

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES



Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Spécialité : Affaires internationale

THEME :

**La maîtrise du risque de
non-paiement dans le contexte
d'exportation**

Présenté par :

M.ZITOUNI Aissam

Encadreur :

M.CHELALI rachid

Onzième Promotion

Juin 2024

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES



Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Spécialité : Affaires internationale

THEME :

**La maîtrise du risque de
non-paiement dans le contexte
d'exportation**

ETUDE DE CAS :

SOMIPHOS-IPA

Présenté par :

M.ZITOUNI Aissam

Encadreur :

M.CHELALI rachid

Promotion

Juin 2024

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à mes chers parents pour tous leurs sacrifices, leur soutien tout au long de mes études afin d'arriver là où je suis maintenant, je les remercie beaucoup, que Dieu les protège.

Tata ouarda

À mon frère, Haroun la bonda

À ma chère sœur CHIRA et sa famille ouais pour son soutien et encouragement moral tout au long de ce Travail.

Ainsi à mes proches frères Taha, Ismail, hani, Yousef 07, Yousef 19, yahia moha05et24 ; zitouna ,bayou, salim , amine badri ,chouu, islam chihab, aala et à toutes les personnes m'ayant encouragé et témoigné leur soutien tout au long de l'élaboration de mon mémoire.

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier Dieu le tout puissant et

Miséricordieux, qui m'a donné la force et la patience d'accomplir ce modeste travail.

En seconde je tiens remercier Mr. Chelali Rachid pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilité lors de ma préparation de ce mémoire.

Ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas vu le jour sans l'aide et les conseils de Mr. Ilyes Ouldmezzaoud Qui par sensibilité même, a su me transmettre son aide et son expérience durant la période de mon stage pratique.

Enfin, j'adresse mes plus sincères remerciements à tous les

Proches et les amis, qui m'ont toujours soutenue et encouragée au cours de la réalisation de ce mémoire.

Résumé :

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre les nations. Ces échanges entre les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des risques, une nécessité donc de trouver des instruments de paiement et des moyens de financement qui répondent le mieux à ce besoin de sécurité.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les techniques de paiement et les modes de financement utilisés à l'international, ainsi que les différents risques auxquels sont confrontés les intervenants dans les opérations du commerce extérieur notamment le non paiement . Elle explore aussi les techniques utilisées pour se prémunir contre ces risques. Le but étant de vérifier l'efficacité de ces techniques en matière de sécurité et de coût, et d'évaluer leurs avantages et leurs inconvénients.

Mot clé : commerce extérieur; opération d'exportation, risque de non- paiement ; assurance crédit ; technique de couverture.

ملخص:

تشير التجارة الخارجية إلى جميع عمليات تبادل السلع والخدمات بين الدول. وتواجه هذه التبادلات بين اللاعبين على الساحة الدولية (المصدرين والمستوردين والبنوك) مخاطر يومية، مما يجعل من الضروري العثور على أدوات الدفع ووسائل التمويل التي تلبي هذه الحاجة إلى الأمن على أفضل وجه.

تركز دراستنا في البداية على تعريف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية، وتقنيات الدفع وطرق التمويل المستخدمة دولياً، فضلاً عن المخاطر المختلفة التي يواجهها المشتغلون بعمليات التجارة الخارجية، وخاصة عدم الدفع. كما يستكشف التقنيات المستخدمة للحماية من هذه المخاطر. والهدف هو التحقق من فعالية هذه التقنيات من حيث السلامة والتكلفة، وتقييم مزاياها وعيوبها.

الكلمات المفتاحية : التجارة الخارجية ؛ عملية التصدير ، خطر عدم الدفع ؛ بطاقة تامين ؛ تقنية تغطية.

La liste des Figures

Figure	N° DE PAGE
Figure 01 : le circuit du chèque	19
Figure 02 : Le circuit de la lettre de change :	23
Figure03 : Le déroulement d'une opération d'affacturage	29
Figure 04 : Le déroulement d'un crédit acheteur	33
Figure 05 : Déroulement de l'opération du leasing	36
Figure 06 : Réalisation de la confirmation de la commande	38
Figure 07 : Fonctionnement du forfaitage	40
Figure 08 : Le déroulement du transfert simple	74
Figure 09 : Déroulement d'une opération de Rem doc	76
Figure 10 : Fonctionnement d'une opération de Credoc	80
Figure 11 : Fonctionnement de Credoc transférable	82
Figure 12 qui suit représente le déroulement de la lettre de crédit stand-by	87
Figure 13 : l'organigramme organisationnel de la direction générale de SOMIPHOS	93

La liste des tableaux

Tableau	N° DE PAGE
Tableau 01 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat.	14
Tableau 02 : Les types de crédit acheteur	32
Tableau 03 : Comparaison entre le crédit acheteur et crédit fournisseur	34
Tableau 04 : Les courants commerciaux	52
Tableau 05: les contrats d'affaires	52
Tableau 06: Les techniques de gestion du risque de crédit	55
Tableau 07 : Étendue de la couverture d'assurance-crédit	58
Tableau 08 : PRODUIT Exporté par SOMIPHOS	105
Tableau 09 : la demande d'agrément sur l'acheteur	107
Tableau 10 : Prime à payer par l'exportateur SOMIPHOS.	107
Tableau 11: Facture impayée par le client de SOMIPHOS	110
Tableau 12 : la demande d'agrément sur l'acheteur	111
Tableau 13 : Prime à payer par l'exportateur SOMIPHOS.	111
Tableau 14 : Facture impayée par le client de SOMIPHOS	114

Liste des abréviations

CAGEX: Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

CCI: Chambre de Commerce International.

CDO: Collateralized Debt Obligation (Obligation adossée à des actifs)

CERAD: Centre d'Études et de Recherche Appliquée au Développement (Centre de recherche pour le développement économique et social)

CIV: Conditions Internationales de Vente.

COFACE: Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur.

CREDOC : Crédit documentaire.

CVIM: Contrat de Vente Internationale de Marchandise.

D/A : Documents contre acceptation.

D/P : Documents contre paiement.

DLC : Date limite consommation.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade.

GROUP AXA: Groupe AXA (Compagnie mondiale d'assurance et de gestion d'actifs)

GROUP AXA: Groupe AXA (Compagnie mondiale d'assurance et de gestion d'actifs)

GROUP LNM: Lakshmi Mittal Group (Groupe industriel spécialisé dans la production d'acier, devenu ArcelorMittal)

Incoterms: International Commercial Terms.

IPA: Investment Promotion Agency (Agence de promotion des investissements)

ISO: International Standard Organisation.

ISP: Internet Service Provider (Fournisseur de services internet)

LCSB : Lettre de crédit stand-by.

LIBOR: London Interbank Offered Rate (Taux interbancaire offert à Londres)

MCNE : La mobilisation de créances nées sur l'étranger.

OCDE : Organisation de Coopération et de développement Économique.

OMC: Organisation Mondiale du Commerce.

ONDD: Office National du Ducroire / Nationale Delcrederediens (Agence belge de crédit à l'exportation)

ONDD: Office National du Ducroire / Nationale Delcrederediens (Agence belge de crédit à l'exportation)

PME: Petite et Moyenne Entreprise.

PMI: Petite et Moyenne Industrie.

PRIS: Programme de Récupération et d'Investissement Social (Programme de développement social et économique)

RC: Risque commerciale.

RP : Risque politique

Rem doc : Remise documentaire.

RUU : Règles et usances uniformes.

SARL: Société à Responsabilité Limitée.

SOMIPHOS: Société des Mines de Phosphates (Filiale de FERPHOS, spécialisée dans l'extraction de phosphates)

SONAREM: Société Nationale de Recherche et d'Exploitation Minière (Entreprise algérienne impliquée dans l'exploration minière)

SPA: Société par Actions (Type de société anonyme en droit algérien)

SWIFT: Society for World wide Inter bank Financial Télécommunication.

URA: Unité de Recherche Appliquée (Centre ou laboratoire de recherche appliquée)

Le sommaire

<i>Introduction générale</i> -----	<i>a</i>
<i>Chapitre 01 :des généralités sur le commerce extérieur</i> -----	<i>1</i>
Section 01 : Présentation du commerce extérieur -----	1
Section 02 : Les instruments de paiement à l'exportation : -----	17
Section 03 : Les techniques de financement du commerce extérieur -----	25
Section 04 : les risques liés aux opérations d'exportation : -----	42
<i>Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement</i> -----	<i>49</i>
Section 01: Le Risque de Crédit (Risque de Non-paiement) -----	49
Section 02 : Les techniques de gestion du risque de non-paiement -----	55
Section 03 : La transmission du risque de non paiement sur un organisme financier: -----	64
Section 04 la couverture du risque de non paiement par l'utilisation d'une couverture bancaire :-----	73
<i>CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS</i> -----	<i>90</i>
SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET L'ORGANISME D'ACCUEIL	90
Section 02 : Procédures et Evolution Des Exportation de la SOMIPHOS-----	102
Section 03 : Étude d'un cas de couverture contre un risque non paiement à l'exportation par la CAGEX-----	107

Introduction générale

Introduction générale

Dans l'environnement économique actuel, marqué par la mondialisation et l'interconnexion des marchés, l'exportation s'impose comme une voie stratégique pour la croissance et la diversification des entreprises. Elle permet aux entreprises de conquérir de nouveaux marchés, d'accroître leurs revenus et de renforcer leur compétitivité. Cependant, cette ouverture à l'international s'accompagne de nouveaux défis, parmi lesquels le risque de non-paiement occupe une place centrale.

Le risque de non-paiement à l'exportation se manifeste lorsque l'importateur ne respecte pas ses obligations financières envers l'exportateur. Ce risque peut découler de multiples facteurs, tels que l'insolvabilité de l'acheteur, les différences légales et culturelles, les fluctuations des taux de change ou encore les instabilités politiques dans le pays importateur. Ces éléments rendent le processus d'exportation complexe et potentiellement périlleux, nécessitant ainsi une gestion rigoureuse et proactive des risques.

Afin de limiter l'impact de ces risques ou réduire économiquement leurs impacts potentiels, les entreprises doivent mettre en place une véritable stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés.

L'entreprise doit connaître parfaitement les outils de règlement internationaux, afin d'adapter le meilleur choix possible, en fonction du pays importateur, voire de l'importateur lui-même. En effet, un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales néfastes pour la firme exportatrice.

_ Pour aborder un tel sujet, nous avons posé la problématique suivante :

Comment les entreprises exportatrices peuvent-elles maîtriser efficacement les risques de non-paiement ?

_ A partir de cette question pivot, d'autres questions peuvent être posées :

- ✓ Quels sont les principaux outils financiers disponibles pour les entreprises exportatrices afin de se protéger contre les risques de non-paiement ?
- ✓ Comment l'assurance-crédit à l'exportation peut-elle aider à minimiser les risques financiers pour les exportateurs ?

Introduction générale

Pour guider notre travail nous avons mis les hypothèses suivantes :

- . La mise en place d'outils financiers tels que l'assurance-crédit et les lettres de crédit réduit significativement les risques de non-paiement pour les entreprises exportatrices.
- Une évaluation rigoureuse de la solvabilité des partenaires commerciaux et une diversification des marchés d'exportation permettent de minimiser les pertes financières dues aux non-paiements.

_ le choix de notre thème nous a conduits à choisir l'entreprise SOMIPHOS comme organisme d'accueil en raison de la vigueur de son service export, qui est non seulement actif mais également bien réglementé. SOMIPHOS, en tant qu'acteur majeur dans le secteur des phosphates, mène des transactions internationales complexes et variées, la mettant ainsi face à de nombreux risques, notamment celui de non-paiement. L'étude de ces pratiques nous permettra de comprendre les stratégies mises en place pour gérer le risque de non-paiement et d'identifier les meilleures pratiques à adopter.

Afin de répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous avons suivi les démarches suivantes :

Premièrement, une recherche bibliographique en consultant des différentes sources d'informations (ouvrages, mémoires, site web, textes réglementaires...) ayant rapport avec le champ de notre recherche.

Deuxièmement, un stage pratique d'une durée de trois mois entre l'installation portière Annaba de SOMIPHOS et la direction général a Tébessa

A cet effet, nous avons opté pour un plan de travail qui est scindé en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre, nous aborderons les fondements du commerce extérieur. Axé sur le processus d'exportation et les risques qui sont liés
- Dans le deuxième chapitre, nous nous intéresserons aux risques de non paiement dans le contexte d'exportation, les garanties et les techniques de couverture de ces derniers.
- Le dernier chapitre sera consacré à l'étude de cas pratique sur la gestion des risques de non paiement liés aux exportations. Au sien de SOMIPHOS-IPA-

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Chapitre 01 :des généralités sur le commerce extérieur

Introduction

Le commerce extérieur est un pilier essentiel de l'économie mondiale, favorisant les échanges de biens et de services entre les nations. Ce chapitre vise à explorer les généralités du commerce extérieur, mettant en lumière son importance, ses acteurs clés, ainsi que les enjeux et les défis auxquels ils sont confrontés. En examinant les différentes facettes du commerce international, nous chercherons à comprendre comment les pays interagissent sur la scène mondiale pour promouvoir la croissance économique et renforcer leurs relations commerciales. Nous aborderons également le déroulement des opérations d'exportation, les instruments et techniques de financement disponibles, et les divers risques associés à ces activités. Ces éléments fourniront une base solide pour appréhender les dynamiques complexes et les mécanismes du commerce extérieur.

Section 01 : Présentation du commerce extérieur

1. Le Commerce Extérieur

Le commerce extérieur prend de plus en plus d'ampleur grâce à l'expansion des échanges commerciaux entre les opérateurs économiques de différents pays, car aucun pays ne peut se suffire à lui-même. Il s'agit d'un domaine impliquant des acteurs généralement situés dans des pays différents, voire même sur des continents distincts.

Le commerce extérieur est un élément indispensable au développement socio-économique d'un pays. Les importations participent à l'exécution des programmes et couvrent le paiement des dettes extérieures. De même, les exportations permettent d'obtenir les devises convertibles nécessaires à l'achat de biens et services étrangers.

1.1. Définition du Commerce Extérieur

Le commerce extérieur englobe l'ensemble des activités commerciales nécessaires à la production, l'expédition et la vente de biens et de services sur la scène internationale, de la

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

production à la consommation. Il inclut également le commerce, l'importation et l'exportation de biens et de services, ainsi que les investissements étrangers.¹

Le commerce extérieur est crucial pour le développement économique. Les exportations jouent un rôle primordial en fournissant les devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et aux paiements à l'étranger. De plus, les importations sont essentielles pour l'exécution des programmes et le règlement des dettes extérieures.

1.2. L'importation

d l'ensemble des achats de biens et services à l'extérieur d'un pays. Cela inclut tant les biens destinés à la consommation (biens de consommation) que ceux destinés à l'investissement (biens de capital). Le terme "importation" est utilisé pour désigner l'achat de produits provenant de l'étranger auprès d'agents extérieurs au territoire national.²

1.3. L'exportation

En économie, le terme « exportation » se réfère à toutes les ventes de marchandises effectuées à l'étranger. Cela inclut aussi bien les biens de consommation que les biens de capital destinés à l'investissement. L'exportation joue un rôle essentiel pour obtenir des devises étrangères.³

2. Les théories du commerce extérieur

2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Adam Smith explique le commerce international par les différences de coûts de production absolus. Selon lui, un pays importe un bien si le coût de production nationale est plus élevé que celui de l'importation. En défendant le libre-échange, Smith montre en 1776 qu'un pays doit acheter à l'étranger ce que les producteurs étrangers peuvent produire à moindre coût. Un pays qui vend un produit moins cher possède un avantage absolu dans ce produit et doit se spécialiser dans sa production tout en achetant d'autres biens à l'étranger.

¹ NEJJAR, (O) : commerce extérieur et le développement au Maroc, mémoire de Master, université des Sciences Juridiques, Maroc, 2010, p 8.

² P. BAIROCH : « commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19ème siècle », Mouton, Paris, 1976. P. 46..

³ Idem.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

David Ricardo a développé la théorie des avantages comparatifs au XIXe siècle. Cette théorie suggère que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays, et à importer les biens qu'il ne produit pas. L'avantage est considéré comme « comparatif » car il se base sur une comparaison avec d'autres pays et autres biens que le pays pourrait produire. Cette théorie favorise la division internationale du travail et le libre-échange, permettant des économies de travail et des gains de productivité.

2.3. La théorie HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

La théorie HOS met l'accent sur les différences de dotation et les prix relatifs des facteurs de production entre deux pays pour expliquer le commerce international. Chaque pays doit se spécialiser dans la production utilisant abondamment les facteurs de production dont il dispose en grande quantité et donc peu coûteux, et importer les biens nécessitant des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation découle ainsi des dotations factorielles de chaque pays.¹

2.4. Paradoxe de W. Léontief

Wassili Leontief, prix Nobel en 1973, a testé en 1954 la validité empirique du modèle HOS, qui stipule que chaque pays doit se spécialiser dans les productions utilisant intensivement le facteur de production dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail). Leontief a analysé les exportations américaines et a constaté que, contrairement aux attentes, les États-Unis exportaient des biens intensivement dotés en travail et importaient des biens plus capitalistiques. Ce paradoxe a été expliqué par la division entre travail qualifié et non qualifié, les États-Unis étant riches en travail qualifié.²

2.5. La théorie de l'écart technologique :

Michael Posner (1961) observe que des pays aux dotations factorielles similaires peuvent néanmoins commercer entre eux. Cette situation s'explique par l'innovation : un pays avec une avance technologique dans un domaine peut obtenir un monopole temporaire sur les

¹ RAINELLI (Michel) : « le commerce International », 8ème édition LA DECOUVERTE, Paris, 2000, p. 47

² Muchielli J-L, Mayer T: « Economie internationale », Ed Dalloz, 2005, p. 146.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

exportations de ce domaine. Cet avantage lié à l'écart technologique persiste tant qu'il y a une demande à l'étranger et s'érode progressivement à mesure que les producteurs étrangers commencent à fabriquer des biens similaires.¹

2.6. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)

Fondée en 1919, une Organisation Pionnière au Service du Commerce Mondial

Depuis sa création en 1919, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) se distingue comme une organisation non gouvernementale dédiée au soutien et à la promotion des affaires internationales. Regroupant des milliers d'associations économiques et d'entreprises (PME et PMI) opérant dans plus de 130 pays, la mission de la CCI est de stimuler le commerce et les investissements à l'échelle mondiale.

La CCI joue un rôle crucial en établissant des règles qui encadrent les échanges commerciaux internationaux, initialement sous l'égide du GATT et désormais au sein de l'OMC. Elle offre également des services pratiques essentiels pour le commerce global.²

Parmi ses tâches principales, la CCI facilite les échanges commerciaux internationaux et contribue ainsi à l'essor du commerce mondial. Elle organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées pour soutenir cette mission. En outre, elle publie des brochures contenant des règles sur les transactions et les paiements, couvrant des domaines tels que :

Les crédits documentaires

Les encaissements documentaires

Les termes commerciaux internationaux (Incoterms)

Les remboursements de banque à banque

Les garanties et cautions internationales

¹ <http://www.glossaire-international.com> consulté le 22/05/2024.

² <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 22/05/2024.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.6.1. Les Services de la CCI

La CCI est composée des institutions suivantes :

La commission des pratiques commerciales internationales

La cour internationale d'arbitrage

Le bureau maritime international

Le bureau contre le crime commercial

Le bureau d'enquête sur la contrefaçon

L'institut des droits des affaires internationales

2.6.2. Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

En raison de l'éloignement géographique, des différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne compréhension des éléments essentiels des opérations de commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et gérer les éventuels conflits. De plus, la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations.

L'objectif de cette section est donc de déterminer les éléments essentiels des opérations de commerce extérieur. On peut distinguer deux principaux éléments : le contrat de commerce international et les incoterms.

2.7. Le Contrat de Commerce International

Le contrat international de vente repose sur diverses règles visant à harmoniser et faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), connue sous le nom de Convention de Vienne. Cette convention, élaborée sous l'égide des Nations Unies, a été signée en avril 1980 et compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises, définissant les obligations générales du vendeur et de l'acheteur dans ses différents articles.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.7.1. Définition du Contrat Commercial International

« Le contrat est un accord de volontés créant des obligations pour les parties impliquées. »¹
Est considéré comme contrat de commerce international tout contrat impliquant une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services, mettant en jeu des systèmes juridiques différents.

2.7.2. L'Offre Commerciale

L'accord entre les deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation par l'acheteur. Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance, etc.).²

2.7.3. Conséquences du Contrat de Commerce International

Les conséquences du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et des risques.

A Obligations des Parties

On peut distinguer les obligations du vendeur et de l'acheteur :³

- **Obligations du vendeur :**

Assurer la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.

Livrer la marchandise dans les délais convenus et au lieu prévu.

Fournir les documents relatifs aux marchandises livrées.

- **Obligations de l'acheteur :**

Payer le prix convenu.

Prendre livraison des marchandises.

¹ CHAUVIER (Stéphane) : « le contrat international », édition VUIBERT, paris, 2007, p. 5.

