inférieure à :
  - 180 jours pour les biens de consommation courante,
  - 3 ans pour les biens d'équipement légers ;
- ne sont pas concernés les achats payés avant expédition ou par crédit documentaire irrévocable et confirmé en France ;
- les conditions de tarification proposées sont considérées comme avantageuses ;
- les quotités garanties varient de 60 à 90 %.

Un exemple est présenté tableau 19.

## 2. Garantie contre le risque de change

L'entreprise qui achète ou vend ou effectue toute opération dans une autre monnaie que l'euro se trouve en « position de change ». Elle court un risque dès cet instant et pour le couvrir, elle va utiliser au mieux de ses intérêts les possibilités offertes par le marché des changes, selon les techniques de couverture dites « externes » ou « internes ».

### 2.1 Comprendre le risque de change

La typologie du vocabulaire utilisé sur le marché des changes est donnée dans le tableau 20.

Tableau 19 – Exemple de police proposée par la Coface : Globaliance	
Caractéristiques	Modalités
Types de sinistres couverts	Non-paiement des créances par les clients privés ou publics
Modalités	Risque sur acheteur et risque pays
Chiffre d'affaires	À l'export, tout le CA doit être couvert
Agrément des acheteurs	Seuil d'agrément par acheteur (limitation de la quotité garantie par acheteur)
Prime	Minimum fixe + partie proportionnelle au CA prévisionnel réajustable en cas de dépassement + frais d'agrément sur acheteur + frais de dossiers éventuellement contentieux.
Indemnisation	Elle se fait selon les modalités suivantes : 1. déclaration de menace de sinistre dans les délais prévus ; 2. demande d'intervention ; 3. constitution de sinistre dans les 5 mois ; 4. indemnité de 90 % ; 5. limite de décaissement : 30 fois le montant de la prime.
Litiges	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indemnisation s'il n'y a pas de litige</li> <li>• Option litiges :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- pour conseiller les entreprises,</li> <li>- les assister dans la recherche d'une solution amiable ;</li> <li>- prendre en charge les frais.</li> </ul> </li> </ul>

**Position de change :** lorsqu'un agent économique risque de subir un risque de change, on dit qu'il est en **position de change**. C'est la différence entre les devises possédées ou à recevoir et les devises dues ou à payer.

Ceci signifie qu'il peut gagner ou perdre :

- soit une fraction des avoirs qu'il détient en monnaie étrangère ;
- soit sur le montant qu'il doit recevoir ou déboursier à propos de ses opérations de toutes sortes, si le cours de change des monnaies varie.

Une entreprise est en « position de change » quand :

- elle a conclu une opération dont l'une des composantes est un transfert dans une monnaie extérieure et dont la valeur risque de varier par rapport à celle de la monnaie intérieure ;
- elle est débitrice ou créditrice vis-à-vis d'une monnaie externe.

Le risque de change résulte d'un engagement volontaire dans un environnement soumis à un aléa. Se couvrir contre le risque de change est donc l'opération qui diminue le risque de pertes financières dues à cet aléa.

Les risques de change se retrouvent principalement dans les situations recensées dans le tableau 21, et sont schématisés sur une échelle de temps sur les figures 5 et 6.