² Idem. P.5

³ Les contrats du commerce international Cours du Professeur Jacquet, Institut de Hautes Etudes Internationales.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Vérifier la conformité des biens.

B Transfert de Propriété et des Risques

Le transfert de propriété se fait généralement une fois que l'acheteur a payé l'intégralité de la somme due auprès de sa banque. Le transfert des risques est souvent associé au transfert de propriété, mais dans les contrats de commerce international, le transfert de propriété ne signifie pas nécessairement le transfert complet de tous les risques. Le recours aux Incoterms, qui définissent clairement le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport, constitue la meilleure solution.¹

2.7.4. Les Clauses du Contrat de Vente International

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses:²

a) Clauses générales :

Préambule résumant le projet.

Identité des contractants.

Nature et objet du contrat.

Définition de certains termes pour éviter toute mauvaise interprétation.

Liste des documents contractuels.

b) Clauses techniques et commerciales :

Nature du produit : composition, spécifications techniques, qualité.

Nature de l'emballage.

Délais d'exécution et gestion des pénalités de retard.

Protocole de contrôle et d'examen de conformité.

Conditions de modification du contrat par avenants.

¹ <http://www.cours-de-droit.net/transfert-de-propriete-et-transfert-des-risques-a121603906>. Consulté le 12/04/2024.

² <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056998-CISG-f.pdf>. Consulté le 15/04/2024.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

c) Clauses financières :

Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable avec la formule de révision.

Frais inclus dans le prix et l'incoterm utilisé.

Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.

Garanties bancaires à mettre en place.

Données fiscales et douanières.

d) Clauses juridiques :

Date de mise en vigueur du contrat.

Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les conditions de livraison de la marchandise.

Conditions juridiques liées aux garanties bancaires.

Droit applicable au contrat accepté par les deux parties, qui ne doit pas être contradictoire avec les réglementations des deux pays et constitue le recours en cas de litige.

Règlement des différends : possibilité de règlement à l'amiable, et inclusion d'une clause compromissoire pour l'arbitrage international.

Clause de force majeure définissant les événements imprévisibles, irrésistibles et insurmontables qui exonèrent la partie concernée des sanctions prévues par le contrat.

Clause de résiliation pour les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, on cite « l'incoterm à utiliser » qui définit le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise, ainsi que « la liste des documents » pour s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

3. Les Incoterms :

Les Incoterms (International Commercial Terms) ou CIV (Conditions Internationales de Vente) sont des termes normalisés qui définissent la répartition des risques, des coûts et des responsabilités dans les contrats de vente de marchandises, ainsi que le lieu de livraison légal. Publiés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) à Paris¹, ils sont conçus pour clarifier ces aspects dans les transactions commerciales. La dernière version de ces règles, les Incoterms 2010, est entrée en vigueur le 1er janvier 2011. Les Incoterms sont représentés par une abréviation de trois lettres suivie d'une indication géographique précise, ce qui est crucial pour définir le lieu d'application de la règle négociée.

Ces termes visent à éviter les malentendus concernant la répartition des frais et le transfert des risques entre acheteur et vendeur en utilisant un langage codifié. Leur utilisation est fortement recommandée pour prévenir les différends dans les contrats de vente.

Conformément à l'article 27 du règlement publié au Journal Officiel Algérien N° 15 du 13 mai 2007, les termes commerciaux (Incoterms) issus des règles et usages de la Chambre de Commerce Internationale peuvent être intégrés dans les contrats commerciaux.

3.1. Définitions des Incoterms :

Les Incoterms sont une codification des modalités des transactions commerciales établie par la Chambre de Commerce Internationale (CCI). Chaque modalité est représentée par une abréviation de trois lettres et est liée au lieu de livraison spécifié.

Les Incoterms fournissent un ensemble de règles internationales pour interpréter les termes commerciaux les plus couramment utilisés dans le commerce international. Ils définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur en matière de :

Livraison, conclusion des contrats de transport et transfert des risques.

Présentation des documents de transport, chargement et déchargement.

Formalités douanières (export/import) et paiement des droits et taxes.

¹ LEGRAND G. et MARTINI H. : « Gestion des opérations Import-Export », DUNOD, Paris, 2008, p. 111.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Ces règles, reconnues internationalement, sont intégrées dans les contrats de vente, clarifiant les obligations des parties concernant la livraison des marchandises, la répartition des coûts et des risques, ainsi que les formalités d'exportation et d'importation.¹

3.1.1. Identification des incoterms :

A cet effet, il existe 13 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentées comme suit²:

- **EXW (Ex Works) à l'usine (lieu convenu) :**

Le vendeur se limite à mettre la marchandise à disposition dans ses locaux, laissant à l'acheteur la responsabilité de tous les risques et frais liés au transport.

- **FCA (Free Carrier), franco transporteur (lieu convenu) :**

Le vendeur prend en charge les frais et risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu convenu.

- **FAS (Free Alongside Ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu) :**

Le vendeur remplit son obligation en plaçant la marchandise dédouanée à l'exportation le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. À partir de ce moment, l'acheteur assume tous les frais et risques de perte ou de dommage.

- **FOB (Free On Board), franco à bord (port d'embarquement convenu) :**

Les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont à la charge du vendeur.

¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 15/04/2024.

² LEGRAND G. et MARTINI H. : op.cit, p. 12 – 15.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

- **CFR (Cost and Freight), coût et fret (port de destination convenu) :**

Le vendeur paie les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné, mais les risques de perte ou de dommage sont transférés à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire.

- **CIF (Cost, Insurance and Freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu) :**

Identique au CFR, mais avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de souscrire une assurance maritime pour l'acheteur contre les risques de perte ou de dommage.

- **CPT (Carriage Paid To), port payé jusqu'à (point de destination convenu) :**

Le vendeur choisit le transporteur et paie le fret pour le transport jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur après la livraison au transporteur.¹

- **CIP (Carriage and Insurance Paid To), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu) :**

Les mêmes obligations que pour le CPT, avec l'ajout d'une assurance que le vendeur doit fournir pour l'acheteur contre les risques de transport jusqu'au lieu de destination convenu.

- **DAF (Delivered at Frontier), rendu frontière (lieu convenu) :**

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, où les risques et frais sont transférés à l'acheteur.

- **DES (Delivered Ex Ship), rendu ex ship (port de destination convenu) :**

La marchandise, non dédouanée à l'importation, est mise à disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur supporte les risques et frais jusqu'à ce point.

¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 24/04/2024.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

- **DEQ (Delivered Ex Quay), rendu à quai (port de destination convenu)**
:

Le vendeur supporte tous les risques et frais jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai du port de destination convenu.

- **DDU (Delivered Duty Unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu) :**

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée à l'acheteur au lieu convenu dans le pays d'importation, en prenant en charge tous les frais et risques jusqu'à ce point, sauf le dédouanement à l'importation.

- **DDP (Delivered Duty Paid), rendu droits acquittés (lieu convenu) :**

Ce terme impose l'obligation maximale au vendeur, qui doit livrer la marchandise non déchargée à l'arrivée au lieu convenu dans le pays d'importation, en prenant en charge tous les frais, risques et formalités douanières à l'importation.

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR.

3.1.2. Rôles des Incoterms :

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons les suivants ¹:

Première fonction : Dans les contrats de commerce international et national, les Incoterms définissent les responsabilités et les obligations du vendeur et de l'acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurances et de livraison.

Deuxième fonction : Ils déterminent le lieu de transfert des risques.

Troisième fonction : Ils concernent la fourniture des documents et des informations nécessaires.

¹ LEGRAND G. et MARTINI H : « logistique, contrats, risques et financement », 3ème édition, 2009/10, p. 7

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Concrètement, dans un contrat de vente international, les Incoterms clarifient les points suivants :¹

Définir le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises), permettant ainsi à la partie supportant ces risques de prendre les dispositions nécessaires, notamment en matière d'assurance.

Indiquer qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire le contrat de transport.

Répartir entre les deux parties les frais logistiques et administratifs à différentes étapes du processus.

Préciser qui est responsable de l'emballage, du marquage, des opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises, ainsi que de l'emportage et du dépotage des conteneurs, et des opérations d'inspection.

Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation, ainsi que la fourniture des documents nécessaires.

Il existe 13 Incoterms retenus par la CCI, chacun codifié par une abréviation anglaise de trois lettres (par exemple, FOB), suivie d'une localisation précise, par exemple « FOB Le Havre ».

¹ [Http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf](http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf), Consulté le 24/04/2024.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Tableau n 01 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat.

LIBELLES	Départ usine	Transport			Transport principal				Frais d'acheminement supporté (vendeur) jusqu'à destination		
		principal acquitté par le vendeur	non	FOB	acquitté par le vendeur	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DPA
Incoterm / Coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DPA	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) « Le petit export », 3ème édition, 2009/2010, page 07.

V: Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

* : Non obligatoire

3.2. Les différentes méthodes de classification des Incoterms :

Les Incoterms peuvent être classifiés selon le type de vente, la famille et le mode de transport

3.2.1. Classification selon le type de vente :

On distingue deux types de ventes :

A Ventes au départ : La marchandise voyage aux risques de l'acheteur pour le transport principal. Il y a 8 Incoterms pour les ventes au départ : EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF.

B Ventes à l'arrivée : Le vendeur assume les risques jusqu'au lieu de destination. Il y a 3 Incoterms pour les ventes à l'arrivée : DAT, DAP, DDP.

3.2.2. Classification par famille :

Les Incoterms peuvent être regroupés en quatre familles principales :

a) Famille "E" : Comprend l'Incoterm EXW (Ex Works), représentant l'obligation minimale pour le vendeur.

b) Famille "F" : Comprend FCA, FAS et FOB, où le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts du transport principal.

c) Famille "C" : Inclut CPT, CIP, CFR et CIF, où le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

d) Famille "D" : Comprend DAF, DES, DEQ, DDU et DDP, où le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

3.2.3. Classification par mode de transport

Les Incoterms peuvent également être classés par mode de transport :

a) Transport maritime : Comprend FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ.

b) Transport terrestre : Le seul Incoterm approprié est DAF.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

c) **Tous modes de transport** : Inclut EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et DDP.

3.3. Le choix de l'Incoterm :

Le choix de l'Incoterm résulte de la négociation entre les parties concernées et peut être influencé par des facteurs externes tels que les habitudes du marché, les pratiques des entreprises concurrentes, et la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. Ce choix a des implications juridiques et pratiques importantes pour le vendeur et l'acheteur.¹

3.4. Les limites des Incoterms :

Les Incoterms définissent uniquement les droits et devoirs des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ils ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial ni ne précisent le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur. De plus, les Incoterms sont d'adoption volontaire et ne suppléent pas les volontés des parties.²

¹ LEGRAND G. et MARTINI H. : op.cit., p. 26.

² LEGRAND G. et MARTINI H. : op.cit., p. 15.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Section 02 : Les instruments de paiement à l'exportation :

Le commerce extérieur utilise diverses formules, rendant nécessaire l'utilisation de plusieurs instruments et techniques de paiement pour chaque opération commerciale. La qualité de l'utilisation de ces instruments et techniques de paiement est proportionnelle au degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur, avec la banque jouant un rôle de relais pour effectuer les transferts entre les deux parties.

Il est important de distinguer un instrument de paiement d'une technique de paiement : l'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement est effectué, tandis que la technique de paiement est la procédure suivie pour réaliser ce paiement.

1. Les instruments de paiement

Un instrument de paiement est la forme matérielle utilisée pour le paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique, tels que le chèque et la lettre de change. Le développement de la télématique a remplacé certains supports matériels par des transactions entièrement informatisées, comme la plupart des virements bancaires internationaux.

1.1. Le chèque

1.1.1. Définition du chèque :

«Un chèque est un effet de commerce par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à sa banque ou à un autre établissement financier de payer une somme puisée à même le crédit de son compte »¹. C'est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire, généralement utilisé pour transférer de l'argent d'un compte bancaire à un autre.

1.1.2. Les intervenants :

L'émission d'un chèque implique trois parties :

_ Le tireur : Celui qui donne l'ordre de régler la somme indiquée sur le chèque, généralement la banque de l'acheteur.

_ Le tiré : Celui qui exécute l'ordre du tireur, représentant la banque du vendeur.

¹ NAJI, (J), commerce international : théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P.361

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

_ Le bénéficiaire : La partie qui reçoit les fonds, généralement le vendeur.

Lors de la remise à l'encaissement, le bénéficiaire doit apposer sa signature au dos du chèque, endossant ainsi le chèque en faveur de sa banque. Juridiquement, cette formalité transmet les bénéfices du chèque à la banque du bénéficiaire, permettant à celle-ci de présenter le chèque pour paiement à la banque du tiré. En théorie, la banque du tiré doit avoir des fonds suffisants sur le compte. Si le compte est débiteur, la banque du tiré peut payer, à condition que les découverts autorisés ne soient pas dépassés, bien que ce ne soit pas une obligation, car ce mode de paiement ne garantit pas le paiement.

1.1.3. Avantages et inconvénients du chèque :

On peut citer parmi les avantages et les désavantages du chèque¹ :

- **Avantage :**

Facilité d'utilisation.

Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.

- **Inconvénients :**

Émission à l'initiative de l'acheteur.

Temps d'encaissement parfois très long.

Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire.

Coût élevé pour les chèques de faible montant.

Risque de change si le chèque est établi en devises.

Opposition sur le chèque possible dans certains pays.

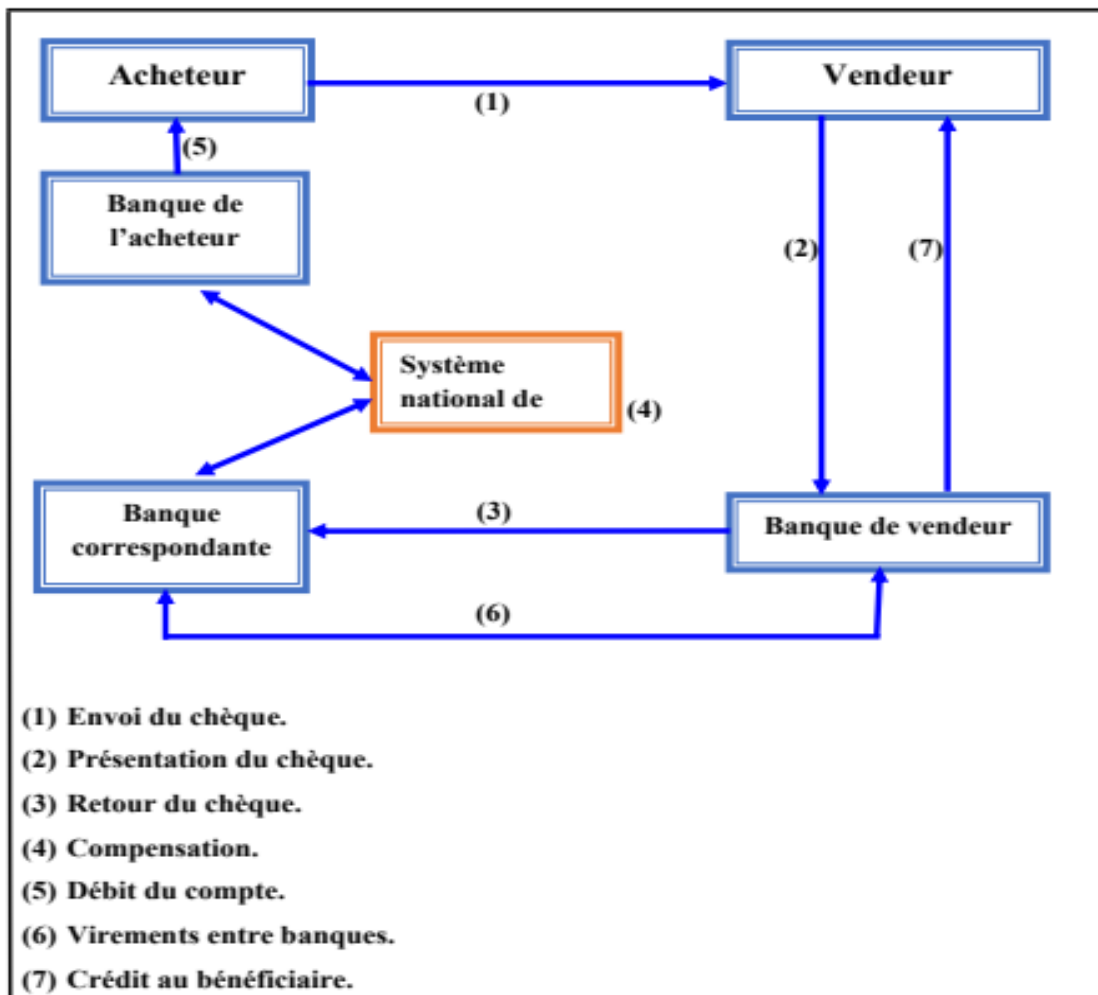
Risque de non-paiement si le chèque est impayé.

Recours juridique parfois long et difficile.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit., P 128.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Figure 01 : le circuit du chèque :



Source : Paveau (J) et Duphil (F), exporter, pratique du commerce international, 20ème édition, Vanves, 2007.

1.2. Le virement bancaire

1.2.1. Définition du virement bancaire :

Le virement bancaire est l'instrument de paiement le plus couramment utilisé. Il consiste pour le débiteur (acheteur importateur) à demander à sa banque de transférer une somme d'argent à son créancier (exportateur) par virement. C'est un moyen de paiement peu coûteux et rapide, notamment grâce aux virements courrier, télex et SWIFT.¹

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit., P 129.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

1.2.2. Modalités pratiques du virement bancaire :

L'exportateur doit être payé après la réalisation du virement. Les virements peuvent se faire par différents moyens :

Virement courrier : L'ordre de virement transite par la poste.

Virement télex : Nécessite un préavis de paiement pour réagir en cas de retard ou de non-paiement.

Virement SWIFT : Exige toutes les informations nécessaires pour effectuer le transfert.

Parmi les avantages on peut citer les suivants¹ :

- **Avantages :**

Disponibilité : Le réseau est accessible 24h/24, sans être affecté par le décalage horaire, et archive les informations et messages pour les transmettre dès que les destinataires peuvent les recevoir.

Normalisation : Les messages SWIFT sont hautement structurés, ce qui les rend compréhensibles par toutes les banques adhérant au réseau, facilitant la connexion entre systèmes informatiques et réduisant les coûts opérationnels.

Fiabilité et sécurité : Chaque message contient un code identifiant l'émetteur et le récepteur, garantissant la fiabilité du message. Une procédure d'authentification utilise des clés connues par les deux parties (émetteur-récepteur).

Confidentialité : Les messages sont chiffrés et protégés contre toute tentative de piratage.

Coût : Les coûts des messages SWIFT sont raisonnables comparés à ceux des télex.

Responsabilité : SWIFT assume la responsabilité civile liée à la transmission et à la délivrance des messages. En cas de défaillance, SWIFT prend en charge les pertes et dommages causés par négligence, erreur ou omission.

¹ CHERGUI, (C) : Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, faculté de droit de l'université d'Oran, 2013, p 167.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

- **Inconvénients¹ :**

Émission à l'initiative de l'acheteur.

Temps de traitement variable selon le circuit bancaire utilisé.

Risque de change si le virement est effectué en devises.

Absence de garantie de paiement, sauf si effectué avant l'expédition.

1.3. Les effets de commerce

Les effets de commerce garantissent le paiement à l'échéance. Le créancier (tireur) donne l'ordre au débiteur (tiré), par écrit et via une tierce personne, de payer une somme d'argent à terme au bénéficiaire.

1.3.1. L'escompte sur un effet de commerce :

L'effet de commerce est également un moyen de crédit par l'escompte, où la banque rachète les effets de commerce au bénéficiaire. Le bénéficiaire reçoit une avance de trésorerie du banquier, et la banque se rémunère par des commissions et des agios. Il existe deux formes d'effets de commerce : le billet à ordre et la lettre de change.

1.4. Le billet à ordre :

Le billet à ordre est un document écrit par lequel l'acheteur (souscripteur) s'engage à payer une somme d'argent due, à l'échéance, au bénéficiaire². Il peut être transmis par voie d'endossement, conférant à la banque bénéficiaire la qualité de bénéficiaire de ce titre. Il n'est pas nul même en cas d'identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire.

¹ LEGRAND (G), et MARTINI (H) : commerce international, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010, P 144.

² Olivier (T), PME des nouvelles approches, édition Economica, Paris, 1998, P 181.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

1.4.1. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre¹ :

- **Avantage :**

Représente une reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.

Mobilisable et négociable.

- **Inconvénients :**

Ne supprime pas les risques d'impayé, de perte ou de vol.

Émis à l'initiative de l'acheteur.

1.5. La lettre de change :

La lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à son client étranger (tiré) de payer un certain montant en une certaine devise (nominal) à vue ou à une échéance déterminée². Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long³.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque de non paiement

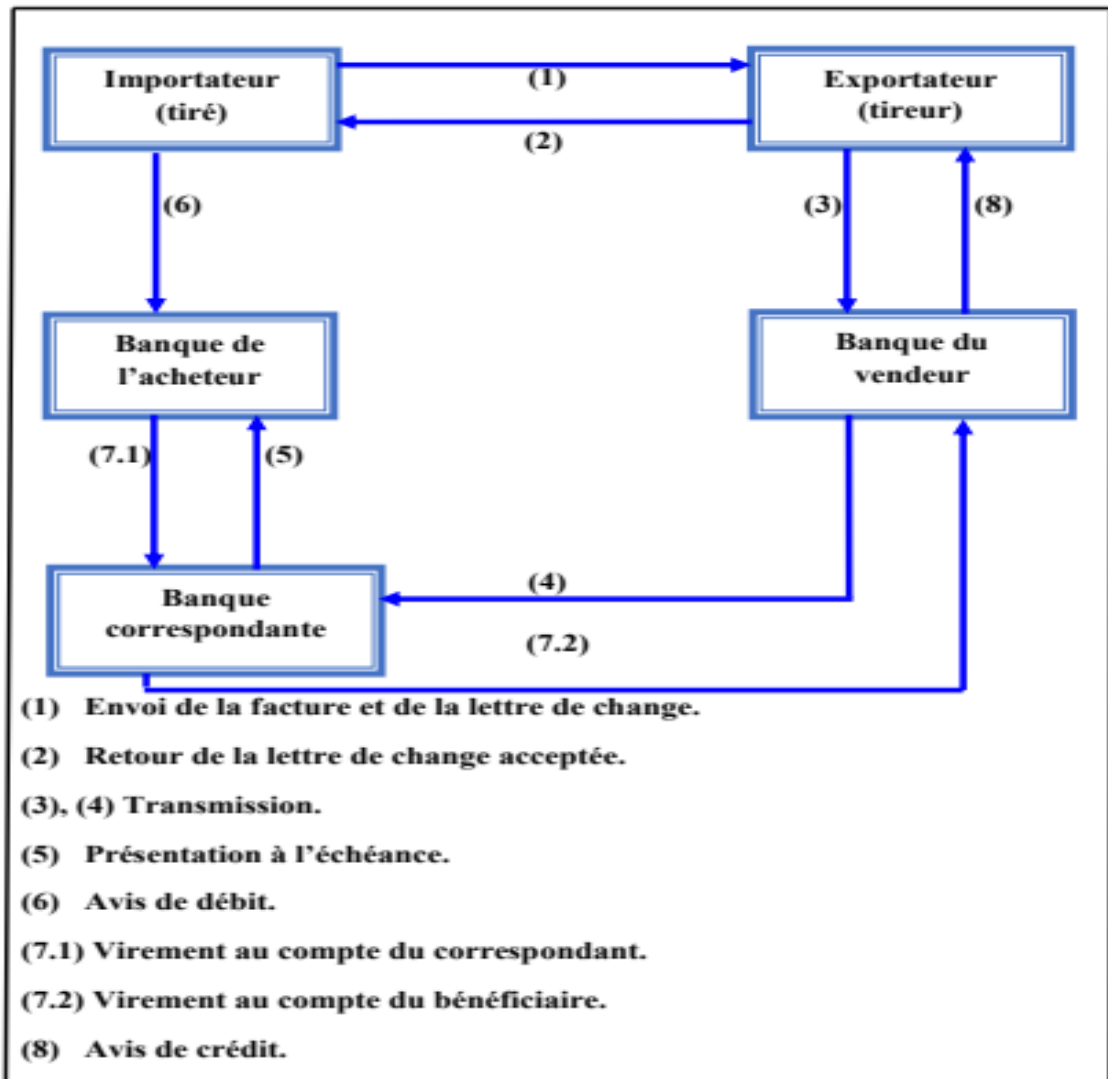
¹ LEGRAND (G), et MARTINI (H) : commerce international, op.cit. p 144.

² PAVEAU (J), et DUPHIL (F), op.cit. p 350.

³ LEGRAND (G), et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, op.cit. p 129.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Figure 02 : Le circuit de la lettre de change :



Source : Paveau (J) et Duphil (F), op.cit. p 352.

1.5.1. Avantages et inconvénients de la lettre de change :

Parmi les avantages de la lettre de change, on trouve¹ :

- **Avantages :**

Émise à l'initiative du vendeur (le créancier).

Matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, op.cit. p 143.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Précise la date d'échéance.

Bénéficie d'un cadre juridique fort : la Convention de Genève de 1930.

- **Inconvénients :**

Ne supprime pas le risque d'impayé.

Expose à des risques de perte et de vol.

Le temps de traitement peut être plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.

Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Section 03 : Les techniques de financement du commerce extérieur

Avec l'intensification de la concurrence dans le commerce international, les exportateurs doivent offrir des conditions attractives à leurs clients pour obtenir des marchés. Cela concerne la qualité des produits, les prix, les délais de livraison, ainsi que les délais de paiement et autres avantages commerciaux. Les conditions de paiement, qui sont un facteur clé pour conclure un contrat de vente internationale, doivent être soigneusement étudiées pour trouver des solutions de financement adaptées.

L'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, ayant un impact sur la trésorerie des exportateurs, dépend fortement des possibilités de financement. Pour répondre à ces besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée en fonction de la nature du produit, du montant et des délais des crédits liés à la transaction.

1. Les techniques de financement à court terme

L'exportation crée un besoin de financement, car le vendeur accorde un délai de paiement plus ou moins long à ses clients étrangers¹ :

Il s'agit de crédits en devises utilisés par l'entreprise pour les opérations d'exportation ou pour rééquilibrer sa trésorerie dans diverses situations² :

- Pendant la prospection ;
- Pour couvrir les dépenses de fabrication ou de livraison en cas d'insuffisance des acomptes reçus de l'acheteur étranger ;
- En cas de contentieux avec le client.

Les principaux moyens de financement utilisés par les entreprises se classent ainsi :

1.1. Les crédits de préfinancement

1.1.1. Définition

« Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité. Elles permettent à l'exportateur de financer la fabrication de leurs exportations ou réduire son déficit de trésorerie liée au cycle d'exploitation »³.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), op.cit. p173.

² LEGRAND (G) et MARTINI (H), gestion des opérations import-export, op.cit., p 143.

³ LEGRAND (G) et MARTINI (H), management des opérations de commerce international, 7ème édition, paris,2010, p 141.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Les acomptes reçus par l'exportateur, soit à la signature du contrat, soit pendant la période de fabrication ou de préparation des services, ne couvrent en général qu'une partie des dépenses à engager durant l'exécution du contrat. Il en résulte, pour l'exportateur, un décalage de trésorerie qui peut être couvert en grande partie par des crédits de ce type¹

1.1.2. Caractéristiques :

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur devis, spécifiquement à la demande de l'importateur. Il est accordé aux entreprises exportant directement leurs marchandises, fabrications ou prestations. Le montant du crédit est déterminé sur la base d'un plan de financement et la durée est adaptée à celle de la fabrication, pouvant aller jusqu'à la naissance de la créance. Le remboursement peut être assuré par un règlement au comptant de l'acheteur étranger ou par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées. Le coût du crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat plus les commissions bancaires. Une garantie contre le risque de fabrication peut être obtenue.

1.1.3. Avantages et inconvénients² :

Le crédit de préfinancement offre des avantages, comme la disponibilité de fonds suffisants pour exécuter les commandes et la possibilité de conquérir d'autres marchés. Cependant, ce crédit est souvent plafonné et n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. Les crédits de mobilisation de créances nées à l'étranger

1.2.1. Définition :

La mobilisation de créances nées à l'étranger à court terme (MCNE) permet à l'exportateur de financer le montant global de sa créance dès qu'elle existe juridiquement, matérialisée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou une facture commerciale.³

1.2.2. Caractéristiques⁴ :

Les caractéristiques de ces crédits incluent la mise en place dès la sortie des marchandises des douanes, la mobilisation par escompte de traites ou de billets à ordre, et la possibilité de couvrir l'intégralité des créances pour une durée limitée à 18 mois. Le taux d'intérêt est lié au taux de base bancaire plus les commissions bancaires, et les créances peuvent être garanties par un organisme d'assurance.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), management des opérations de commerce international, op.cit. p141

² BOUCHATAL (S) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférent, mémoire DESB, École Supérieur des Banques, Alger, 2003, p54

³ TALEB (F), cours de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010-2011.

⁴ BOUCHATAL (S) : op.cit. p 54.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

1.2.3. Objectifs de l'opération de la MCNE :

- La MCNE permet à l'exportateur de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exportation lorsqu'il accorde des délais de règlement à terme à ses clients étrangers ;
- Se prémunir contre le risque de change par la vente à terme, car la conversion des devises étrangères se fait le même jour de la rédaction du billet financier ;
- La possibilité d'adopter des MCNE avec dispense de référence, dans ce cas, l'exportateur est libre de mobiliser toutes ces créances de court terme à une même échéance. Il s'agit d'une pratique moins courante, car les banques préfèrent mettre en place une ligne de crédit de trésorerie globale en euro ou en devises étrangères¹.

1.3. L'avance en devise

1.3.1. Définition

L'avance en devise est une technique de financement du commerce international qui protège également contre le risque de change. L'entreprise exportatrice emprunte à sa banque une somme en devise correspondant à la créance détenue sur son client étranger²,

Convertie immédiatement en monnaie nationale. La banque facture des intérêts calculés à partir du taux interbancaire majoré d'une marge, et l'entreprise rembourse sa dette à l'échéance avec les devises reçues de son client, annulant ainsi le risque de change et reconstituant sa trésorerie en monnaie nationale.

1.3.2. Caractéristiques de l'avance sur devise :

- L'avance peut être accordée dans toute monnaie convertible et peut couvrir 100 % de la créance.
- Sa durée correspond à celle de la créance, augmentée du délai d'encaissement.
- Le coût de l'avance inclut le taux d'intérêt du marché des euro devises ainsi que les frais de commission de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), management des opérations de commerce international, op.cit. p 143.

² MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique Financière Internationale, édition ECONOMICA, 7ème édition, paris, 2001, P.580.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

1.4. L'affacturage international :

1.4.1. Définition :

L'affacturage (factoring) est une technique de plus en plus utilisée qui permet de recouvrer, de financer et également de sous-traiter les comptes clients étrangers grâce à une cession de factures à une société d'affacturage (factor)¹.

L'exportateur qui conclut un contrat d'affacturage peut ainsi obtenir un financement de ses créances par la société d'affacturage ou par le réseau bancaire. Il lui revient de comparer les offres et de choisir la solution offrant le meilleur rapport prestations/prix,² et il reçoit le montant nominal des créances, diminué des frais et commissions.

1.4.2. Caractéristiques :

- L'affacturage est limité aux délais de paiement inférieurs à un an.
- Le contrat d'affacturage est généralement une convention cadre portant sur plusieurs créances, permettant ainsi au factor de réduire l'impact des risques provenant des clients douteux.
- L'affacturage repose sur une opération triangulaire comprenant :
 - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ; -

Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

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

1.4.3. Avantages et inconvénients :

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants ³:

- Le financement immédiat des factures jusqu'à 100 % et à des coûts prévisibles.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;

Néanmoins :

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), Les techniques du commerce international, op.cit. p 153.

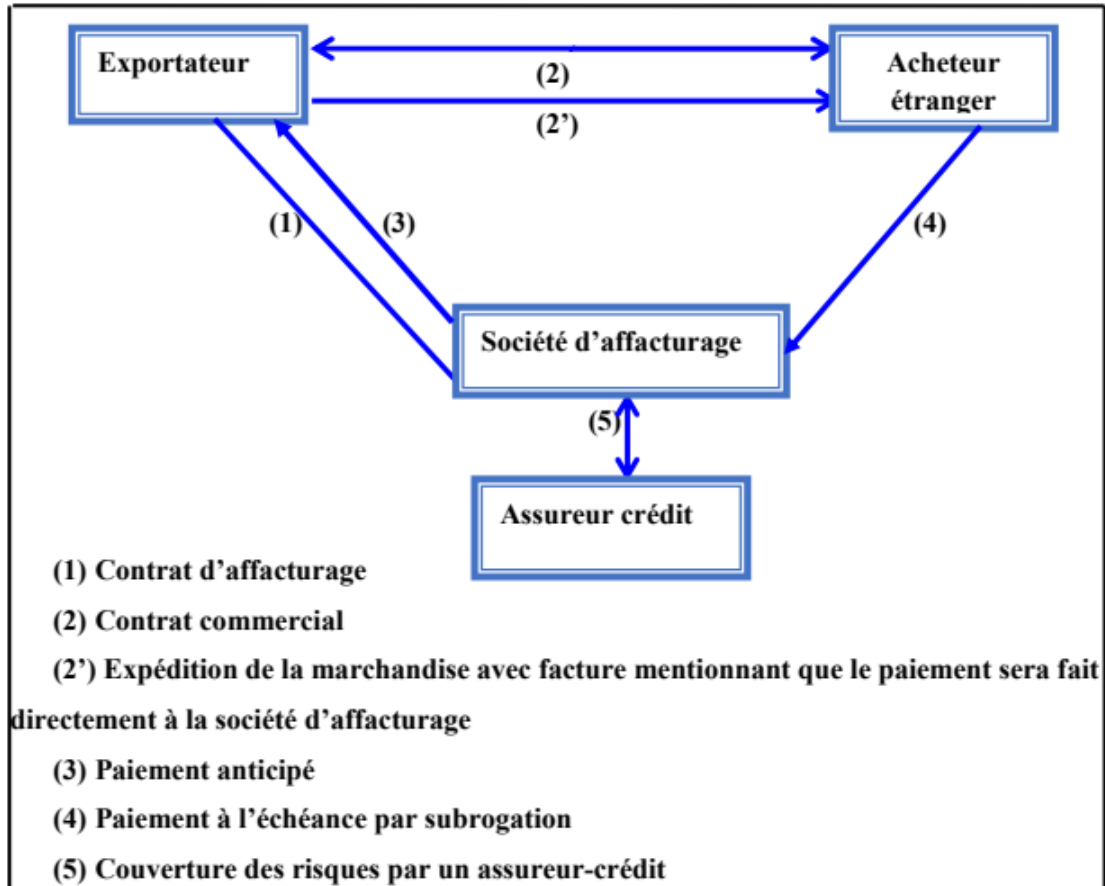
² PAVEAU (J), et DUPHIL (F), op.cit. p 425.

³ Zourdani (Safia), Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA, mémoire de magistère, Université Mouloud Hammeri, Tizi-Ouzou, 2012, p 107.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

- Le coût de cette opération est relativement élevé ;

Figure 03: Le déroulement d'une opération d'affacturage :



Source : LEGRAND (G), MARTINI (H), op.cit. p154

2. Les modalités de financement à moyen et long terme :

les exportations de biens d'équipement L'exportation de biens d'équipement nécessite des financements pouvant s'étendre jusqu'à 10 ans, couvrant divers types d'exportations : des usines clés en main, des chantiers de travaux publics, des navires, des avions, des investissements industriels, du matériel pour l'exportation pétrolière, etc. En raison de la durée prolongée de ces opérations, les besoins de financement diffèrent de ceux des transactions précédentes, d'autant plus que les ventes de biens d'équipement impliquent des modalités plus complexes que celles du commerce courant. L'exportateur doit financer toutes les dépenses, de la réponse à l'appel d'offres jusqu'au moment du règlement, notamment les frais de fabrication.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.1. Le crédit fournisseur:

2.1.1. Définition :

Le financement par le fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même accordé un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et de percevoir, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes dues par l'acheteur étranger, diminué des intérêts versés aux banques¹.

2.1.2. Caractéristiques :

Le financement par le fournisseur se caractérise par ²:

- Le financement des biens d'équipement et des services qui y sont associés.
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, équivaut au montant de la créance à terme.
- La durée :
 - Entre 18 mois et 7 ans pour un crédit à moyen terme ;
 - Supérieure à 7 ans pour un crédit à long terme.
- Le crédit peut être payé progressivement selon des procédures de paiement progressif, où l'exportateur mobilise les créances progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.
- Le taux d'intérêt pratiqué est généralement le TICR augmenté d'une marge. Le TICR est déterminé chaque mois par l'OCDE pour réguler les taux de crédit à l'exportation au sein de ses pays membres.
- Le remboursement s'effectue souvent par semestrialités égales en encaissant les effets du principal et des intérêts.
- Le financement consiste en un escompte « sauf bonne fin » d'effets, avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement. Le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur, qui doit se couvrir contre le risque de crédit (risque de non-transfert) auprès d'un assureur. L'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

¹ MANNAL (S) et SIMON (Y) : Technique Financière International, op.cit., P.580

² BOUCHATAL (S), op.cit. P59.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.1.3. Avantages et inconvénients :

Le financement par le fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs, avec les avantages suivants¹ :

- Un seul contrat englobant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- Simplicité et rapidité de mise en place ;
- Financement jusqu'à 100 % du contrat ;
- Connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- L'importateur a un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est à la fois producteur, exportateur et financier. Cependant, l'exportateur subit quelques inconvénients :
- Risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas ;
- Quotité non garantie par l'assureur crédit ;
- Préparation, montage et gestion du dossier crédit à sa charge ; L'acheteur peut également être confronté à des inconvénients, notamment une augmentation des prix et une difficulté à distinguer le coût du matériel de celui de la prestation financière.

2.2. Le crédit acheteur :

2.2.1. Définition :

Le crédit acheteur peut être défini comme étant une technique du crédit à l'exportation dans laquelle le crédit, au lieu d'être consenti à l'exportateur qui accord des délais de paiement à son client, est attribuer directement à l'acheteur étranger par les banques et organismes spécialisés du pays exportateur².

Le crédit acheteur est accordé par une banque qui paie directement le fournisseur pour le compte de l'acheteur étranger, puis se fait rembourser par ce dernier. Le crédit est donc accordé non plus au fournisseur, mais à l'acheteur.

¹ CHERGUI, (C), op.cit. p134.

² Dictionnaire de l'import-export et du commerce international, édition GAL/MLP, p14.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Tableau 02: Les types de crédit acheteur :

Typologie des crédits	Définition
Le crédit acheteur à taux stabilisé	Ce crédit est le plus avantageux pour l'acheteur. Il est couvert par une garantie délivrée par un assureur-crédit, la police d'assurance-crédit protège l'exportateur contre le risque de fabrication et le banquier prêteur contre le risque de non-remboursement du crédit. L'obtention de cette garantie permet à l'acheteur de bénéficier des avantages liés au soutien public.
Le crédit acheteur en garantie pure	Ce crédit est utilisé lorsque la réglementation du pays de ce l'exportateur n'accorde pas à une exportation l'accès à la stabilisation du taux, mais le risque de fabrication et le risque de crédit sont couverts pas l'assureur-crédit.
Le crédit acheteur sans garantie d'un assureur- crédit	Le banquier assume alors lui-même le risque de non- remboursement par l'emprunteur. Le crédit ne bénéficie pas des avantages du soutien public ; il est dégagé de certaines contraintes liées à l'intervention des pouvoirs publics, mais le banquier devra sécuriser de son côté le risque de non-remboursement de l'emprunteur par la mise en place de sûreté. Le banquier prêteur exigera des garanties directes de la part de l'emprunteur émises par des banques locales par exemple. Ce type de crédit est appelé crédit libre.

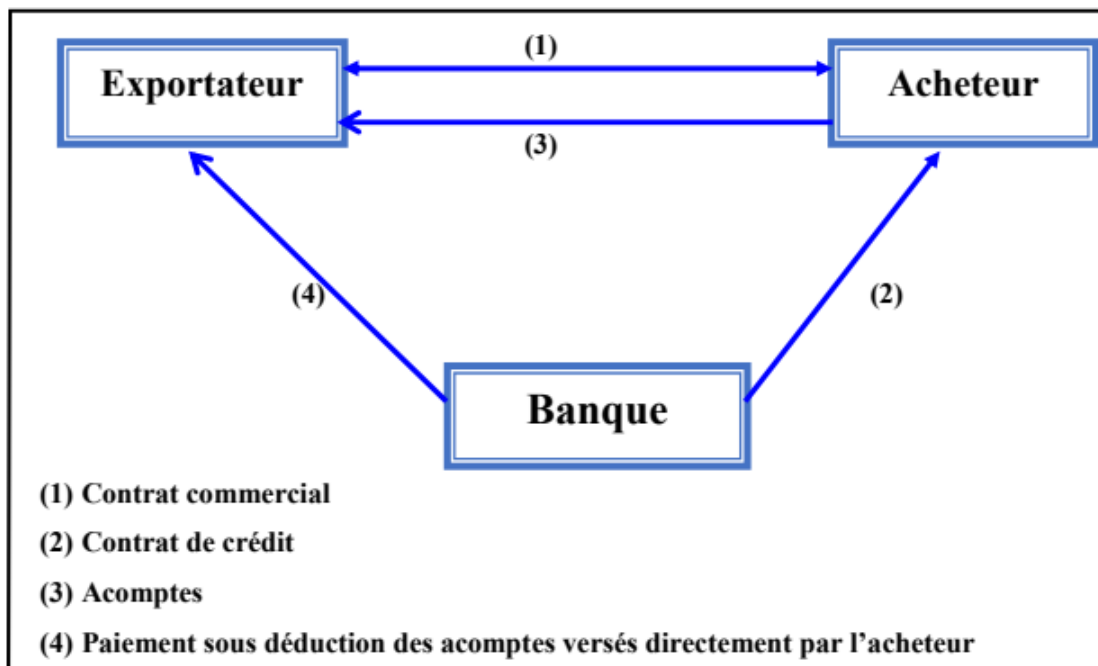
Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H), commerce international, op.cit. p190

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.2.2. Le déroulement du crédit acheteur

Les étapes de réalisation du crédit fournisseur peut se résumer par cette figure.