**Tableau 20 – Termes techniques utilisés sur le marché des changes**

Terme technique	Définition	Particularités
Cours de change	Valeur d'échange entre deux monnaies. Elle est exprimée en valeur monnaie étrangère.	Le cours d'échange interbancaire indique en premier le cours acheteur et en second le cours vendeur pour la banque Ex : EUR/USD 1 € = 1,2782 – 1,2789 \$ la 1ère devise – EUR – se nomme « devise de base », la seconde – USD – « devise de contre valeur »
Cours au comptant	Valeur d'échange aujourd'hui entre deux devises disponibles à J + 2 (le surlendemain).	L'opération consiste en : – un engagement du vendeur de mettre à disposition dans un délai de 2 jours ouvrés chez un correspondant étranger un avoir en compte dans la monnaie demandée ; – un engagement de l'acheteur de régler dans le même délai dans la monnaie nationale ou celle du contrat.
Cours à terme	Valeur d'échange d'une devise à un terme fixé, décidée aujourd'hui.	Opération effectuée par les banques. La valeur de la devise à terme est directement dépendante des taux d'intérêts sur les deux devises considérées : – si valeur à terme > valeur au comptant = report – si valeur à terme < valeur au comptant = déport
Cours croisé « cross » en anglais	Valeur d'échange entre deux monnaies calculée à partir du cours d'une devise commune généralement le USD. Toutefois l'euro est coté contre la plupart des devises convertibles ou semi-convertibles.	Ex. : calcul du cours du franc suisse (CHF) contre le dollar de Singapour (SGD) : Ceci équivaut à : – « vendre » le CHF contre le USD c'est-à-dire acheter l'USD contre le CHF ; – « acheter » le SGD contre le USD c'est-à-dire vendre le USD contre le SGD ; – et faire le rapport.
Cours de « fixing »	Cours moyen des cours des transactions réalisées lors d'une criée sur un marché.	Cette méthode est remplacée par une cotation en continu dans la plupart des grandes places financières mondiales
Dates des opérations de change	Compte tenu des opérations administratives, les banques ont convenu d'exécuter les opérations deux jours après le jour de l'opération	L'opération se traite donc en « J + 2 »
Enregistrement des opérations dans les banques	Les banques se débitent mutuellement leurs comptes sans pour autant expédier de la monnaie, laquelle ne quitte pas le pays d'émission	Pour bien préciser les opérations, les banques utilisent deux types de comptes : – compte « LORO » ou « leur compte chez nous », c'est-à-dire le compte de la banque correspondante étrangère exprimé en euro ; – compte « NOSTRO » ou « notre compte chez eux », compte de la banque européenne chez le correspondant étranger et exprimé en devises
Arbitrage sur monnaies étrangères	Double opération d'achat/vente	L'arbitrage peut être : – spatial, sur deux marchés géographiquement distincts, – temporel sur deux dates différentes. L'arbitrage temporel s'apparente à de la spéculation.
Eurodevise	Devise expatriée. Toute devise faisant l'objet d'une opération hors de son territoire de circulation est une eurodevise	Un résident français détenant un compte en USD ou en JPY à sa banque et effectuant des opérations utilise des eurodevises. L'euro utilisé hors de la zone « euro » se nomme « euro euro »
Marché des eurodevises	Marché international réservé aux banques et aux grandes entreprises où s'effectuent les opérations de prêt et d'emprunt en devises convertibles. Les intérêts sont payables à terme échu.	Les durées des opérations sont généralement standardisées et varient de 1 jour à plusieurs années en fonction du marché de la devise. Les taux d'intérêt sont toujours exprimés à l'année. Le taux prêteur « bid », et le taux emprunteur « ask », peuvent être soit exprimés en premier, soit en second selon que le taux s'applique à une année de 360 ou 365 jours.

**Tableau 20 – Termes techniques utilisés sur le marché des changes (suite)**

Terme technique	Définition	Particularités
Périodes	Deux sortes de périodes sont utilisées : court terme et autres périodes	<p>Les opérations court terme sont divisées en :</p> <p>« overnight » (O/N) l'opération commencée aujourd'hui se termine le 1<sup>er</sup> jour ouvré suivant ;</p> <p>« tom/next » (T/N) l'opération commence demain (to morrow) et se termine le 1<sup>er</sup> jour ouvré suivant (next) ;</p> <p>« spot/next » (S/N) l'opération commence 2 jours ouvrés après (spot day) et se termine le 1<sup>er</sup> jour ouvré suivant (next day).</p> <p>Les autres périodes :</p> <p>S'il est possible de trouver des valeurs pour toute date, certaines sont plus facilement obtenues :</p> <p>jusqu'à un an : 1, 2, 3, 6, 9 ou 12 mois,</p> <p>par période de 3 mois entre 1 et 2 ans, de 6 mois entre 2 et 5 ans, par année au-delà.</p>
Écrans Reuters, Telerate, Bloomberg...	Systèmes de télétransmissions en temps réel par satellite de données sur les changes et d'informations financières organisés par une agence de presse comme Reuters ou le Dow Jones	Dans les salles de change, les « cambistes » ont une console à disposition en permanence pour connaître les paramètres des marchés des changes, et toutes statistiques utiles, leur évolution sous forme de graphiques divers. Un ordinateur doté de logiciels d'aide à la décision et pour les calculs rapides lui est associé en vue de prendre rapidement des décisions sur les opérations d'arbitrage, de placement, de couverture, voire de spéculation... !
Courtage en change électronique <i>Automated brokerage system</i>	Système de courtage automatique permettant de confronter les offres et les demandes <b>mondiales</b> d'une devise en un instant de temps et remplaçant en partie les courtiers en monnaies étrangères. Lorsqu'une demande est faite, elle est confrontée à toutes les offres reçues sans que les partenaires ne puissent se connaître tant que la transaction n'est pas nouée.	Plusieurs systèmes sont en concurrence, notamment : Reuters : le premier sur le marché et le plus important ; EBS <i>Electronic Broking Service</i> et soutenu par les banques effectuant 35 % des transactions de change à Londres ; Minex soutenu par un consortium de banques japonaises et américaines, le Dow Jones Telerate, etc.