Figure 04 : Le déroulement d'un crédit acheteur :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), op.cit. p 158.

2.2.3. Avantages et inconvénients du financement par l'acheteur

Le financement par l'acheteur, le mode de financement le plus couramment utilisé, offre de nombreux avantages à l'exportateur :

- Paiement immédiat à l'exportateur, augmentant ainsi sa trésorerie ;
- Élimination totale du risque de crédit pour l'exportateur ;
- Avantage concurrentiel car l'acheteur dispose de plusieurs années pour rembourser le crédit ;
- Allègement du bilan de l'exportateur, les créances sur l'importateur étant éliminées. Cependant,

L'utilisation du financement par l'acheteur présente certains inconvénients :

- Processus complexe et long pour sa mise en place (contrat commercial, convention de crédit) ;

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

- Dépendance du financement à la politique de risque du banquier ; • Accessible uniquement aux grandes entreprises ;
- Les coûts étant connus à l'avance, il limite la flexibilité de l'exportateur sur les prix pratiqués.

2.3. Comparaison entre le crédit acheteur et le crédit fournisseur

Afin de mieux distinguer les caractéristiques des deux procédures de financement, nous allons faire une comparaison dans laquelle nous présenterons des principales différences.

Tableau 03 : Comparaison entre le crédit acheteur et crédit fournisseur :

Crédit acheteur		Crédit fournisseur
Définition	Crédit accordé par la banque du vendeur à un acheteur étranger.	Crédit accordé par un exportateur à un acheteur étranger avec qui il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement.
Documents contractuels	Deux contrats : un contrat commercial signé entre l'acheteur étranger et l'exportateur et un contrat financier signé entre l'acheteur et la banque	Un seul contrat : un contrat commercial signé entre l'exportateur et l'acheteur étranger.
Règlement	La banque règle l'exportateur au comptant pour le compte de l'acheteur aux livraisons contre la présentation des documents prévus au contrat financier.	Il permet à l'exportateur de faire escompter par la banque les créances qu'il détient sur son acheteur et ainsi d'encaisser par avance les sommes dues à terme par l'acheteur.
Montant du crédit	100% de la part payable à terme sous déduction.	Crédit déterminé de façon, à être équivalent à un paiement à vue une fois les traites escomptées.
Durée minimum	24 mois si le crédit est stabilisé ; 6 mois si le crédit est libre.	Plus de 18 mois si le crédit est stabilisé.

Source LEGRAND (G), MARTINI (H), commerce international, op.cit. 193

3. Les alternatives de financement à moyen et long terme :

Dans le domaine des échanges internationaux, les acteurs cherchent toujours à proposer des solutions financières alternatives pour répondre aux contraintes des acheteurs.

3.1. Le crédit-bail international ou leasing

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Parmi les méthodes de financement en plein essor pour les équipements industriels, on trouve le crédit-bail, également appelé leasing.

3.1.1. Définition du leasing

Le leasing peut être défini comme une location irrévocable de biens d'équipement, de matériel d'outillage ou d'immeubles achetés à cet effet par des entreprises spécialisées, qui en restent propriétaires, avec une option d'achat à l'échéance en faveur de l'utilisateur. Il s'agit d'un achat suivi d'une location avec une promesse de vente¹.

3.1.2. Caractéristiques

- Le crédit-bail concerne généralement des contrats importants, tels que :
 - Matériels de transport : avions, navires, conteneurs...
 - Équipements pétroliers ;
 - Matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics ;
 - Machines-outils...
- L'opération de crédit-bail implique la conclusion de trois contrats :
 - Contrat technique entre le locataire et le fournisseur ;
 - Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur ;
 - Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le locataire.
- Le montant du loyer peut être fixe ou variable.

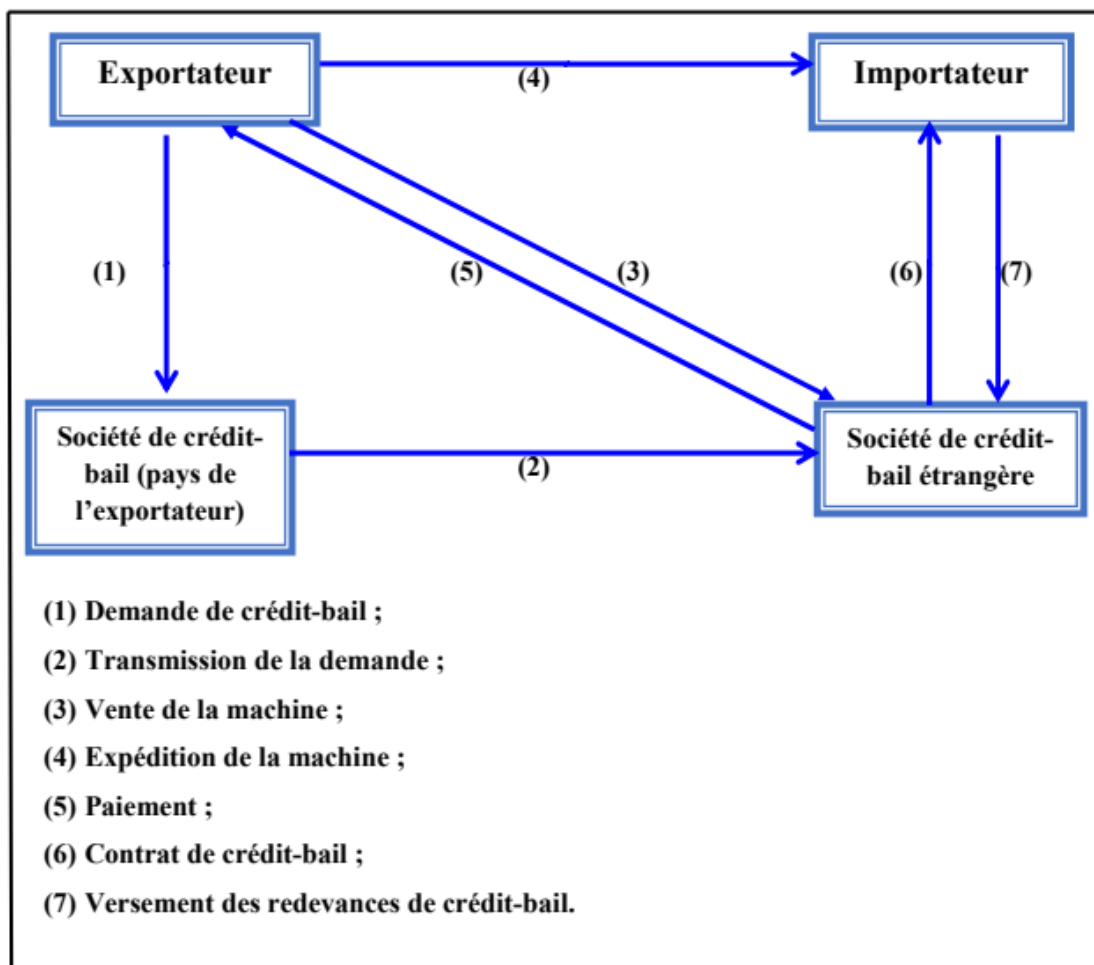
3.1.3. Fonctionnement du leasing

On peut résumer l'opération du crédit-bail par ce présent schéma :

¹ Dr. KHOULDI (Abdessatar), introduction aux techniques islamiques de financement, séminaire organisé par l'institut islamique de recherches et de formation et de la banque al baraka, p 131.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Figure 05 : Déroulement de l'opération du leasing :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), Les techniques du commerce international, op.cit. p 162.

3.1.4. Avantages et inconvénients du crédit-bail

Le crédit-bail offre plusieurs avantages à l'exportateur¹ :

- Assimilation de l'opération à une vente au comptant pour l'exportateur ;
- Financement à 100 % de l'investissement ;
- Complément efficace aux techniques classiques de financement ;
- Flexibilité du financement, adapté aux besoins des utilisateurs ;
- Élimination des préoccupations liées au financement des exportations, aux risques de change et de crédit.

¹ Ibid. p 142.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

L'exportateur est également exempté du risque lié au client étranger, car c'est la société de crédit-bail qui achète le bien et assume ainsi le risque de crédit associé à cet importateur.

Parmi les inconvénients du crédit-bail, on peut citer :

- Coût élevé du crédit-bail ;
- Complexité de la mise en place de l'opération ;
- Exposition du bailleur à divers risques (juridiques, monétaires ou politiques) ;
- Responsabilité importante de l'importateur en cas de dommage causé au bien loué.

3.2. La confirmation de commande

3.2.1. Définition

La confirmation de commande est une procédure initiée dès la phase de négociation du contrat commercial, impliquant quatre parties : l'exportateur, l'acheteur, l'assureur-crédit et un établissement financier. Cet établissement paie à l'exportateur le montant dû, puis se fait rembourser par l'acheteur selon des modalités convenues. Le paiement de l'exportateur est sans recours, le risque étant pris sur l'acheteur par l'établissement financier, qui souscrit à une assurance-crédit à cet effet.¹

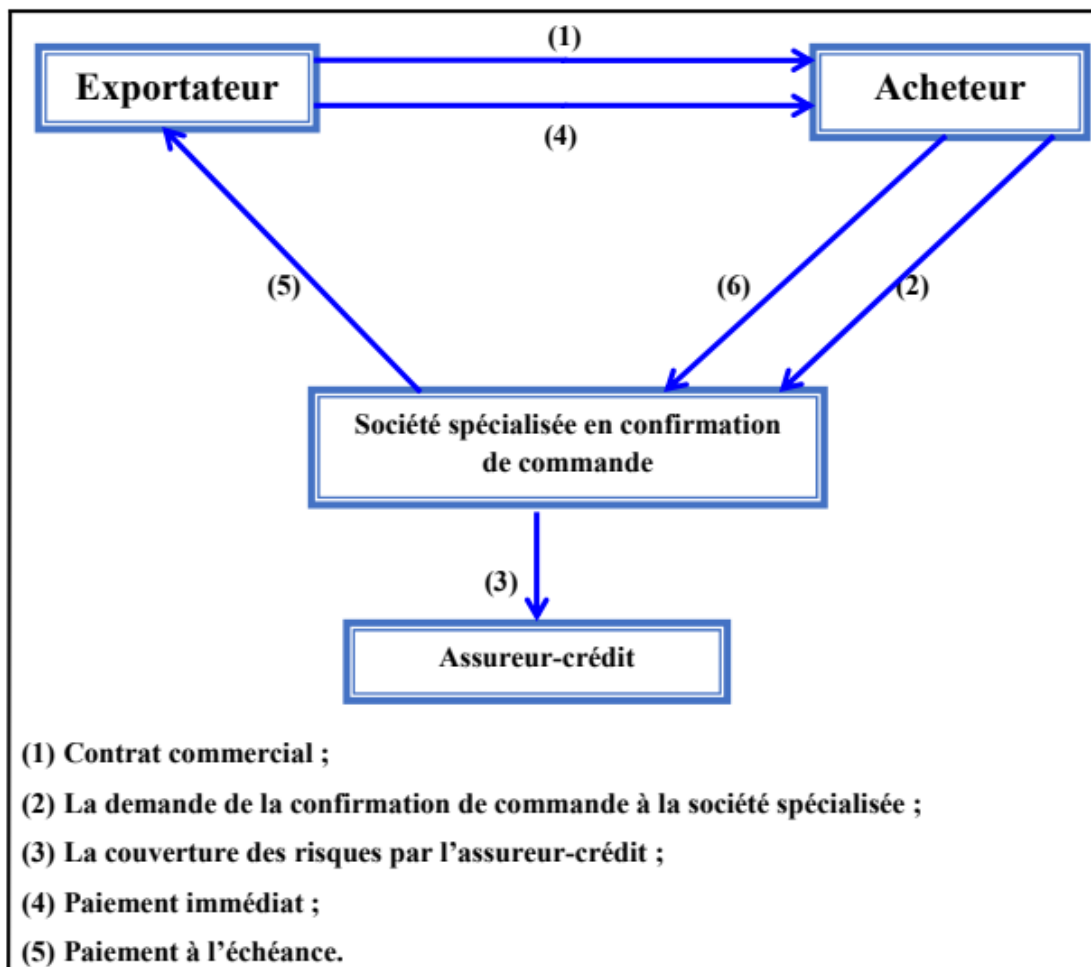
3.2.2. Déroulement de l'opération de confirmation de commande

L'opération peut être résumée dans le schéma suivant :

¹ PAVEAU (J), et DUPHIL (F), op.cit. p 434.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Figure 06 : Réalisation de la confirmation de la commande :



Source LEGRAND (G), MARTINI (H), Les techniques du commerce international, op.cit. p 160.

3.3. Le forfaitage (forfaiting)

3.3.1. Définition

Le forfaitage, également appelé rachat forfaitaire de créance, est une technique permettant d'accorder à un client étranger un délai de paiement relativement long tout en permettant à l'exportateur d'encaisser immédiatement les factures. Cette opération est réalisée par un organisme financier qui reprend les créances en son nom en payant le vendeur, devenant ainsi le créancier de l'acheteur. C'est cet organisme qui assume le risque de non-paiement¹ et peut solliciter une garantie pour se refinancer².

3.3.2. Caractéristiques du forfaitage

- Deux contrats sont généralement conclus : un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, et un contrat de forfaitage entre le vendeur et la société de forfaitage.

¹ www.glossaire-international.com consulté le 28/04/2024 à 15:44.

² www.mataf.net consulté le 28/04/2024 .

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

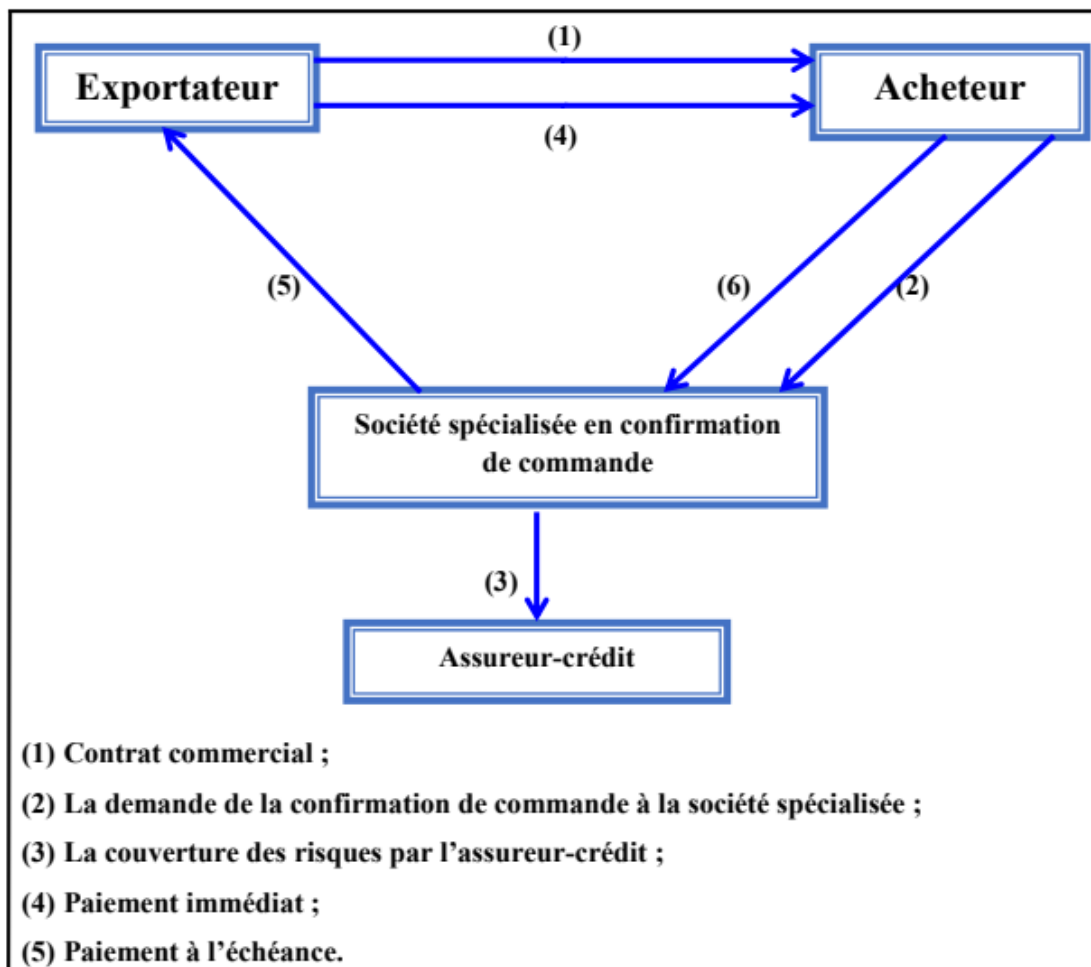
- Cette technique est adaptée aux exportateurs de biens d'équipement, en particulier aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.
- Le montant encaissé par l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte.
- Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5 ans, avec possibilité d'acheter des créances de moins de 18 mois, mais pas inférieures à 6 mois. Certaines créances peuvent atteindre 10 ans.
- Le paiement peut être effectué par effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre), crédit documentaire irrévocable ou garantie bancaire transmissible.
- Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération, incluant les modalités de paiement, l'existence de garanties, le pays de l'importateur, etc.
- Les frais comprennent une commission pour le forfaitaire, un coût de refinancement (généralement le LIBOR sur la devise concernée), et une commission d'engagement pour l'exportateur.

3.3.3. Le déroulement de l'opération de forfaitage

Le schéma ci-après explique les procédures du forfaitage :

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Figure 07 : Fonctionnement du forfaitage :



Source : PAVEAU (J), et DUPHIL (F), op.cit. p 434

3.3.4. Avantages et inconvénients du forfaitage

Le forfaitage offre plusieurs avantages :

Pour l'exportateur :

- Financement intégral et immédiat de la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en une opération au comptant ;
- Facilité d'obtention d'autres financements car l'escompte est sans recours ;
- Élimination des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Élimination des risques de recouvrement de la créance à l'étranger ;

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

- Coût de financement connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'importateur :

- Bénéfice des délais de paiement.

Pour le forfaitaire :

- Perception de la commission d'escompte et, en cas de demande d'engagement ferme d'escompte de la créance avant la livraison des biens par l'exportateur, perception d'une commission d'engagement couvrant la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, **le forfaitage présente également des inconvénients** :

- Application limitée aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire) ;
- Coût élevé de l'opération, comprenant une commission de forfaitage basée sur l'évaluation des risques par le forfaitaire, un coût de refinancement et une commission d'engagement ;
- Difficulté à obtenir la garantie de certaines banques étrangères.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Section 04 : les risques liés aux opérations d'exportation :

Les échanges internationaux sont confrontés à de nombreuses incertitudes, exposant l'importateur et l'exportateur à divers risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Pour étudier en profondeur les techniques de couverture contre ces risques, il est essentiel de définir le concept de "risque" et d'identifier les risques liés à l'environnement commercial international. Cette section vise à définir le terme "risque" et à présenter les différents risques liés aux opérations de commerce extérieur.

1. Définition du risque

Selon l'auteur LEVY-LANG, un risque est un événement néfaste, inhérent à toute projection future incertaine dans la vie des entreprises, des particuliers, et de l'économie dans son ensemble. Il est indissociable du progrès, le profit et le risque étant des éléments intrinsèquement liés.¹

2. Les différents risques liés aux opérations de commerce extérieur

Le développement des activités internationales est entravé par plusieurs risques, parmi lesquels :

2.1. . Les risque pays

Le risque pays englobe divers événements pouvant perturber le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement. Il comprend plusieurs composantes :

2.1.1. Le risque politique

La stabilité et la nature du régime politique peuvent influencer de manière décisive la viabilité d'une entreprise et l'économie en général. Les risques politiques incluent la guerre, l'instabilité politique, la corruption, la spoliation par les États ou les crimes organisés, ainsi que la fragilité des États providence.²

2.1.2. Le risque de carence de l'acheteur public

L'assureur-crédit traite ce risque en tant que risque politique, qu'il s'agisse de l'acheteur renonçant à sa commande avant livraison ou faisant défaut dans le paiement de sa dette.³

2.1.3. Le risque de catastrophes naturelles

Les catastrophes naturelles telles que les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques⁴, les raz de marée ou les inondations représentent des risques majeurs.

¹ A. Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006, p. 24.

² Olivier Hassid : «la gestion des risques», 2ème édition Dunod, Paris, 2008, p. 07.

³ Legrand G et Martini H : «le petit export», 3ème édition Dunod, Paris, 2009/2010, p. 26.

⁴ Ibid p. 27.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.1.4. Le risque de non-transfert

Ce risque survient lorsque le titulaire d'une créance ne peut encaisser le montant attendu, même si le débiteur a effectué le règlement dans la monnaie locale, en raison de l'incapacité de la Banque Centrale à fournir les devises nécessaires au règlement de la dette.

2.1.5. Le risque de marché

Le risque de marché est la perte potentielle résultant des fluctuations des prix des instruments financiers d'un portefeuille d'actifs ou d'un passif. Les variations des taux d'intérêt, des taux de change, des cours des actions et des prix des matières premières engendrent ce risque.¹

2.2. Le risque de change

Le risque de change est le risque d'une dépense plus élevée ou d'une entrée d'argent moindre en raison de l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique. Il peut résulter d'activités commerciales (import/export), d'activités financières en devises ou du développement multinational de l'entreprise.²

2.2.1. La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte (short), à l'inverse on dit que la position est longue (long³).

On distingue deux positions de change : la position de change de transaction et la Position de change de consolidation.⁴

2.2.2. Position de change de transaction

Elle se matérialise dans les modifications de la contre-valeur en monnaie locale des flux de recettes/règlements libellés en devise étrangère. Le risque de change qui en résulte se matérialise par des gains ou pertes réalisés au moment de la conversion en monnaie locale.

2.2.3. Position de change de consolidation

Elle concerne la valorisation dans les bilans exprimés en monnaie locale d'actifs ou de dettes en monnaie étrangère figurant dans les bilans de filiales. Ces méthodes de consolidation ne sont pas neutres pour la concrétisation du risque de change.

¹ <http://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/risque-de-marche>, consulté le 29/03/2024.

² <http://www.etudier.com>, consulté le 29/03/2024.

³ Legrand G et Martini H ;, op-cit, p. 210.

⁴ P D'arvisenet : «finance international», 2ème édition, DUNOD, Paris, 2008, p. 31.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

2.3. Les types de risque de change

Le risque de change se divise en cinq catégories : le risque de change de transaction, commercial, financier, économique, et comptable.

2.3.1. Risque de change de transaction

Le risque de transaction découle des fluctuations des taux de change qui affectent la valeur des créances et dettes en devises étrangères dont l'échéance est ultérieure. Ce risque est lié aux coûts ou flux de trésorerie futurs libellés en devises étrangères. Si le taux de change varie, le montant converti en monnaie nationale est impacté. Il existe deux formes de risque de transaction : commercial et financier.¹

2.3.2. Risque de change commercial

L'entreprise est exposée à ce risque lors d'opérations d'importation ou d'exportation facturées en devises étrangères. L'importateur redoute une appréciation de la devise étrangère, tandis que l'exportateur craint sa dépréciation par rapport à la monnaie nationale.

2.3.3. Risque de change financier

Ce risque survient lorsque les activités financières, comme les prêts ou emprunts, sont libellées en devises étrangères. Le prêteur est affecté par la dépréciation de la devise étrangère, tandis que l'emprunteur est concerné par son appréciation.

2.3.4. Risque de change économique

Ce risque correspond aux impacts des variations des taux de change sur la valeur de l'entreprise et sa compétitivité. Une fluctuation des taux de change peut affecter les prix des produits, les rendant plus ou moins attractifs pour les acheteurs étrangers, et influençant le coût des matières premières importées².

2.3.5. Risque de change comptable

Ce risque concerne l'impact des taux de change sur la valeur comptable des actifs et passifs d'une entreprise. Les multinationales détenant des actifs à long terme à l'étranger sont particulièrement concernées. Une dépréciation de la devise du pays d'accueil entraîne un écart négatif de conversion, réduisant les capitaux propres du groupe.³

2.3.6. Risques associés au crédit documentaire

Le crédit documentaire est une promesse de paiement donnée par la banque de l'importateur à l'exportateur, conditionnée par la présentation de documents prouvant l'expédition des

¹ D Eiteman et A Stonhill: «Multinational business finance », 10^{ème} édition, USA, 2004, p. 08.

² D Legay : «BTS commerce international», édition NATHAN, Paris, 2011, p. 296.

³ [Http //www.etudier.com](http://www.etudier.com), consulté le 22/04/2024.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

marchandises ou l'accomplissement des services. C'est un engagement irrévocable de paiement soumis à la présentation de documents conformes dans un délai déterminé¹.

- **Pour le donneur d'ordre**

L'exportateur bénéficie d'une sécurité maximale. Toutefois, si sa banque ne confirme pas le crédit, il subit le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Il peut demander la confirmation du crédit pour éliminer ce risque.²

- **Pour le bénéficiaire**

Le crédit documentaire apporte une grande sécurité à l'acheteur, qui peut demander une inspection de la marchandise. Le principal risque est de devoir payer une marchandise non conforme, ce qui peut être réglé par le droit commercial.

- **Pour la banque émettrice**

Le crédit documentaire représente un risque, car la banque doit régler les documents conformes indépendamment de la situation financière de son client. Elle doit minutieusement vérifier les documents pour éviter les erreurs.³

- **Pour la banque notificatrice**

En cas de simple notification, la banque doit examiner les documents avant de les transmettre. En cas de confirmation, elle engage sa responsabilité financière en cas d'insolvabilité de la banque émettrice et doit payer le vendeur si les documents sont conformes.⁴

2.4. Risque de non-paiement (risque de crédit)

Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (infra-insolvabilité et carence prolongée puis évaluation du risque pays).

Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.⁵

2.4.1. Risques liés à la remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement où le vendeur (l'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires à l'acheteur (l'importateur) pour prendre

¹ Legrand G et Martini H, op-cit, p. 135.

² J Peyrard : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999, p 312.

³ Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005, p. 719.

⁴ P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125

⁵ T Roncalli : «gestion des risques financier», economica, Paris, 2004, p. 105.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

possession de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété,...) contre le paiement. ¹

Cette opération ne permet pas de se prémunir contre les impayés, l'importateur, l'exportateur et la banque du vendeur sont exposés à un certain nombre de risques :

- **Pour l'importateur**

Le risque est lié à la non-conformité de la marchandise. Pour éviter ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition.

- **Pour l'exportateur**

Le risque majeur est le refus de paiement ou de retrait de la marchandise par l'importateur, entraînant des frais supplémentaires. L'exportateur peut demander un acompte pour couvrir ces frais éventuels.

- **Pour la banque du vendeur**

La banque doit examiner les documents avant de les transmettre. En cas de confirmation, elle engage sa responsabilité financière et doit payer le vendeur si les documents sont conformes.

2.4.2. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les entreprises et établissements de crédit sont confrontés à divers risques dans leurs transactions internationales, notamment :

2.4.3. Risque juridique

L'entreprise peut être tenue responsable civilement ou pénalement en cas de dommages matériels, corporels, ou moraux. La responsabilité civile est généralement couverte par des assurances, tandis que la responsabilité pénale, qui implique une infraction à une réglementation, n'est pas assurable².

- **Personnel** : Non-respect du Code du travail, discrimination, exploitation des données personnelles sans consentement.
- **Clients** : Non-respect des réglementations de produit, des contrats de vente, des clauses de confidentialité, contrefaçon.
- **Fournisseurs** : Ruptures de contrats, mauvaise gestion de logiciels, bases de données, marques, brevets.
- **Actionnaires** : Litiges juridiques entre les dirigeants et les actionnaires.
- **Collectivité** : Pollution, atteinte à la sécurité publique, corruption, lobbying excessif.

¹ www.assurance-credit-entreprise.fr, consulté le 29/04/2024.

² Y Métayer et L Hirsch : « Premier pas dans le management des risque », Afnor, 2007, p. 106.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Ces risques peuvent affecter les opérations commerciales internationales et leur financement, nécessitant une gestion prudente et des mesures de prévention adéquates.

2.4.4. Le risque technologique

Ce risque est spécifique aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peut être surpassé par d'autres options industrielles, mettant l'entreprise en dehors du marché.¹

2.4.5. Le risque concurrentiel

Le principal risque concurrentiel pour une entreprise est la copie de ses produits ou de leurs composants par la concurrence étrangère. Ces concurrents n'ont pas à supporter les coûts de développement et fabriquent souvent à moindres frais, exerçant une pression sur les prix sur les marchés étrangers et réduisant ainsi les marges de l'entreprise exportatrice. Le risque concurrentiel inclut également la perte de savoir-faire lorsqu'un représentant rejoint un concurrent, l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, et la possibilité qu'une petite entreprise soit reprise par un concurrent plus important.²

2.4.6. Les risques liés aux produits

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque, sur les marchés étrangers, les produits doivent répondre à des exigences variées et fonctionner dans des conditions diverses. Les conditions climatiques et le maniement du produit peuvent fortement affecter ses performances. L'entreprise doit garantir que son produit fonctionne parfaitement chez le client et intervenir si ce n'est pas le cas. Des dysfonctionnements peuvent entraîner le remplacement du produit, des réparations sur place, voire engager la responsabilité de l'entreprise et influencer sensiblement sur le succès des opérations d'exportation.

2.4.7. Le risque lié à la distribution (transport)

Tout comme pour les expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risque (bris, perte, vol, vandalisme, accident, saisie, contamination, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de déterminer la responsabilité du transport entre l'acheteur et le vendeur et d'obtenir des couvertures suffisantes. Les conditions internationales de vente (incoterms), élaborées par la Chambre de commerce internationale, définissent clairement les rôles et responsabilités de chacun en ce qui concerne les risques de transport. Un accompagnement par un transitaire est fortement recommandé.³

2.4.8. Les risques liés à la propriété intellectuelle

¹ [Http// www.fr.slideshare.net](http://www.fr.slideshare.net), consulté le 29/04/2024.

² R Lehmann, C Hauser et R Baldegger : « maîtrise des risques à l'exportation », Post Finance SA, Switzerland, 2013, p. 12.

³ www.desjardins.com, consulté le 29/04/2024.

Chapitre 01 : généralité sur le commerce extérieur

Les risques liés à la propriété intellectuelle incluent l'utilisation non autorisée par une tierce partie d'informations stratégiques propres à l'entreprise (études, résultats de recherche, ententes et contrats, liste de clients, secrets commerciaux, etc.), ainsi que l'utilisation d'éléments ayant une valeur directe ou indirecte en lien avec les produits ou services de l'entreprise (brevets, dessins, marques, savoir-faire, etc.).¹ À l'international, ces risques sont amplifiés par la difficulté de défendre à distance la propriété de l'entreprise. Il est recommandé de déposer sa raison sociale et ses marques avant de signer tout contrat de distribution dans un pays donné.

2.4.9. Les risques liés à l'éthique

Maintenir un haut niveau d'éthique et se comporter en bon citoyen, peu importe où les activités commerciales ont lieu, peut être complexe. L'entreprise opérant à l'international peut se retrouver confrontée à des situations qui remettent en cause ses valeurs. Elle doit redoubler de vigilance, car les us et coutumes et les réalités humaines varient d'un pays à l'autre. Il est important de s'assurer que les partenaires et les fournisseurs étrangers suivent les règles éthiques et les valeurs morales de l'entreprise dans leurs différentes zones d'activité. D'autres risques, tels que le risque fiscal, le risque sur les actifs financiers, le risque sur le matériel de chantier et le risque sur le personnel (protection sociale et responsabilité civile), doivent également être listés, évalués et intégrés dans des politiques de couverture interne ou externe.

Conclusion

En conclusion, le commerce extérieur demeure un moteur incontestable de la prospérité économique et de la coopération internationale. En favorisant les échanges entre les nations, il contribue à la création d'emplois, à l'innovation, et à l'amélioration du niveau de vie des populations. Toutefois, pour tirer pleinement parti des avantages du commerce extérieur, il est essentiel que les acteurs économiques et les gouvernements travaillent ensemble pour promouvoir des politiques commerciales équitables et durables. En investissant dans des stratégies de développement et en favorisant la diversification des exportations, les pays peuvent renforcer leur position sur le marché mondial et participer activement à la construction d'un avenir économique prospère pour tous.

¹ www.fr.scribd.com consulté le 02/05/2024.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Introduction:

Dans le monde du commerce international, les entreprises sont confrontées à divers risques, dont le risque de non-paiement, qui peut avoir un impact significatif sur leurs activités. La gestion efficace de ce risque est essentielle pour assurer la pérennité des transactions commerciales et la santé financière des entreprises. Ce chapitre se concentre sur la technique de couverture contre le risque de non-paiement, en explorant les différentes stratégies et outils disponibles pour atténuer ce risque. De la rédaction des contrats à la négociation des lettres de crédit, en passant par la surveillance de l'exécution des contrats, chaque étape est cruciale pour minimiser les pertes potentielles liées au non-paiement.

Section 01: Le Risque de Crédit (Risque de Non-paiement)

D'après l'auteur LEVY-LANG, un risque est un évènement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un évènement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans.¹

Incertitude, le profit et le risque vont de pair

Le risque de non-paiement survient lorsque la livraison a été effectuée, mais l'acheteur ne peut pas régler le prix du contrat pour diverses raisons, se retrouvant ainsi en situation d'insolvabilité. Cela représente un risque de crédit, bien que l'exportateur ait respecté ses obligations contractuelles.

1. Définition du Risque de Non-paiement

Le risque de crédit désigne l'exposition à une créance impayée qui n'a pas été réglée à la date prévue. L'un des principaux risques pour les entreprises exportatrices dans le commerce international est l'incapacité de leur client à honorer ses engagements, en tout ou en partie. Ce risque apparaît lorsqu'il y a un délai entre l'exécution des obligations des parties : le vendeur supporte les coûts de production, tandis que l'acheteur ne paie qu'après la livraison avec un certain délai.

¹ - A. Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006, p. 24.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

2. L'Origine du Risque

Le défaut de paiement peut être dû à des causes commerciales, politiques, économiques ou bancaires.¹

2.1. L'Origine Commerciale

Le risque commercial est lié à l'acheteur lui-même et résulte de la détérioration de sa situation financière, connu sous le nom de risque de carence. Dans ce cas, l'acheteur est incapable de respecter ses obligations contractuelles.²

2.2. L'Origine Politique

Une instabilité politique et sociale interne, des tensions internationales ou un conflit armé peuvent bloquer ou perturber les opérations logistiques, douanières et financières. Les autorités locales ou étrangères peuvent imposer un blocus économique sur les marchandises et interdire les transferts de devises à l'étranger. Les acteurs publics, y compris les acheteurs et les autorités administratives, peuvent cesser de prendre des décisions. Souvent, le risque politique affecte toutes les opérations avec le pays concerné.³

2.3. L'origine économique

Des problèmes économiques internes, tels que l'inflation ou le manque de réserves de devises, peuvent entraîner des retards de paiement à l'étranger. Les mesures de contrôle des mouvements financiers affectent également les relations commerciales.

2.4. L'origine bancaire

La défaillance ou la négligence de la banque de l'acheteur peut retarder ou empêcher l'exécution de l'ordre de paiement, compromettant ainsi les garanties et engagements bancaires.

3. Évaluation du risque de non-paiement

Le degré de risque de non-paiement dépend de plusieurs facteurs.⁴

3.1. La répartition du chiffre d'affaires

Un facteur clé est la répartition du chiffre d'affaires de l'exportateur parmi ses clients ou pays. Une forte concentration des ventes sur un nombre réduit de clients amplifie le risque, car la défaillance de l'un d'eux peut entraîner la liquidation de l'entreprise exportatrice.

3.2. Les caractéristiques de l'acheteur

¹ PAVEAU (J), DUPHIL (F) : Exporter pratique du commerce international, éditions FOUCHER, 20ème édition, Vanves, 2007, p 376.

² PASCO (C) : commerce international, 4ème édition DUNOD, paris, 2002, p.123

³ PAVEAU (J), DUPHIL (F), op.cit. p 376.

⁴ BOUCHATAL (S), op.cit. p 86

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Le risque de non-paiement est également influencé par les caractéristiques des clients, évaluées selon plusieurs critères :

3.2.1. L'ancienneté du client :

Le risque est moindre avec des clients anciens, en fonction des incidents de paiement antérieurs. Un nouveau client présente un risque plus élevé, sauf s'il jouit d'une bonne réputation mondiale.

3.2.2. La localisation :

Même avec une sélection rigoureuse des clients, des risques subsistent liés aux facteurs politiques, tels que les catastrophes naturelles ou le blocage des transferts de devises.

3.2.3. Le statut :

Le risque varie selon que l'acheteur est une entreprise privée ou publique. Dans le cas d'une entreprise publique, le risque est essentiellement politique, car l'État ne peut être mis en faillite.

3.2.4. L'échéance de paiement

Un délai de paiement plus long augmente le risque de non-paiement, car la probabilité d'événements commerciaux ou politiques empêchant le paiement s'accroît avec le temps.

3.3. La mesure du risque

La gestion du risque nécessite d'abord de mesurer son niveau, basé sur trois éléments : les opérations réalisées avec le client, le statut juridique des acheteurs et les marchés nationaux. Quel que soit l'origine du risque, le non-paiement est lié à la qualité du client et du pays cible. Il est donc crucial de mesurer l'exposition au risque à la fois au niveau de la relation client et du pays concerné.

Lors de la préparation de la négociation, l'entreprise doit évaluer les différents risques et sa capacité à les gérer. À la signature du contrat, elle doit surveiller l'exécution de l'opération.¹

- **À partir des opérations réalisées**

On distingue les courants commerciaux des contrats d'affaires.

Les courants commerciaux concernent les biens de consommation et d'équipement, caractérisés par les éléments suivants :

Les courants commerciaux

¹ PAVEAU F (J), et DUPHIL(F) : Op.cit., p 377

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Tableau 04 : les courants commerciaux :

Caractéristiques	Conséquences
L'activité de l'entreprise se fonde sur un portefeuille de clients.	Il existe une information sur les clients.
L'entreprise entretient une relation continue.	La mise en place de la couverture ne doit pas ralentir ou entraver le processus commercial.
La phase de négociation commerciale et la durée de validité de l'offre sont courtes.	
La durée d'exécution des opérations est courte.	
La conquête de nouveaux clients est une tâche permanente.	La disponibilité rapide d'information sur les prospects est importante
Les opérations commerciales sont nombreuses.	Le traitement administratif doit être léger.
La durée de vie et d'amortissement des produits est limitée.	Le crédit accordé est toujours inférieur à trois ans, il dépend de la nature des biens vendus.
Le montant unitaire d'une opération représente un faible pourcentage de chiffre d'affaire	Un non-paiement ne menace pas la survie de l'entreprise.

Source : PAVEAU F (J), et DUPHIL(F) : Op.cit., p 377.

Tableau 05: les contrats d'affaires :

Caractéristiques	Conséquences
Opération ponctuelle, potentiellement unique.	Chaque contrat nécessite une évaluation nouvelle du risque.
Phase de négociation longue et partenariale (banque, sous-traitants...)	La mise en place de la couverture fait partie du processus de négociation commerciale.
Longue durée d'exécution du contrat.	Apparition des risques nouveaux : risque lié à la rupture ou à la modification du contrat.
Fabrication spécifique	
Amortissement des produits à long terme	Durée du crédit moyenne ou longue (supérieure ou égale à trois ans).
Peu d'opérations simultanée, montant unitaire élevé.	Un non-paiement menace la survie de l'entreprise.

Source : PAVEAU (J), et DUPHIL (F), Op.cit., p 378.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

- **Analyse des Marchés par Pays**

Pour chaque pays client, le vendeur doit effectuer une étude approfondie de la situation politique et économique afin d'évaluer les types et niveaux de risques existants. À partir de cette étude, l'entreprise répartit son chiffre d'affaires en trois catégories :

_ Absence de Risque Pays à Court et Moyen Terme

Dans les pays jouissant d'une paix totale, l'entreprise n'est pas obligée de surveiller le chiffre d'affaires réalisé avec les clients domiciliés dans ces pays.

_ Risque Pays Modéré

L'entreprise doit adopter des techniques de gestion du risque politique, car des événements économiques, politiques ou bancaires peuvent affecter les opérations de paiement.

_ Risque Pays Élevé

Dans ce cas, l'importateur est tenu de fournir au vendeur des garanties de paiement indépendantes du contexte économique et politique, afin que ce dernier accepte de s'engager dans la transaction. Par exemple, engager une banque comme assureur contre le risque pays.

- **À partir du statut juridique des acheteurs**

On peut distinguer l'acheteur public et l'acheteur privé¹ :

Acheteur Public

L'acheteur public peut être un État, une collectivité territoriale ou une entreprise sous contrôle de l'État, échappant aux recours juridiques traditionnels. La règle suivante s'applique : tout acheteur qui ne peut être mis juridiquement ou effectivement en faillite est réputé acheteur public et tout risque associé est considéré comme risque politique.

Bien que traiter avec un acheteur public puisse sembler moins risqué en raison de sa surface financière ou du financement de la commande (comme les prêts d'une banque de développement), l'expérience montre que les administrations publiques sont souvent lentes à payer. Les risques sont donc non négligeables et fortement liés au climat politique entre les États. Ainsi, quelle que soit la raison du non-paiement, celui-ci est considéré comme un risque politique, car une entreprise publique ne peut pas être mise en faillite.