**Tableau 21 – Les principales opérations comportant un risque de change**

Opération	Risque possible
Achats et ventes de produits ou de services	Gain ou perte au cas de variation du cours de change si les montants à payer ou à recevoir sont exprimés en devises et payables à un terme plus ou moins lointain
Louage de services ou revenus de licence	Le montant à recevoir en euros est fonction du cours de la devise de paiement.
Devis ou offre sur catalogue	Le risque est pendant, tant que le client n'a pas acheté. Il est difficile de se couvrir contre ce type de risque sauf pour les grosses opérations.
Contrat de fournitures	La durée du contrat accentue le risque sauf si ce dernier est exprimé en euros.
Appel d'offres	Le risque est pendant tant que l'acheteur ne s'est pas décidé. Des couvertures sont possibles pour des opérations importantes ou par la Coface.
Opérations de prêt et d'emprunt	Le montant du capital à rembourser ou à recevoir est inconnu.
Opérations sur les comptes des filiales	La consolidation des comptes est fonction du cours de la devise d'où des variations annuelles sur les comptes de l'entreprise mère

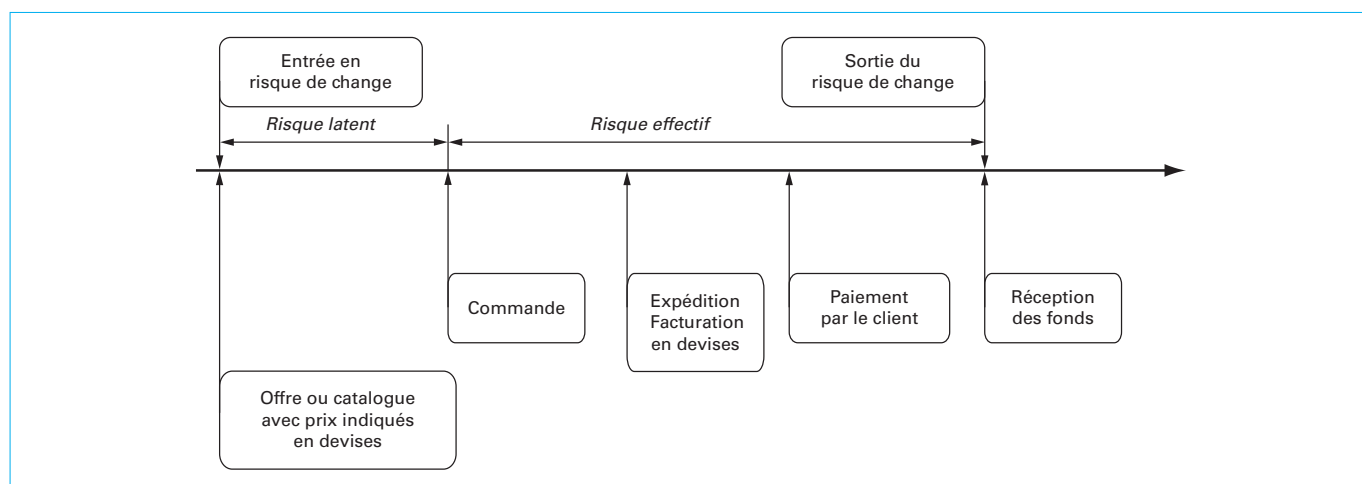


Figure 5 - Le risque de change pour un exportateur

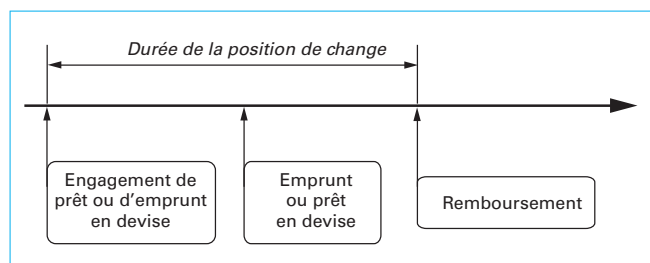


Figure 6 - Le risque de change pour une opération financière

La couverture des variations de change et de ces risques est difficile et même les grandes entreprises peuvent subir de lourdes pertes lors de dévaluations, qu'elles soient rapides ou lentes. Les capacités de financement et les bénéfices des sociétés internationalisées sont tributaires des cours de change... ! La gestion du risque de change est donc de la plus haute importance, elle commence par une évaluation de la position de change.

## 2.2 Se garantir par des techniques de couverture externe

Grâce à la liberté des changes, les banques ont mis au point plusieurs techniques pour couvrir les opérateurs du commerce international contre le risque de change : les contrats de change, les prêts en devises, les swaps de devises et les options de change.

### 2.2.1 Contrats de change à terme

Un contrat de change à terme est un achat ou une vente de devises à un cours garanti à une date déterminée. C'est un engagement qui couvre le risque de change pour la date déterminée, aussi bien à l'importation qu'à l'exportation.

Le cours garanti est égal au cours au comptant plus ou moins les points de terme, représentant normalement le différentiel d'intérêt sur les deux monnaies concernées. L'opération se fait par l'intermédiaire des banques grâce aux marchés monétaires et des eurodevises (figure 7).