Acheteur Privé

L'acheteur privé peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement, et des recours devant des tribunaux compétents peuvent être entamés contre lui. Les risques liés à la situation financière du débiteur privé sont appelés risques commerciaux. Commercer avec un

¹ PAVEAU (J), et DUPHIL (F), Op.cit., p 378-379.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

acheteur privé nécessite une connaissance de sa solvabilité financière, obtenue par des sociétés de renseignements commerciaux, des banques, ou des assurances crédit.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Section 02 : Les techniques de gestion du risque de non-paiement

Il existe plusieurs techniques de couverture du risque de non-paiement. Parmi ces techniques, on trouve la couverture par les compagnies d'assurances crédits, qui reste la technique la plus utilisée par les entreprises algériennes. Cependant, il existe aussi d'autres moyens que nous allons citer dans cette partie.

1. Les méthodes de gestion du risque de non-paiement

La première technique de gestion du risque consiste à éclairer par l'information l'engagement et la prise de risque potentiel que représente la proposition commerciale, c'est la prévention. La seconde garantit à l'exportateur la récupération d'une partie de sa créance sous la forme d'une indemnité versée par un assureur crédit, c'est la couverture du risque. L'exportateur externalise fréquemment tout ou partie du risque sur un prestataire banquier ou société d'affacturage, c'est le transfert du risque. Enfin, l'exportateur peut choisir d'assumer le risque ou y être contraint, c'est l'auto-couverture du risque. On peut résumer les différentes techniques de gestion du risque de non-paiement dans ce tableau :

Tableau 06: Les techniques de gestion du risque de crédit :

Technique	Type Couverture
Prévention	-Par l'information ; -Par la rédaction de l'offre et du contrat ; -Par le suivi de l'exécution du contrat.
Couverture	-Par les sociétés d'assurance-crédit.
Transfert	-Sur les banques ; -Sur les sociétés d'affacturage.
Auto couverture	-Totale ; -De la part non transférée.

Source : PAVEAU (J), DUPHIL (F), op.cit. p 379.

2. La prévention du risque

2.1. La prévention par l'information

2.1.1. Information sur le risque pays

La technique de notation permet de contourner la difficulté d'appréciation ; chaque pays est noté, fournissant ainsi un classement allant du moins risqué au plus risqué. La notation des pays est un élément clé pour la transparence des marchés. Les investisseurs et les exportateurs en ont besoin pour éclairer leurs prises de décision. Elle est indispensable aux assureurs, aux banquiers et aux sociétés d'affacturage pour « traiter » les garanties octroyées¹.

Les données et les méthodes utilisées pour obtenir cette note unique diffèrent selon les organismes et l'objectif de la notation. La note peut être globale, évaluant le risque pays, ou spécifique à une composante particulière du risque.

¹ PAVEAU (J), DUPHIL (F), op.cit. p 379.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

2.1.2. Information sur le risque commercial

L'activité de renseignement commercial profite pleinement des technologies de l'information et de la communication. Les entreprises, les banques et les sociétés d'assurances considèrent qu'il s'agit d'un métier spécifique ; elles externalisent leurs besoins d'informations auprès de filiales ou de prestataires spécialisés possédant des bases de données mises à jour en temps réel. Par exemple, la société D&B inforisk dispose d'une base de données mondiale de plus de 100 millions d'entreprises réparties dans 210 pays.

Certaines sociétés d'assurance-crédit fournissent à leurs clients des bases de données sur des entreprises étrangères, évaluent le risque et les informent sur la solvabilité des débiteurs étrangers. Cependant, l'information externe obtenue reste incertaine, tandis que l'information interne à l'entreprise, obtenue par le suivi commercial et comptable de ses clients, reste précieuse pour détecter l'évolution du risque chez les acheteurs connus.

2.1.3. La rédaction de l'offre et du contrat

La qualité de rédaction de l'offre et du contrat contribue à prévenir ou limiter le risque. Quatre clauses ont des conséquences directes sur la gestion du risque de crédit :

Durée de solvabilité de l'offre : La situation de l'acheteur évolue, les informations de solvabilité qui déterminent en partie les conditions de l'offre perdent toute pertinence au-delà d'un certain délai.

- **Entrée en vigueur du contrat :** Le contrat doit préciser que la mise en place des sécurités demandées par l'exportateur (paiement d'un acompte, ouverture d'un crédit documentaire) en conditionne l'entrée en vigueur.
- **Séparation des clauses commerciales et financières :** Elle permet d'éviter qu'un litige relatif à l'exécution du contrat affecte le processus de paiement. Cette disposition est difficile à obtenir de l'acheteur, qui souhaitera des garanties en contrepartie.
- **Réserve de propriété :** Cette clause maintient au vendeur la propriété de la chose vendue jusqu'au paiement complet. Pour la mettre en place, le droit local doit la reconnaître. Utilisable pour la vente de biens physiques, elle n'apporte aucune protection pour la vente de services ou de biens de consommation.¹
- **Le suivi de l'exécution du contrat**

Après la signature du contrat, le suivi de l'opérateur est essentiel. Le non-respect des engagements et des échéances signale généralement une aggravation du risque. Une intervention rapide peut ouvrir la voie à des solutions moins coûteuses que les recours judiciaires.

¹ BENAMAR, (J.M), techniques du commerce international, Édition TECHNIPLUS, France, 1995, p 106.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

2.2. La couverture du risque par l'assurance-crédit

Lorsqu'il souscrit une police d'assurance, l'exportateur gère le risque mais ne le transfère à l'assureur qu'en situation de non-paiement. En échange du paiement d'une prime d'assurance, la compagnie d'assurance s'engage à verser une indemnité en cas d'impayé à l'échéance¹.

Le fonctionnement de l'assurance-crédit varie selon la nature de l'opération, qu'il s'agisse d'opérations commerciales courantes ou de contrats de biens d'équipement.

2.2.1. Les opérateurs de l'opération

L'exportateur peut passer par un courtier ou s'adresser directement aux sociétés d'assurance-crédit.

2.2.2. Les courtiers

Les courtiers sont des intermédiaires spécialisés dans l'assurance. Ils cherchent la formule la mieux adaptée aux besoins de l'exportateur, que ce soit pour l'assurance-crédit ou l'affacturage. Ils sont rémunérés par une commission versée par les assureurs auxquels ils apportent du chiffre d'affaires. En principe, leur indépendance garantit un conseil optimal pour le choix des produits d'assurance.

2.2.3. Les sociétés d'assurance de crédit

Ces sociétés commercialisent leurs produits directement et par l'intermédiaire d'agents agréés. Ce secteur est fortement concentré et dominé par des entreprises majeures telles que EULER, COFACE, HERMES GETING INSURANCE, NCM et CREDITO Y CAUTION.

2.2.4. Le cadre de l'assurance-crédit pour les courants commerciaux

La police d'assurance définit le cadre général du contrat. Elle se compose de la partie « conditions générales », applicable à tous les assurés, et de la partie « dispositions spécifiques », résultant du diagnostic des besoins et de la négociation entre l'exportateur et l'assureur.

En général, cinq éléments définissent les conditions d'assurance : le chiffre d'affaires couvert, les risques couverts, la quotité garantie, les exclusions et le fonctionnement des polices globales.

2.2.5. Le chiffre d'affaires découvert

La globalisation est le principe de base de l'assurance-crédit. L'exportateur doit soumettre son chiffre d'affaires, permettant à l'assureur de limiter son risque et de garantir un volume de ressources. Ce principe lui évite de gérer uniquement les opérations à risques élevés. Pour contrôler son risque, l'assureur impose à l'exportateur l'agrément préalable de chaque

¹ Ibid. p 382.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

acheteur pour un encours client maximum. En raison de la concurrence sur le marché, ce principe de globalisation est souvent aménagé.

Tableau 07 : Étendue de la couverture d'assurance-crédit :

CA total	Les ventes locales, sur le marché domestique et à l'exportation sont soumises à la garantie.
CA à l'exportation	Seule la part export du chiffre d'affaires est soumise à la garantie.
CA par pays	L'exportateur choisit les pays où il soumet son chiffre d'affaires à la garantie.

Source : PAVEAU (J), DUPHIL (F), op.cit. p 383.

2.2.6. Les risques couverts

La police d'assurance vise principalement à indemniser en cas d'impayé d'origine commerciale ou politique. Le choix de la couverture dépend de la situation économique et politique des marchés pays ainsi que des caractéristiques des relations commerciales.

L'assurance du risque commercial est une activité ouverte à la concurrence internationale, tandis que le marché privé de l'assurance du risque politique est très limité. Les compagnies d'assurance assurent ce type de risque pour le compte de l'État. En cas de situation financière internationale dégradée, les assureurs crédit refusent ou limitent leur engagement, et l'État intervient avec une garantie de réassurance pour les risques que les assureurs de marché ne veulent plus couvrir. Les assureurs proposent aux exportateurs de souscrire une police complémentaire qui, grâce à la contre-garantie de l'État, permet de doubler le plafond d'engagement dans la couverture du risque. Ce dispositif est ouvert pour les PME dans le cadre de la promotion des exportations.

2.2.7. La quotité garantie

En général, l'assureur associe l'assuré à la prise de risque en définissant une quotité garantie et non garantie, variant généralement de 60% à 90%.

2.2.8. Les exclusions

Les conditions générales précisent les cas d'exclusion du bénéfice de l'assurance-crédit. L'exportateur doit éviter de se retrouver dans l'une de ces situations :

- Contestation de la créance pour un motif commercial lié à l'exécution de l'opération.
- Absence de signalement de non-respect de l'échéance.
- Négligence dans la prise de mesures préservant les possibilités de recours et de récupération de l'assureur.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

- Dépassement des plafonds d'engagement autorisés dans le cadre de la procédure d'agrément.

Les exclusions provisoires incluent les pays fermés à la couverture d'assurance en raison de leur situation.

2.2.9. Le fonctionnement des polices globales

Cinq éléments caractérisent le fonctionnement des polices globales :

- Définition du cadre de la garantie par la signature de la police.
- Rémunération de l'assureur.
- Agrément des acheteurs.
- Mise en place de la garantie par la constatation de la créance de l'acheteur.
- Indemnisation de l'assuré.

3. Le transfert du risque

Le risque est transféré à un prestataire extérieur à la relation commerciale. Par exemple, une société d'affacturage peut gérer les comptes clients, ou une technique de paiement sécurisée par plusieurs banquiers, comme le crédit documentaire ou la lettre de crédit stand-by, peut être utilisée.

3.1. Le recours aux banques

Les garanties dans le commerce international sont majoritairement émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent exiger des garanties de leurs acheteurs pour s'assurer de la couverture du paiement.

3.2. La garantie de paiement

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) de rembourser ou garantir le paiement du montant du contrat en cas de défaillance de l'acheteur à l'échéance. Cette garantie reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai pour constater l'impayé par l'importateur.¹

3.3. La lettre de crédit « stand-by »

Les lettres de crédit stand-by, nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante, servent d'indemnité en cas de défaillance du donneur d'ordre. Elles peuvent servir d'indemnisation ou de garantie du paiement d'un prix.

3.4. Le recours aux sociétés d'affacturage

¹ BOUDEROUAIA (M), Analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur, mémoire de Master, École des Hautes Eudes Commerciales, Alger, 2015, p 70.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque de crédit à un organisme financier à court terme via l'affacturage. Cette technique permet à l'exportateur d'alléger sa trésorerie et sa gestion des comptes clients, en confiant le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui garantit la bonne fin de l'opération¹.

4. L'auto-couverture

La couverture du risque de non-paiement peut être assurée par l'entreprise exportatrice elle-même dans trois cas :

4.1. La gestion d'une situation d'urgence

Lorsque l'exportateur doit conduire rapidement une affaire et ne peut mettre en place une solution de transfert, il décide d'assumer directement ce risque.

4.2. La gestion de la quotité non garantie

L'assurance-crédit ne couvre jamais la totalité de la créance, et la quotité non garantie est généralement gérée en auto-couverture.

4.3. Le choix de l'auto-couverture pour des raisons financières

L'observation statistique de la fréquence des sinistres et le coût de transfert du risque peuvent conduire l'exportateur à adopter une politique systématique d'auto-couverture, surtout s'il est peu exposé au risque crédit. Cette technique impose une surveillance systématique des comptes clients et la constitution de provisions en cas de menace. Si l'exportateur est très exposé au risque, il doit transférer ou assurer ce risque auprès des sociétés spécialisées.

5. Les méthodes internes à l'entreprise

L'exportateur est exposé au risque de non-paiement dès la signature du contrat jusqu'à la réalisation du paiement final, nécessitant une gestion rigoureuse du poste client².

5.1. Le management du risque et la relation client

5.1.1. Réflexion méthodologique

Cette réflexion permet une évaluation continue du risque et comporte deux aspects : l'identification et le choix des sources d'information externes et internes pertinentes ainsi que la mise en place d'outils d'évaluation. Les informations internes, issues de la relation commerciale, et externes, obtenues auprès des professionnels du renseignement commercial, sont synthétisées dans des indicateurs de risque.

5.1.2. Critères pour l'évaluation du risque commercial

Voici quelques indicateurs pour évaluer le risque lié au client :

¹ Ibid.

² PAVEAU (J), DUPHIL (F), op.cit. p 387.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Critères relatifs au secteur d'activité

- **Stabilité** : Le secteur est stable si l'offre est structurée ; il est instable si la fréquence des nouveaux entrants et des sortants est élevée. L'instabilité d'un secteur accroît le risque commercial.
- **Intensité concurrentielle** : La pression concurrentielle diminue les marges et augmente la fragilité des petites entreprises.
- **Évolution technologique** : Le suivi de la technologie peut être un facteur aggravant le risque.

Critères relatifs au profil de l'entreprise

- **Ancienneté et taille** : L'ancienneté et l'importance des effectifs et du chiffre d'affaires sont considérées comme des facteurs réducteurs du risque.
- **Forme juridique** : Selon sa forme juridique, l'entreprise aura plus facilement accès à des sources de financement.
- **Nombre de clients** : La répartition du chiffre d'affaires sur un nombre élevé de clients est un facteur de sécurité.

Critères relatifs aux relations commerciales

- **Retard de règlement et nombre de litiges** : Les retards de règlement constituent un signal de risque, tout comme la fréquence des litiges évaluée en pourcentage du nombre total des opérations réalisées avec le client.
- **Ancienneté de la relation** : L'ancienneté de la relation commerciale témoigne de sa solidité et constitue un facteur de sécurité.

Critères relatifs aux informations financières

1. **Transparence et notation** : La publication régulière des documents financiers et comptables et des démarches actives pour se faire évaluer par des agences spécialisées sont des indicateurs favorables.
2. **Indicateurs financiers** : Ces indicateurs permettent d'évaluer les ratios d'endettement et de financement.

6. Étapes du management de la relation client

6.1. Mise en place du dossier client

Le dossier client est essentiel pour la gestion de la relation client. Il s'appuie sur l'ensemble des informations de la base de données de l'entreprise, regroupant toutes les informations relatives à la solvabilité et à la qualité de la relation commerciale. La gestion du risque client,

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

en particulier pour les clients étrangers, nécessite une réflexion et une adaptation du système d'information de l'entreprise.

6.2. Fixation des plafonds d'engagement

Les plafonds d'engagement sont déterminés en fonction de facteurs internes et externes à l'entreprise :

6.2.1. Situation concurrentielle

La durée du crédit commercial est un facteur de compétitivité de l'offre de l'exportateur. L'analyse des conditions du marché permet à l'exportateur d'offrir des conditions comparables à la concurrence pour éviter l'allongement coûteux et risqué des délais de paiement.

6.2.2. Risque pour l'entreprise

Le plafond d'engagement représente le risque maximum que l'entreprise et ses partenaires (assureurs, etc.) sont prêts à assumer pour chaque client. Ce plafond résulte d'une négociation interne entre les commerciaux, qui cherchent à maximiser le chiffre d'affaires export, et les financiers, qui cherchent à gérer à moindre coût le risque crédit.

6.3. Choix des modalités de gestion du risque

La fixation du plafond d'engagement et le choix des modalités de gestion du risque sont liés. Les banques, les assureurs et les sociétés d'affacturage ne sont pas disposés à accepter n'importe quel niveau de risque. Si le risque est élevé, les possibilités d'assurance ou de transfert sont réduites. Les règles de vente peuvent être adaptées selon le profil du client et les conditions du marché.

6.4. Traitement des incidents de paiement

La base de données et le dossier client permettent un suivi rigoureux des échéances. Un retard de paiement signale une probable aggravation du risque de crédit. Les problèmes peuvent être traités de plusieurs façons :

6.4.1. Dans le cadre de la relation client

Les lettres et les messages électroniques de rappel signalent au client le dépassement de l'échéance. Le premier rappel demande une information tout en préservant la qualité de la relation client, tandis que les rappels suivants envisagent l'ouverture d'un recours contentieux.

6.4.2. Par un tiers extérieur à l'entreprise

Un tiers, comme un assureur crédit ou une société spécialisée, se charge du recouvrement de la créance impayée après constatation de l'incident de paiement.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

6.4.3. Par un recours contentieux

Les modalités (lois applicables et tribunaux compétents) sont fixées par le contrat ou les conditions générales de vente.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Section 03 : La transmission du risque de non paiement sur un organisme financier:

La transmission du risque de non paiement sur un organisme financier se fait en contractant une assurance-crédit ou en faisant appel à une société d'affacturage.

1. Assurance-crédit:

L'assurance-crédit c'est développée dès la fin du XIX siècle, mais prend son essor en Europe de l'Ouest entre les deux guerres. Plusieurs sociétés ce créent dans chaque pays, certaines, gérant en plus le risque politique d'assurance à l'exportation pour le compte des états respectifs.

Dans les années 1990, un mouvement de concentration a vu la création de trois grandes sociétés, ce partageant l'essentiel d'un marché mondial restant très centré sur l'Europe de l'Ouest: il s'agit d'Euler Hermes, Atradius et COFACE (Compagnie Française d' Assurance pour le Commerce Extérieur).

1.1. La définition de l'assurance-crédit:

L'assurance-crédit est une forme très particulière d'assurance qui garantit les entreprises ou les banques contre les défauts de paiement d'emprunteurs survenus pour des motifs:

Soit qui sont propres à ces débiteurs (insolvabilité);

Soit relevant de contraintes extérieures (notamment risque politique dans les contrats à L'exportation comportant un crédit client). Ici, l'assurance-crédit est l'une des Composantes de l'assurance-export.

1.2. La typologie de l'assurance-crédit:

Il existe deux sortes d'assurance-crédit, privée et publique.

1.2.1. L'assurance-crédit privée:

Trois grandes sociétés dominant le marché:

Euler Hermes est une société d'assurance-crédit française détenue en majorité par le groupe Allianz. La société déclare être numéro un mondial de l'assurance-crédit (36% du marché en 2006) et leader du recouvrement commercial:

Atradius est une compagnie d'assurance-crédit dont le siège social est situé à Amsterdam. Avec un chiffre d'affaires annuel de 1,5 milliard d'euros, Atradius est le deuxième plus important assureur-crédit du monde (en parts de marché);

-- COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) a été fondée en 1946 en tant qu'agence spécialisée dans l'assurance crédit à l'exportation. Elle a été privatisée en 1994, et est aujourd'hui une société anonyme filiale à 100% du groupe bancaire Natixis.

Depuis, d'autres acteurs de taille plus réduite, sont apparus sur le marché :

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Ducroire SA active dans l'assurance-crédit, l'émission d'actes de caution et la réassurance acceptée;

Axa Assurcredit filiale du groupe AXA;

Groupama Assurance-Crédit, spécialisé dans l'agro-alimentaire;

Assurance-Credit-En-ligne, spécialisé dans l'assurance crédit immobilier.

En Algérie il n'existe aucune société d'assurance crédit à l'exportation privée.

1.2.2. Assurance-crédit publique :

En marge des assureurs-crédit privés, la plupart des pays disposent aussi de systèmes publics d'assurance-crédit, généralement conçus pour assurer les risques les plus difficiles.

En France, le Gouvernement a déployé des outils de partage du risque entre les assureurs-crédit et l'État. Le CAP (Complément d'Assurance-crédit Public) se décline sous les garanties CAP, CAP+ et CAP EXPORT.

En Belgique, l'Office National du Ducroire (ONDD) assume ce rôle.

En matière d'assurance-crédit et de cautions, il existe également des associations professionnelles:

L'Union de Berne est la principale organisation internationale des fournisseurs publics et privés d'assurance-crédit à l'exportation et d'assurance des investissements.

L'ICISA: The International Credit Insurance & Surety Association rassemble les principales sociétés mondiales d'assurance-crédit et/ou d'émission de cautions.

En Algérie, la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garanties d'Exportation). société par action au capital social de 670.000.000DA réparti à part égales entre les actionnaires, les banques (BADR, BDL, BEA, BNA, CPA) et les assurances (CAAR, CAAT, CCR, CNMA, SAA) s'occupe de toutes les assurances-crédit à l'export.