### Exemples

**1°/** Une entreprise importatrice désire **acheter à terme** 50 000 \$ (USD) pour payer une importation dans 6 mois comme convenu dans le contrat d'achat. Les données du marché sont les suivantes :

Cours de change au comptant	1 EUR = 1,2520 – 1,2580 USD
Taux d'intérêt sur le marché de l'eurodollar à 6 mois	5,10 % – 5,30 %
Taux d'intérêt de l'euro sur le marché monétaire à 6 mois	3,50 % – 3,60 %

**Nota :** les taux et les cours donnés par les banques indiquent le cours acheteur et le cours vendeur d'un euro sur le marché des changes.

La banque va lui donner un cours qu'elle calcule selon les opérations suivantes :

Opérations immédiates	Opérations dans 6 mois
1. emprunt de la contre-valeur des USD en EUR sur le marché monétaire au taux de 3,60 %	1. paiement du montant en EUR par l'acheteur pour le montant convenu,
2. achat des USD au comptant avec ce montant au cours de 1,2520,	2. remboursement par la banque des EUR empruntés sur le marché monétaire français,
3. placement des USD sur le marché des eurodollars au taux de 5,10 %	3. encaissement des USD par la banque,
	4. livraison des USD au donneur d'ordre qui peut ainsi payer le montant de son achat.

La banque emprunte à 3,60 % et prête à 5,10 %. Elle va répercuter la différence à son client, soit : 5,10 % – 3,60 % = 1,50 % l'an. De plus, pour éviter le risque de change sur les intérêts, la banque achète au comptant non pas 50 000 \$, mais ce montant moins les intérêts à recevoir, soit :

$$50\ 000 / (1 + (5,10 \times 180 / 36\ 000)) = 48\ 756,70 \$$$

La banque a donc acheté 48 756,70 \$ et les a placés pendant 6 mois au taux de 5,10 % et emprunté [48 756,70 / 1,2520] soit 38 943,05 € au taux de 3,60 % représentant 39 644,03 € à l'échéance (en comprenant les intérêts).

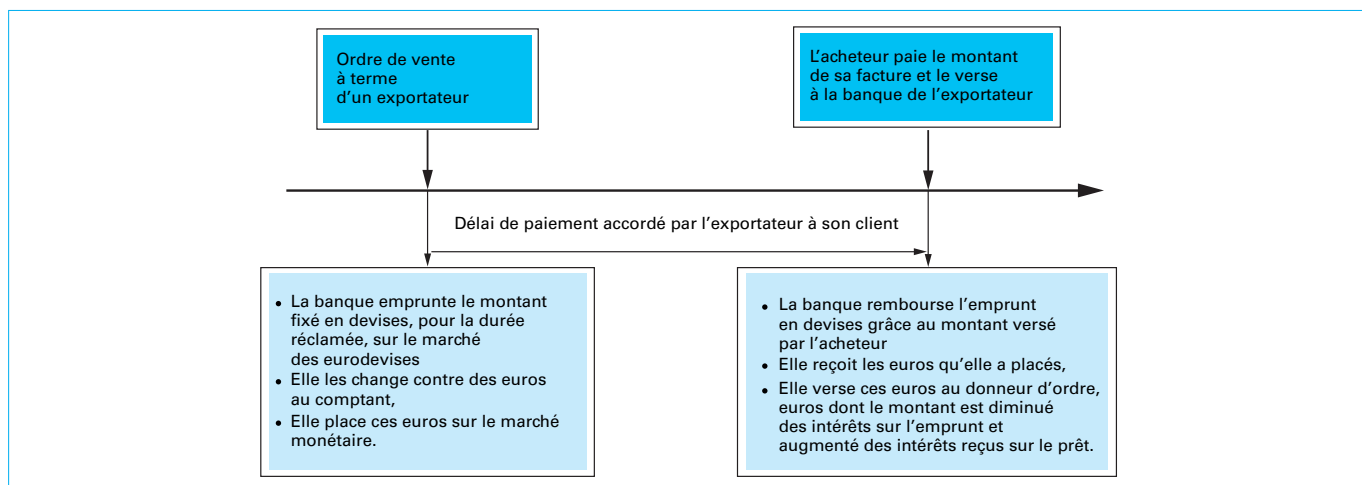


Figure 7 – Mécanisme de la vente à terme

Le cours pour le client sera donc :

$$1\text{€ à }180\text{ jours} = 50\,000 / 39\,644,03 = 1,2612\text{ \$}$$

2°/ Un exportateur désire **vendre à terme** 50 000 \$ qu'il va recevoir d'un client et demande une cotation à la banque. Si les données sont les mêmes, la banque calculera le cours selon les opérations suivantes :

Opérations immédiates	Opérations dans 6 mois
1. emprunt des USD au taux de 5,30 % 2. vente au comptant de ces USD contre des EUR au cours de 1,2580 3. placement des EUR sur le marché monétaire au taux de 3,50 %	1. paiement du montant en USD par l'acheteur américain, 2. remboursement par la banque des USD empruntés sur le marché des eurodollars, 3. encaissement des EUR placés par la banque, 4. livraison des EUR par la banque à l'exportateur au cours convenu.