1.3. Les exportations assurables par la CAGEX :

"L'Assurance-crédit à l'Exportation peut-être souscrite par toute personne physique ou morale résidente, réalisant des opérations d'exportations (biens ou services) à partir de l'Algérie".¹

Ainsi deux conditions doivent être réunies pour bénéficier de cette assurance:

--Résider en Algérie ;

- Opérer l'exportation à partir de l'Algérie.

¹ . Selon l'article 3 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/96

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Cette disposition paraît à la fois très restrictive sur la notion de résidence (émigré) et très large sur la nature de l'exportation (exportation en l'état d'un produit importé).

Par ailleurs la police d'assurance est délivrée en faveur de celui qui supporte les risques:

- L'exportateur, pour paiement comptant au crédit fournisseur;
- La banque, dans le cadre du crédit acheteur.

«L'Assurance-crédit à l'Exportation garantit le recouvrement des droits liés aux opérations d'exportations, contre les risques commerciaux, politiques, de non transfert et de catastrophes naturelles mais il existe aussi des risques qui en sont exclus >>¹.

1.3.1. Les risques couverts:

Les risques couverts varient selon que l'acheteur étranger est une personne privée ou publique.

→ Lorsque l'acheteur est une personne privée, la carence devient «risque commercial», qui peut être causé par:

L'insolvabilité de droit de l'acheteur étranger,

L'insolvabilité de fait de l'acheteur étranger;

La carence du débiteur.

→ Lorsque l'acheteur est une personne publique le risque est politique. La CAGEX couvre sans qu'ils puissent être dissociés, la carence de l'acheteur et les risques politiques. La couverture des contrats conclus avec des acheteurs privés porte généralement sur les deux catégories de risques (Commercial et Politique).

→ Les risques liés au cout de prospection de marchés extérieurs et de non rapatriement des matériels exposés à l'étranger sont aussi couverts.

1.3.2. Les risques exclus:

→ Toute perte résultant d'un risque non couvert par le contrat d'assurance;

→ La part de risque laissée à la charge de l'assuré (quotité non garantie);

→ Les risques liés à la non conformité de l'opération au dispositif réglementaire en vigueur dans le pays du vendeur ou de l'acheteur:

→ Les pertes consécutives à un litige entre acheteur et vendeur, ou prêteur et emprunteur.

¹ Selon l'article 1^{er} de l'ordonnance n°96/06 du 10/01/96

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

1.4. Les conditions de l'assurance-crédit:

Les principales conditions fixées par les polices CAGEX sont les suivantes :

1.4.1. Garanties accordée par l'assurance-crédit:

Les garanties offertes à présent, sont:

→ La garantie du risque de crédit:

Elle prend effet, en cas de crédit fournisseur, dès que l'exportateur a exécuté ses obligations contractuelles.

En cas de crédit acheteur, elle prend effet dès paiement de l'exportateur par la banque.

→ La garantie du risque de fabrication:

Elle couvre la perte réelle de l'exportateur.

Elle est généralement subordonnée au versement d'un acompte à la commande ou a défaut, à l'ouverture d'un accreditif irrévocable et aux autres conditions prévues au contrat.

→ La garantie des engagements de caution:

Elle porte sur le risque de non restitution de caution (caution de soumission, de bonne fin, de bonne exécution...) émanant d'une banque du pays de l'exportateur

1.4.2. La période de couverture:

Le sinistre est couvert aussi bien avant qu'après la livraison.

Avant la livraison, le sinistre peut trouver sa cause dans le fait que l'acheteur ait résilié le contrat avant que les marchandises n'aient été livrées; soit ne remplit pas les conditions nécessaires à la bonne exécution du contrat. Il s'agit dans ce cas, d'un sinistre de résiliation.

-- Après la livraison, l'exportateur court le risque de non recouvrement de créances nées de l'exécution du contrat; il s'agit dans ce cas d'un sinistre de non paiement.

Dans le cadre des stocks à l'étranger générés par la participation aux foires et expositions, les difficultés peuvent être constituées par des décisions des autorités locales empêchant le rapatriement du matériel et/ou des produits de ventes.

1.4.3. Les modalités d'indemnisation des sinistres:

L'indemnisation s'effectuera selon les modalités et conditions prévues au contrat à savoir:

-- La quotité garantie est la part du contrat assuré par la CAGEX, elle varie selon la nature et l'appréciation du risque commercial et/ou politique.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Elle est fixée au maximum à 90% pour le risque politique et 80% pour le risque commercial.

Le délai constitutif de sinistre, période durant laquelle le paiement de l'indemnité doit intervenir. Ce délai est fixé à six mois de l'échéance¹. Ce délai peut-être réduit dans des cas particuliers (sinistre de résiliation, insolvabilité établie du débiteur privé).

Le calcul de l'indemnité est effectué différemment:

En cas de sinistre de résiliation, l'indemnité est calculée au prix de revient sur la base des dépenses définitivement engagées, déduction faite des paiements reçus et de la valeur des récupérations.

- En cas de sinistre de non-paiement, l'indemnité est calculée sur le montant impayé de la créance garantie.

1.4.4. Les primes de l'assurance-crédit:

1.5. Le paiement des primes de l'assurance-crédit:

Les garanties ne sont délivrées que contre paiement des primes. Ainsi, sauf dispositions spéciales aux conditions particulières, le paiement de la prime constitue une condition préalable du contrat².

1.5.1. Les modalités de calcul des primes de l'assurance-crédit:

Les taux de la prime sont fixés par la compagnie pour les risques assurés pour son propre compte et par la Commission ou le Ministère des Finances, pour les risques assurés pour le compte de l'Etat.

Les taux varient en fonction de plusieurs paramètres inhérents à l'appréciation du risque notamment sur:

- Les garanties proposées;
- L'appréciation de la solvabilité de l'acheteur;
- La nature des risques et leur durée;
- L'appréciation du pays débiteur;
- Le montant du risque.

Pour l'exercice, ils sont arrêtés de 1 à 3% pour les opérations au comptant et de court terme, et de 1 à 5% pour les opérations de moyen et long termes.

¹ Selon l'article 11 du décret exécutif n°96/235 du 02/07/1996

² Selon l'article 9 du décret exécutif n°96/235 du 02/07/1996

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

1.5.2. Les produits de l'assurance-crédit:

Les produits de l'assurance-crédit proposés par la CAGEX sont:

2. La police d'assurance prospection, foires et expositions:

Ces polices sont délivrées dans le cadre de la promotion des exportations et les frais générés par cette activité sont partiellement pris en charge par l'État grâce au fonds spécial de la promotion des exportations¹.

Les actions visées portent notamment sur:

Les charges liées à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et des services destinés à l'exportation;

Les aides de l'Etat à la promotion des exportations, à travers la participation aux Foires et Expositions à l'étranger.

Aussi, des polices d'assurances adaptées à ces activités sont mises en place, par la GAGEX; elles couvrent les risques de non rapatriement des biens exposés ou des produits de vente de ces biens ainsi que la prise en charge partielle des frais de prospection.

3. La police crédit acheteur :

C'est une police délivrée en faveur de la banque pour garantir le remboursement du crédit fait pour l'acheteur étranger en paiement de l'opération d'exportation par l'exportateur lequel est payé au comptant, le risque de non paiement est transféré à la Banque, laquelle se trouve subrogé de droit, dans le bénéfice de la garantie d'assurance-crédit par le fait d'avoir financé le crédit à l'exportation².

4. La police globale:

La police globale, couvre en général l'ensemble du chiffre d'affaires à l'exportation effectué, durant l'année, par l'exportateur. Ce dernier présente à l'assureur les prévisions d'exportations de l'année de référence et s'engage à déclarer et à assurer tous les contrats.

4.1.1. Le principe de la garantie de l'assurance globale:

Elle est conçue pour garantir les courants d'affaires ou ventes répétitives de marchandises de consommation courante ou services dont la durée de crédit ne dépasse pas 180 jours, contre les risques de non paiement résultant de:

→ L'insolvabilité ou la carence d'un acheteur privé;

¹ Selon l'article 195- Loi de Finance 1996 et le décret exécutif 96/205 du 05/06/96 relatif, aux modalités de fonctionnement de ce compte.

² Selon l'article 10 Ordonnance juin 1996

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

→ Faits politiques, catastrophiques ou de non transfert.

Le principe de la globalité consiste en l'engagement de l'assuré à garantir la totalité de son chiffre d'affaires à l'exportation assurable c'est-à-dire à l'exception des ventes payables d'avance. Ce principe obéit à la règle d'équilibre de la mutualisation des risques. En contrepartie de l'engagement de globalité l'assuré bénéficie d'une tarification avantageuse. La police d'assurance globale est renouvelable par tacite reconduction.

4.1.2. Le fonctionnement de la garantie de l'assurance globale:

Le fonctionnement englobe plusieurs étapes qui sont les suivantes :

➤ **demande de garantie:**

La demande d'assurance crédit global est un ensemble d'information que l'exportateur fournit à la CAGEX. Elle porte sur l'identification de l'opérateur, son activité, la nature de sa clientèle, les produits à exporter et les conditions contractuelles habituelles. Sur la base de ses renseignements, la CAGEX établit les conditions particulières de la police adaptée à l'entreprise exportatrice. La signature du contrat d'assurance est un acte d'adhésion de l'assuré au système d'assurance crédit. La police d'assurance globale est une convention qui couvre la totalité du chiffre d'affaire exportation. Dans ce cadre, les garanties sont délivrées

par la CAGEX, acheteur par acheteur, sur la base des demandes d'agrément, déposées par l'assuré.

➤ **La demande d'agrément:**

Préalablement à toute transaction avec un acheteur étranger, l'assuré demande à la CAGEX l'obtention d'un agrément sur cet acheteur. L'agrément délivré par la CAGEX, fait partie intégrante de la police assurance. Il porte sur le montant du découvert garanti et éventuellement, les conditions de paiement.

➤ **Détermination du découvert:**

Le découvert à garantir sur un acheteur représente le solde de l'encours maximum (créance détenue sur cet acheteur) consenti à un montant donné. Il est en fonction:

→ De la valeur de chaque expédition;

→ Du rythme des expéditions;

→ Des conditions de paiement (durée de crédit, mode de paiement).

➤ **Modification de l'agrément:**

- **A l'initiative de l'assuré :**

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Pour répondre à un besoin saisonnier ou à une demande exceptionnelle de son acheteur, l'assuré peut solliciter l'augmentation du découvert garanti pour une durée déterminée ou dépassement temporaire. Les frais d'enquête ne sont pas perçus pour les demandes modificatives. Si le courant d'affaires a cessé avec un acheteur, l'assuré peut demander la suppression de l'agrément.

- **A l'initiative de la CAGEX:**

Dans le cadre de la surveillance permanente des acheteurs, la CAGEX peut être amenée à résilier ou restreindre sa garantie. Cette modification permet à l'exportateur d'interrompre ses expéditions vers ces acheteurs et éviter ainsi des engagements sur des acheteurs dont la situation financière se détériore.

- **La police individuelle:**

La police individuelle garantit une seule exportation et porte généralement soit sur les grands contrats à moyen et long termes, soit lorsqu'un exportateur choisit ce type de police pour des considérations diverses.

- **Le principe de la garantie assurance individuelle:**

Elle est destinée à couvrir individuellement les contrats de biens d'équipement, de marché de travaux ou d'études dont la durée de crédit est supérieure à un an. La garantie peut couvrir les risques de crédit et les risques d'interruption de marché (ou de fabrication).

- **Fonctionnement de la garantie assurance individuelle:**

Le fonctionnement concerne la demande ainsi que la promesse de garantie

- ✓ **La demande de garantie:**

Pendant la phase de négociation du contrat commercial l'exportateur dépose une demande de garantie auprès de la CAGEX.

L'importance du contrat et du risque à couvrir, compte tenu de la durée de crédit, nécessite une étude approfondie du dossier et son instruction par la commission de garantie au titre du risque politique.

- ✓ **La promesse de garantie:**

La promesse de garantie est délivrée par la CAGEX, après examen de la demande de garantie, elle contient:

→ L'identification de l'opération;

→ Le détail des conditions d'ouverture des risques.

L'obtention de la promesse de garantie est valable trois (03) mois, durant lesquels le contrat commercial couvert peut être mis en vigueur.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Au terme de cette période, si le contrat n'est toujours pas mis en vigueur, la demande peut être réintroduite pour une prorogation d'échéance ou un nouvel examen. Elle indiquera les éventuelles modifications apportées aux conditions contractuelles.

La prise d'effet de la police d'assurance individuelle intervient dès la notification de la mise en œuvre du contrat commercial par l'assurée à l'aide de l'imprimé fourni par la CAGEX.

➤ **Le principe de la garantie assurance individuelle:**

Elle est destinée à couvrir individuellement les contrats de biens d'équipement, de marché de travaux ou d'études dont la durée de crédit est supérieure à un an. La garantie peut couvrir les risques de crédit et les risques d'interruption de marché (ou de fabrication).

➤ **Fonctionnement de la garantie assurance individuelle:**

Le fonctionnement concerne la demande ainsi que la promesse de garantie

5. La demande de garantie:

Pendant la phase de négociation du contrat commercial l'exportateur dépose une demande de garantie auprès de la CAGEX.

L'importance du contrat et du risque à couvrir, compte tenu de la durée de crédit, nécessite une étude approfondie du dossier et son instruction par la commission de garantie au titre du risque politique.

6. La promesse de garantie:

La promesse de garantie est délivrée par la CAGEX, après examen de la demande de garantie, elle contient:

→ L'identification de l'opération;

→ Le détail des conditions d'ouverture des risques.

L'obtention de la promesse de garantie est valable trois (03) mois, durant lesquels le contrat commercial couvert peut être mis en vigueur.

Au terme de cette période, si le contrat n'est toujours pas mis en vigueur, la demande peut être réintroduite pour une prorogation d'échéance ou un nouvel examen. Elle indiquera les éventuelles modifications apportées aux conditions contractuelles.

La prise d'effet de la police d'assurance individuelle intervient dès la notification de la mise en œuvre du contrat commercial par l'assurée à l'aide de l'imprimé fourni par la CAGEX.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Section 04 la couverture du risque de non paiement par l'utilisation d'une couverture bancaire :

1. Le transfert simple

2.1. Définition du transfert simple :

Le transfert simple n'est pas une technique particulière. Il désigne l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations relatives à la documentation nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à sa prise en charge par le transporteur¹.

Dans un transfert simple (ou encaissement simple), le contrat commercial se réalise en deux étapes :

L'exportateur expédie la marchandise et les documents afférents directement à l'adresse de l'importateur.

Le règlement est effectué par l'acheteur en faveur du vendeur².

Ce règlement peut se faire selon trois procédures possibles :

Émission d'un chèque par l'acheteur à l'ordre du vendeur.

Émission d'un chèque par la banque de l'acheteur à l'ordre du vendeur.

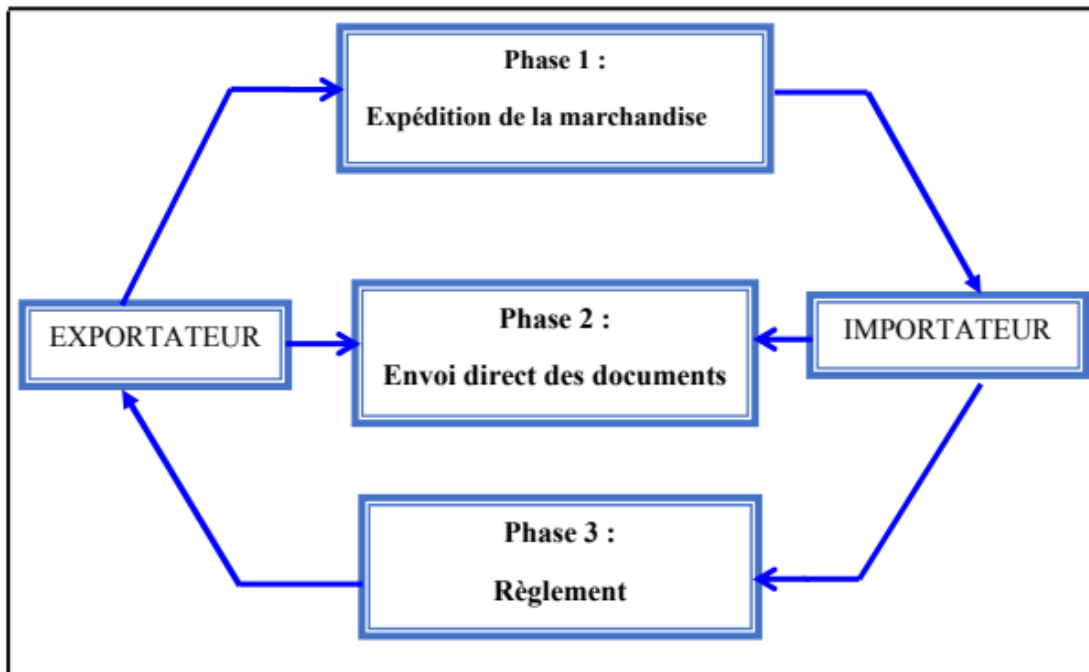
Ordre de paiement exécuté par le circuit bancaire à travers le réseau des correspondants bancaires pour créditer directement le compte du vendeur.

¹ CAUDAMINE (G), MONTER (J), banque et marchés financiers, éditions economica, Paris, 1998, p 241.

² Guide de commerce extérieur, édition Attijariwafa Bank, Maroc, édition 2010, p 28.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Figure 08 : Le déroulement du transfert simple :



Source : Guide du commerce extérieur, Attijariwafa Bank, Maroc, p 29

2.2. Le choix de ce mode de paiement implique :

2.2.1. Pour l'exportateur :

Assumer l'intégralité des risques liés à la présentation de la marchandise à l'expédition et à l'attente du règlement, l'initiative du paiement étant laissée à l'acheteur.

2.2.2. Pour l'importateur :

Prendre possession de la marchandise et effectuer le paiement à sa convenance, sans prendre de risques particuliers.

2.2.3. Pour la banque :

Leur rôle se limite à exécuter les instructions de paiement de l'importateur, conformément aux pratiques des règlements internationaux.

2.3. Avantages et inconvénients du transfert libre

2.3.1. Avantage :

- Simplicité des procédures.
- Coûts modérés.
- Rapidité et flexibilité.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

2.3.2. Inconvénients¹ :

1. Risque de non-paiement puisque l'importateur obtient les marchandises avant de payer.
2. Absence de garanties pour couvrir les risques.

3. La remise documentaire

3.1. Définition :

La remise documentaire, ou encaissement documentaire, est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque reçoit mandat d'un exportateur (vendeur) pour encaisser une somme due par un acheteur contre remise de documents. Les documents de transport sont généralement établis à l'ordre de la banque de l'acheteur ou d'une banque dans le pays de l'acheteur. Ces banques remettent les documents commerciaux et de transport à l'acheteur contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est régie par les Règles et Usances Uniformes (RUU 522).²

3.2. Intervenants dans l'opération de remise documentaire :

Cette procédure implique quatre parties³ :

3.2.1. Le donneur d'ordre :

Le vendeur, qui donne mandat à sa banque, rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.⁴

3.2.2. La banque remettante :

Selon l'article 14 des RUU 600, il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre. La banque remettante se limite à exécuter les instructions données sans assumer de responsabilités en cas de non-respect des instructions, retards, pertes en cours de transmission, qualité des traductions, etc.

3.2.3. La banque présentatrice :

Selon les articles 2 et 9 des RUU 600, il s'agit de la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Elle présente les documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

3.2.4. Le tiré :

Il s'agit de l'importateur (acheteur étranger) à qui la traite doit être faite selon l'ordre d'encaissement.

¹ [Http://www.banqueofalgeria.gov.dz](http://www.banqueofalgeria.gov.dz). Consulté le 04/06/2024 à 17 :41.

² LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, op.cit. p 146.

³ PAVEAU (J) et DUPHIL (F), op.cit. p 356.