La banque emprunte au taux de 5,30 % et prête à 3,50 %. Comme précédemment, la différence est répercutée au client soit :  $5,30 - 3,50 = 1,80\%$  l'an, pour éviter le risque de change sur les intérêts, elle emprunte le montant en USD moins les intérêts à échoir soit :

$$50\,000 / [1 + (5,30 \times 180 / 360)] = 48\,709,21\text{ \$}$$

La banque emprunte 48 709,21 USD au taux de 5,30 % pendant 6 mois et place [48 709,21 USD / 1,2580] soit 38 719,56 € au taux de 3,50 % représentant à l'échéance 39 397,15 € en comprenant les intérêts.

Le cours pour le client sera donc :

$$1\text{€ à }180\text{ jours} = 50\,000 / 39\,397,15 = 1,2691\text{ \$}$$

Tout contrat de change représente pour la banque une opération de prêt ou d'emprunt dans la monnaie choisie et en EUR, et une autre de vente ou d'achat. La formule développée est la suivante :

$$C_t = C_j + C_j \left[ \frac{(t_f - t_d) \times n}{360} \right] / \left( 1 + \frac{t_d \times n}{360} \right)$$

avec  $C_t$  cours à terme à l'achat ou à la vente,  
 $C_j$  cours du jour au comptant à l'achat ou à la vente,  
 $t_f$  taux d'intérêt sur l'euro (en %) emprunteur ou prêteur,  
 $t_d$  taux d'intérêt sur la devise (en %) emprunteur ou prêteur,  
 $n$  nombre de jours jusqu'au terme (l'année commerciale comprend 12 mois de 30 jours soit : 360 jours ou, en Grande-Bretagne : 365 jours)

La différence entre le cours à terme et le cours au comptant se nomme report et déport :

Cours	Situation	Position importateur	Position exportateur
$C_j < C_t$	Report	Gain	Perte
$C_j > C_t$	Déport	Perte	Gain
$C_j = C_t$	Parité	Ni gain ni perte	Ni gain ni perte

Les reports et les déports sont lus sur les « tables de report » ou sur les écrans des salles de marché (les déports sont indiqués négativement) et exprimés en « points ».

Ainsi, dans l'exemple précédent, les reports sont :

- à la vente :  $1,2612 - 1,2520 = 0,0092$  ;
- à l'achat :  $1,2691 - 1,2580 = 0,0111$ .

La table indiquera :

Cours au comptant de l'USD (spot)	1,2520 – 1,2580
Report à 6 mois (forward)	0,0092 – 0,0111

### Gestion des contrats de change

Les deux exemples précédents sont des cas normaux à l'importation ou à l'exportation, l'entreprise demandant à la banque de procéder à la liquidation du contrat à l'échéance. En cas de retard de la livraison des marchandises ou du paiement, l'entreprise peut demander la prorogation du contrat à la banque, il s'agit alors de prêt et d'emprunt, et non de change.

Si le client demande une liquidation par anticipation, la banque effectue les opérations inverses des précédentes en mettant en œuvre un contrat de change pour la période restant à courir et en livrant les euros ou les devises immédiatement, la différence des coûts étant débitée ou créditée à l'entreprise.

## 2.2.2 Contrats de prêt et d'emprunt en devises

C'est une technique permettant à la fois de financer le crédit client court terme et de couvrir le risque de change. À l'exportation, on la nomme « avance en devise ».

**Exemple :** un exportateur vend à un client américain pour 50 000 \$ de marchandises et payables dans 6 mois. Au lieu de financer le crédit par un escompte (coûteux) et de souscrire un contrat de change à terme pour se couvrir contre le risque de change, il peut, si les conditions sont les mêmes que précédemment, faire les opérations suivantes :

Opérations immédiates	Opérations dans 6 mois
1. emprunt 50 000 \$ (moins les intérêts à courir) au taux de 5,30 % + commissions bancaires, 2. vente au comptant de ces USD contre des EUR au cours de 1,2580, 3. livraison de la contrepartie en EUR	1. paiement du montant en USD par l'acheteur américain, 2. remboursement par la banque des USD empruntés, 3. paiement des intérêts s'ils ne sont pas précomptés au départ.

Si le taux prêteur en EUR est de 3,60 % + commissions bancaires, l'entreprise supporte la différence d'intérêts, soit  $50\,000 \times (3,60\% - 5,10\%) \times 180/360/1,2580 = -298,09$  € à payer.

À ceci s'ajoute les commissions bancaires.

L'entreprise a annulé le risque de change en adossant l'emprunt à une créance client dans la même devise.

C'est une technique simple, intéressante pour toute entreprise, et notamment les PME exportatrices.

**Toutes ces techniques sont facilitées si l'entreprise ouvre un compte en devise, les opérations se faisant par un jeu d'écritures.**

## 2.2.3 Swaps de devises

En anglais, le mot « swap » signifie échanger.

Ce sont des opérations consistant à contracter simultanément un prêt et un emprunt dans deux devises différentes et sur des taux fixes ou variables :

- taux fixes pour l'emprunt et le prêt dans chacune des deux devises, c'est le « swap de change » ;
- taux fixe dans la devise d'emprunt et taux variable dans la devise de prêt ;
- taux variables dans les deux devises, d'emprunt et de prêt.

Ces swaps mettent en place simultanément deux opérations de change : l'une au comptant et l'autre à terme. Des capitaux sont échangés à la mise en place et au dénouement (figure 8).

L'intérêt de ces techniques est de pouvoir financer et emprunter dans des devises différentes sans avoir à subir le risque de change à la fin des opérations.

Ces techniques sont utilisées lorsqu'une entreprise a besoin de financer une opération dans une monnaie par emprunt et qu'elle prête simultanément un capital identique dans une autre monnaie. Elle va rechercher, généralement par le biais des banques, ou directement, une autre entreprise qui aura des besoins inverses.

**Exemple :** l'entreprise Smith emprunte 500 000 \$ au taux de 5,30 % et prête un montant équivalent en euros, soit  $500\,000/1,2520 = 399\,361,02$  € au taux de 3,50 %.

À l'échéance, elle paiera les intérêts de l'emprunt et recevra ceux du prêt soit (en ne tenant pas compte du change) :

$$500\,000 \times (5,30\% - 3,50\%) \times 180/360 = 45\,000 \$$$

Pour éviter un risque de change sur les intérêts, un calcul similaire à celui sur la couverture à terme sera pratiqué.

Cette technique qui consiste à échanger des crédits dans des devises différentes afin de se financer dans une devise déterminée permet de bénéficier d'un meilleur taux d'intérêts.

## 2.2.4 Options de change

C'est un contrat conférant un droit (possibilité) négociable d'acheter ou de vendre un montant déterminé de devises à un cours fixé (prix d'exercice) soit à une date précise (option dite « européenne »), soit avant une date précise (option dite « américaine »), en contrepartie d'une « prime » payée une fois pour toute.

C'est un moyen important de couverture contre le risque de change car :

- contre une prime, l'opérateur se garantit à l'échéance un cours de change fixé,
- tout en gardant la possibilité de ne pas exercer son droit si le cours de change est plus favorable.

Le coût de l'option – la prime – dépend de quatre facteurs :

- la durée (date d'échéance) ;
- la différence entre le prix d'exercice et le cours au comptant de la devise ;
- les taux d'intérêt sur les devises ;
- la « volatilité » (*volatility*) de la devise soit l'amplitude estimée de la fluctuation de la devise : les primes seront d'autant plus élevées que l'estimation de fluctuation des changes sera importante.

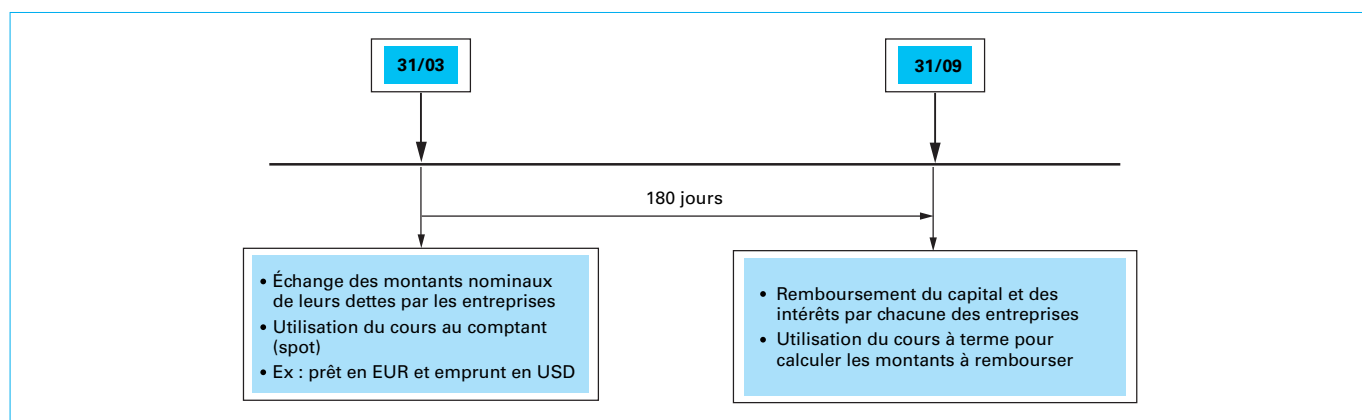


Figure 8 – Mécanisme des swaps de devises

Une option de change est donc une « assurance » contre le risque de change par laquelle, en échange d'une prime, l'entreprise se protège contre la variation du cours de change d'une monnaie au-delà d'une valeur fixée par le contrat (prix d'exercice), tout en gardant la possibilité de ne pas exercer ce droit acheté.

La prime, pour celui qui la touche (le cotant ou l'offreur – « granter ») représente une compensation « raisonnable » de son risque de perte potentielle. Le cotant est soit une banque, soit tout autre intervenant désirant profiter des montants des primes payées ; il gère son risque au jour le jour soit par des options adossées équivalentes, soit par la technique dite du « delta », rapport entre la variation de valeur d'une option et de celle des cours de la devise. Ce rapport peut varier de 0 à 100 %. Si par exemple, il est égal à 40 %, le banquier va se couvrir par l'achat d'une option de 40 % de la valeur initiale. Cette position est réajustée au jour le jour.

**Exemple de calcul d'une option de change : achat d'un « call »**  
(achat d'une option d'achat d'une devise)

Le 15/03 une entreprise américaine de Philadelphie est en position de change à l'achat pour 625 000 € à échéance du 15/09 cours au comptant : 1 € = 1,1670 \$	Elle peut se couvrir sur le marché des options échéance du 15/09 à un prix d'exercice de : 1 € = 1,1680 \$ avec une prime de 0,02 \$ pour 1 € soit un coût de couverture de : $0,02 / 1,1680 = 1,71 \%$
Le 15/09	1 € = 1,240 0 \$
L'entreprise exerce l'option	prix d'acquisition : $1,1680 + 0,02 = 1,1880 < 1,2400$
Si le 15/09	1 € = 1,1400 \$
L'entreprise n'exercerait pas d'option	Elle achèterait les EUR sur le marché des changes pour un coût de : $1,1400 + 0,02 = 1,1600 < 1,1680$

**L'entreprise bénéficie de la baisse du cours de l'euro, ce qui serait impossible avec une couverture à terme.**

L'option de change est **très utile en cas d'appel d'offre** :

Elle permet une **protection contre la baisse de la devise** jusqu'au choix, le cours étant garanti.

**Position inverse : achat d'un « put »** (achat d'une option de vente d'une devise)

Le 15/03, l'entreprise américaine de Philadelphie est en position de change à la vente en EUR pour le 15/09 Cours au comptant : 1 € = 1,1670 \$	Elle peut se couvrir sur le marché des options pour un prix d'exercice de : 1 € = 1,1720 \$ avec une prime de : 0,012 \$ pour 1 € soit un coût de couverture de : $0,012 / 1,1720 = 1,02 \%$
Le 15/09	Le cours de change au comptant est de : 1 € = 1,1540 \$
L'entreprise exerce l'option	$1,1720 - 0,012 = 1,1600$ soit un cours supérieur au marché des changes au comptant
Si le 15/09	1 € = 1,2400 \$
L'entreprise n'exercerait pas l'option	Elle vendrait ses EUR sur le marché des changes au comptant pour une recette de : $1,2400 - 0,012 = 1,2280 \$ > 1,1720$

**L'entreprise bénéficie de la hausse du cours des changes, ce qui serait impossible avec une couverture à terme.**

**Remarques importantes**

- La protection par option de change n'est accessible qu'aux grosses entreprises pouvant accéder directement au marché des changes. Les options sont des multiples d'unités de l'ordre de 50 000 ou 100 000 € ou \$ et ne peuvent donc convenir au commerce courant.
- Certaines banques proposent des produits convenant mieux aux entreprises pour des sommes de quelques milliers d'euros, ces produits étant eux-mêmes adossés à des options.
- De même, la Coface propose aussi une « assurance change » adaptée aux PME, assurance, elle aussi, adossée à des options.
- La protection par option de change n'exclut pas l'utilisation de la couverture de change, elle en est un complément.

**2.3 Se garantir par des techniques de couverture interne**

Bien utilisées, elles limitent le recours aux techniques précédentes en supprimant les commissions bancaires. Malgré les apparences, elles sont souvent relativement simples à pratiquer, à condition d'avoir une bonne organisation et surtout du personnel spécialisé. Ces techniques ne seront développées dans ce paragraphe que sous l'angle de la protection contre les risques, les techniques de mise en œuvre étant à rechercher dans d'autres ouvrages.

**2.3.1 Autocouverture**

Une entreprise qui achète et qui vend dans la même devise peut couvrir le risque de change de ses ventes par ses achats, ou *vice versa*. La différence, par échéance, sera alors assurée par les procédés classiques précédents. C'est une technique simple à la portée de toute entreprise ayant une personne compétente en comptabilité de monnaies étrangères.

En cas de contrôle des changes, citons la technique du « termaillage » qui consistait à avancer le recouvrement des créances et retarder les paiements en cas de prévision de dépréciation de la devise de facturation et *vice versa*. Cette pratique est tombée en désuétude en Europe du fait des possibilités offertes par le marché des changes.

**2.3.2 Compensation multilatérale ou « netting »**

Le *netting* tend à se développer puisqu'il s'agit d'organiser, à l'échelon d'un groupe, la compensation généralisée de toutes les créances et dettes et tous les mouvements de fonds. Pratiqué dans les années 1990, principalement par les grandes entreprises françaises, il est souvent localisé au Luxembourg, en Suisse ou dans un autre paradis fiscal, pour des raisons historiques. Cette technique tend à être rapatriée en France grâce à l'ouverture de comptes bancaires multidevises.

La trésorerie générale débite et crédite chaque établissement en fonction des règles établies à l'avance et aussi en fonction des cours de change et des taux d'intérêts. Le solde, exposé au risque de change est géré par le centre.

Ce procédé a de nombreux avantages :

- diminution des frais financiers dus aux dates de valeur ;
- réduction des commissions de change et de transferts des banques ;
- gestion du risque de change au niveau global par des spécialistes pouvant disposer de techniques plus élaborées qu'au niveau de chaque établissement.

Naturellement, ce système est d'autant plus avantageux que les compensations sont importantes.



**Exemple :** à un terme fixé, les créances et les dettes des établissements d'une même entreprise se répartissent ainsi selon les zones monétaires.

Monnaies	Dettes des établissements situés en zones			
	EUR	GBP	USD	CHF
EUR		100 £	1 000 \$	500 €
GBP	200 €		800 \$	400 £
USD	500 \$	600 €		1 200 \$
CHF	800 €	1 000 \$	1 400 CHF	

Si chaque établissement effectue ses propres règlements, les frais de transfert seront importants. S'ajouteront des frais financiers pour avoir une trésorerie positive et des frais de change.

Si les paiements et les recettes sont centralisés, les opérations se présenteront selon le tableau suivant :

Zones monétaires d'origine	Opérations				
	Paiement dans les différentes devises	Recettes dans les différentes devises	Paiement net en devise	Recette nette en devise	Opérations sur le marché monétaire ou des eurodevises
EUR	200 € 500 \$ 800 €	700 € 900 \$ 1 500 CHF	300 €	400 \$ 1 500 CHF	
GBP	100 £ 600 € 1 000 \$	400 £ 300 \$ 1 600 \$	600 €	300 £ 900 \$	
USD	1 300 \$ 800 \$ 1 400 CHF	300 € 600 \$ 700 \$	800 € 1 400 CHF	300 €	
CHF	500 € 600 £ 1 200 \$	600 CHF 300 £ 1 100 \$	500 € 300 £ 100 \$		
<b>Somme des paiements et des recettes</b>			1 400 € 300 £ 900 \$ 1 400 CHF	300 € 300 £ 1 300 \$ 1 500 CHF	- 1 100 € 0 £ + 400 \$ + 100 CHF

Le trésorier grâce au système centralisé, après paiement des diverses dettes et réception des créances aura à :

- emprunter 1 100 € sur le marché monétaire ;
- placer 400 \$ et 100 CHF sur le marché des eurodevises.

Les avoirs en £ seront nuls.

Les avantages principaux sont :

- pas de pertes sur les cours de change, ni de commissions bancaires à payer ;
- très peu de couverture de change à gérer ;
- diminution des coûts de transfert et des frais financiers de toutes sortes ;
- une gestion optimale des liquidités.

### 2.3.3 Centre de facturation en devises et gestion globalisée

Certaines grandes entreprises internationalisées centralisent la facturation et le recouvrement des créances sur l'étranger d'une part, les paiements d'autre part, dans un centre de facturation situé dans un pays présentant des commodités financières et de télétransmission, de facilités fiscales (Belgique-Luxembourg/Pays-Bas par exemple). Les opérations concernent les activités du groupe ou celles avec les clients et les fournisseurs.

Ce centre permet de compenser les créances et les dettes en devises le plus souvent transformées en euros, donc de diminuer les risques de change, et par une gestion globalisée de ces derniers s'appliquant uniquement sur les soldes, se couvrir par échéance.

**Exemple :** les créances et les dettes à recevoir et à payer sont regroupées sur un mois, le solde est calculé, une marge de sécurité est dégagée. Le centre se couvre à l'échéance du mois pour le montant (solde + marge) soit par contrat à terme, soit par contrat de prêt ou d'emprunt en devises à terme. Chaque facture payée ou reçue est imputée sur ce compte pendant le mois. La position est recalculée le mois suivant ou pour toute autre échéance.

Les gains sont importants puisqu'il y a suppression des commissions bancaires sur une multitude d'opérations. De plus, si les montants sont suffisants, le centre a accès directement aux divers marchés des changes et des devises. S'il rapatrie les créances, il peut jouer aussi le rôle d'une société d'affacturage avec ou sans recours pour l'établissement vendeur.