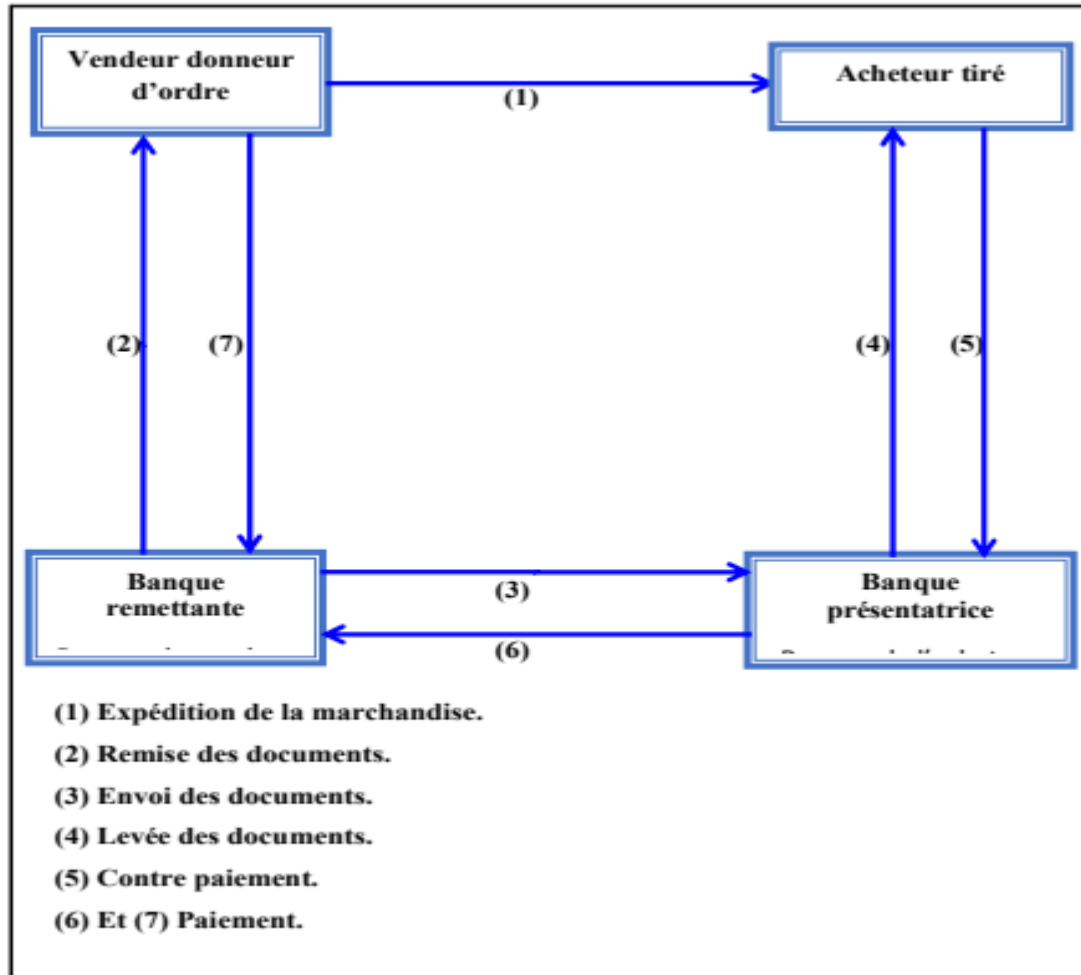
⁴ L'article 2 des règles et usances uniformes 600 (RUU 600) de la chambre de commerce international

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

3.3. Déroulement de la remise documentaire

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

Figure 09 : Déroulement d'une opération de Rem doc :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), Les techniques du commerce international, édition DUNOD, paris, 2007, p134.

3.4. Les types de remise documentaire

La remise documentaire peut se réaliser sous les formes suivantes :

3.4.1. Remise documentaire contre paiement (D/P) :

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, sauf interdiction par des lois ou ordonnances nationales. Cette formule offre une bonne

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

sécurité pour l'exportateur, bien que celui-ci soit toujours exposé au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur¹.

3.4.2. Remise documentaire contre acceptation (D/A) :

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre l'acceptation d'un effet de commerce, payable à une échéance ultérieure. Le tiré prend possession de la marchandise avant la date effective de paiement, pouvant la revendre immédiatement pour se procurer les fonds nécessaires. Le vendeur accorde ainsi un délai de paiement à l'acheteur, recevant en garantie l'acceptation du tiré, à faire valoir à l'échéance².

3.4.3. Remise documentaire contre acceptation et aval :

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement réduite par le donneur d'ordre ou la banque remettante. L'acheteur est alors obligé de payer la somme due à une date précise³.

3.5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

3.5.1. Avantage⁴ :

- L'acheteur doit régler le montant de la remise documentaire à la banque avant de pouvoir prendre livraison de la marchandise.
- Processus flexible et à faible coût.
- Offre une garantie et une couverture contre le risque de crédit.

3.5.2. Inconvénients :

- Insuffisance de garanties pour l'importateur quant à la qualité de la marchandise.
- Faible protection des banques, qui ne s'engagent pas à payer.
- Risque pour l'exportateur en cas de refus de retrait de la marchandise par l'importateur.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation après libération de la marchandise, la seule garantie étant la traite acceptée par l'importateur.
- Risque de non-paiement en cas de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire risque politique.

4. Le crédit documentaire

¹ CHERGUI, (C) : op.cit. p 174

² DESCAMPS (C) et SOICHOT (J), Économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002, P124.

³ Idem.

⁴ SADEG (Abdelkrim), système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, Alger, 2005, p 114.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Pour sécuriser le paiement, les vendeurs peuvent exiger un engagement bancaire irrévocable avant l'expédition de la marchandise. Ce mode de règlement est réputé efficace et sécurisant, bien que ses procédures soient parfois complexes pour certains opérateurs.

4.1. Définition du crédit documentaire :

« Le Credoc correspond à l'engagement d'une banque de payer l'exportateur contre remise de documents qui prouvent que les marchandises ont bien été expédiées ou que les prestations de service ont été effectuées. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise, moyennant remboursement. Par ce mécanisme donc, le vendeur dispose du paiement de ses marchandises dès qu'il a expédié la marchandise et rentré auprès de sa banque les documents commerciaux et de transport demandés »¹.

Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement, donné par une banque émettrice en faveur du vendeur (bénéficiaire), et délivré à la demande et selon les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur, dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement lourde à gérer mais offrant une grande sécurité².

4.2. les parties présentes dans l'opération du Credoc:

Il fait intervenir³:

4.2.1. Le donneur d'ordre :

Il s'agit du destinataire de la marchandise ou du service, qui demande à une banque d'émettre le crédit. Le donneur d'ordre s'engage ainsi conformément à ses instructions, précisant les conditions de réalisation et notamment la présentation de documents spécifiques par le bénéficiaire.

4.2.2. Le bénéficiaire :

C'est la partie en faveur de laquelle le crédit est émis. En contrepartie du paiement, le bénéficiaire doit satisfaire aux conditions stipulées dans le crédit. Il s'agit généralement du fournisseur du bien ou du service.

4.2.3. La banque émettrice :

Cette banque émet le crédit à la demande du donneur d'ordre ou pour son propre compte, et s'engage à honorer le paiement à vue ou à terme sur présentation conforme, c'est-à-dire en accord avec les termes et conditions du crédit et les règles de la pratique bancaire internationale.

¹ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p207.

² LEGRAND (G) et MARTINI (H) : gestion des opérations import-export, op.cit. p 146.

³ Guide de commerce extérieur, op.cit., p 36.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

4.2.4. La banque notificatrice :

Elle notifie le crédit à la demande de la banque émettrice.

4.2.5. La banque confirmatrice :

Elle ajoute sa confirmation au crédit, suite à la demande ou à l'autorisation de la banque émettrice. La confirmation est un engagement définitif d'honorer à vue ou à terme, ou de négocier suite à une présentation conforme.

4.2.6. La banque désignée :

C'est la banque auprès de laquelle le crédit est réalisable, ou toute banque si le crédit est réalisable auprès de toute banque.

4.3. Le déroulement du Credoc

Le Credoc constitue un réel engagement de la banque du client lorsque les documents relatifs à la marchandise ou aux prestations de services sont présentés par le fournisseur à la banque.

Le déroulement du crédit documentaire comprend deux grandes étapes¹ :

4.4. L'ouverture du Credoc :

- L'acheteur demande à sa banque d'émettre un Credoc en faveur du vendeur. Cette demande détaille les caractéristiques et les conditions de réalisation du crédit (selon l'article 13 b, RUU 500).
- À la réception de la demande d'ouverture, la banque émettrice examine la solvabilité de l'acheteur. Après acceptation, la banque émettrice transmet la demande selon la formule normalisée adoptée par la Chambre de commerce internationale.
- La banque notificatrice examine l'opération en fonction du mandat dont elle serait chargée et de l'engagement qu'elle prendrait si elle doit ajouter sa confirmation. La notification consiste à informer le bénéficiaire de l'émission du crédit, en précisant les modalités et conditions de réalisation.
- À la réception des termes de l'ouverture du crédit, le bénéficiaire examine leur teneur pour s'assurer que les conditions du crédit sont réalisables et répondent à ses attentes.

4.5. La réalisation :

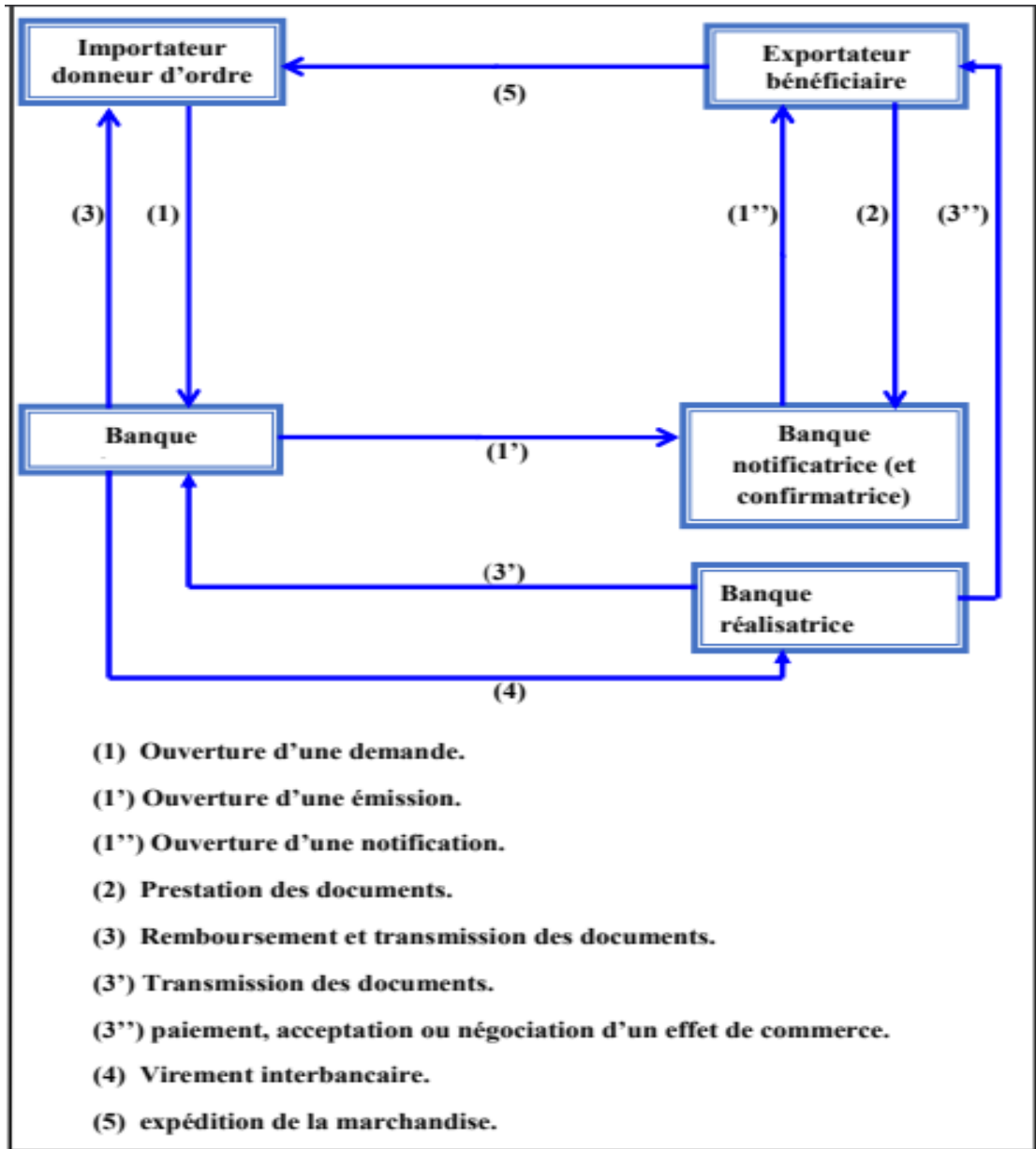
- L'exportateur peut solliciter des modifications auprès de l'acheteur directement, ou par l'intermédiaire de la banque notificatrice (selon l'article 9 d, RUU 500).
- Si les documents sont conformes aux termes du crédit, la banque notificatrice/confirmatrice les envoie à la banque émettrice et procède au paiement, à

¹ LEGRAND (G), MARTINI (H) : gestion des opérations import-export, op.cit. p 176

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

la négociation ou à l'acceptation en faveur du bénéficiaire, selon le mode de réalisation prévu.¹

Figure 10 : Fonctionnement d'une opération de Credoc :



Source : PAVEAU (J), et DUPHIL (F), op.cit. p 363.

4.6. Les différents types de crédit documentaire :

Il existe trois types de crédits documentaires : le crédit documentaire révocable, le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

¹ Guide de commerce extérieur, op.cit., p 42.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

4.6.1. Le crédit documentaire révocable

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être modifié ou annulé par la banque émettrice à tout moment, sans préavis au bénéficiaire. Cependant, cette capacité disparaît dès que les documents sont présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. Cela signifie que le vendeur pourrait se retrouver à devoir obtenir le paiement directement de l'acheteur après avoir expédié la marchandise. Bien que ce type de crédit offre beaucoup de souplesse à l'acheteur, il ne fournit pas une sécurité réelle au vendeur et est donc peu courant.¹

4.6.2. Le crédit documentaire irrévocable

C'est la forme la plus courante de crédit documentaire. Il engage la banque émettrice à payer, à accepter les traites ou à assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit². L'irrévocabilité signifie que le crédit ne peut être modifié ou annulé sans l'accord explicite de toutes les parties impliquées.

Le crédit documentaire irrévocable offre une sécurité de paiement à l'exportateur, mais ce dernier doit prendre certaines précautions³ :

- Vérifier que les termes du crédit correspondent exactement à ses attentes et aux termes du contrat commercial.
- S'assurer de la solvabilité de la banque émettrice et évaluer le risque pays pour éviter les problèmes de transfert de fonds.

4.6.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce type de crédit documentaire inclut l'engagement non seulement de la banque émettrice, mais aussi de la banque notificatrice. Cette confirmation couvre le risque politique, offrant à l'exportateur une garantie totale, à condition qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection à l'exportateur⁴.

4.6.4. Les crédits documentaires spéciaux

Pour répondre aux besoins spécifiques de certaines activités commerciales et industrielles, le crédit documentaire peut être adapté de diverses manières, notamment pour des opérations de négoce, de sous-traitance, de contrats clés en main ou de transactions récurrentes. Parmi les variantes⁵, on trouve :

4.6.5. Crédits revolving

¹ BOUDEROUAIA (M), op.cit., p 60.

² OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005, P.18

³ Guide de commerce extérieur, op.cit., p 38.

⁴ Naji (J), op.cit. p 492

⁵ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, op.cit. p 142

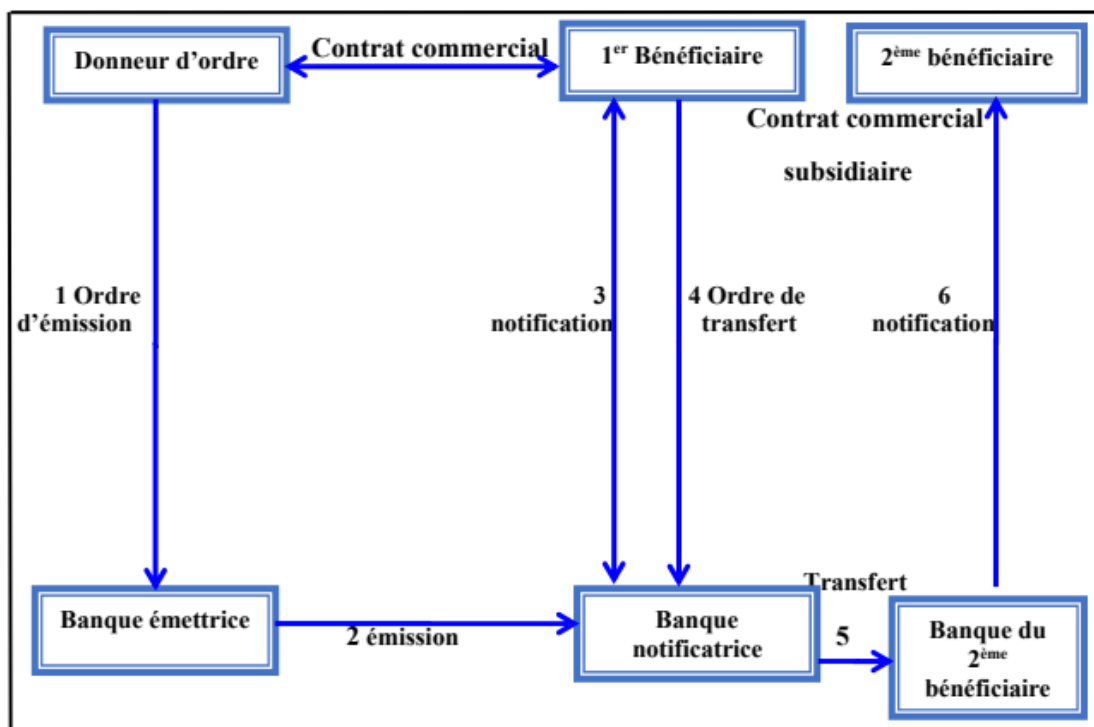
Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Il s'agit d'une forme particulière de crédit documentaire, utilisé pour des opérations régulières avec un même fournisseur ou pour les tranches successives d'un contrat. Chaque utilisation du crédit pour le paiement d'une expédition est limitée par le montant autorisé. Le remboursement par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utilisation. Un intervalle minimum peut être fixé entre deux utilisations successives. Un crédit documentaire revolving est "non cumulatif" si chaque utilisation est limitée à un plafond fixe, et "cumulatif" s'il permet d'ajouter la fraction non utilisée du plafond de la phase précédente. Cette méthode simplifie les procédures et réduit les frais bancaires en ne nécessitant qu'un seul dossier¹.

4.6.6. Crédits transférables

Il s'agit d'un crédit irrévocable qui permet au bénéficiaire initial de désigner un autre bénéficiaire. Ce type de crédit est utilisé lorsque le bénéficiaire initial ne fournit pas lui-même la marchandise, mais délègue cette responsabilité à un autre. Il permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire et constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur, surtout si le crédit est confirmé.²

Figure 11 : Fonctionnement de Credoc transférable :



Source : guide de commerce extérieur, op.cit., p 49.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, op.cit. p 142

² Article 48a des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

4.6.7. Crédits adossés ou back-to-back

Si l'acheteur refuse de transférer le crédit documentaire, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un autre crédit en faveur de ses sous-traitants. Ce second crédit, appelé « crédit adossé »¹, doit être libellé de manière à ce que les documents requis et toutes les conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base).

Les deux crédits sont des opérations distinctes et non juridiquement liées, composant une garantie ouverte par la banque notificatrice en faveur du bénéficiaire. La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé.

4.6.8. Crédit green clause et crédit red clause

- **Crédit red clause** : Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'expédier les marchandises et de présenter ultérieurement les documents requis. La clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.
- **Crédit green clause** : Similaire au crédit red clause, mais l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises. Ce type de crédit comporte moins de risque pour la banque et l'importateur.

4.7. Les modes de réalisation du crédit documentaire

Il existe quatre modes de réalisation² :

4.7.1. Paiement à vue :

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

4.7.2. Paiement différé :

Paiement à l'échéance, la banque émettrice ou confirmatrice s'engage par écrit à payer selon le délai fixé dans l'accord.

4.7.3. Acceptation :

La banque accepte une traite contre les documents, avec la banque émettrice comme tiré et le bénéficiaire comme tireur.

¹ MARTINI (H), DEPREE (D) et CLIEN-CORNE (J), crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, paris, 2007, P.133.

² Article 6b des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

4.7.4. Négociation :

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » sauf si le crédit est confirmé.

4.8. Avantages et inconvénients du crédit documentaire ¹:

4.8.1. Avantages pour l'importateur :

- **Sécurité** : Les fonds sont versés au bénéficiaire après le dépôt des documents prouvant l'expédition d'une marchandise conforme.
- **Délais de règlement** : Possibilité d'obtenir des délais de règlement plus longs auprès des fournisseurs, surtout si le crédit est confirmé par une banque locale.

4.8.2. Avantages pour l'exportateur :

- **Garantie** : Le crédit documentaire constitue un instrument de garantie.
- **Sécurité** : Offre une sécurité suffisante si le crédit est irrévocable, et une sécurité totale s'il est également confirmé.
- **Rapidité et simplicité** : Rapidité de paiement et simplicité de recouvrement des créances à l'étranger.

4.8.3. Inconvénients pour l'importateur :

- **Administration** : Procédures administratives lourdes et complexes.
- **Coût** : Coût important, surtout pour les crédits de faible montant.
- **Commissions** : Paiement des commissions même en cas de non-utilisation.

4.8.4. Inconvénients pour l'exportateur :

1. **Non-conformité** : La non-conformité des documents entraîne la perte de toute garantie découlant du crédit.
 2. **Formalisme** : Formalisme strict dans la vérification des documents.
 3. **Lourdeur** : Lourdeur dans la circulation des documents originaux.
5. **La lettre de crédit stand-by:**

Au fil des décennies, la diversité des utilisations de la lettre de crédit stand-by n'a cessé de croître. Historiquement les lettres de crédit stand-by ont été utilisées aux Etats-Unis pour garantir la bonne exécution des obligations des « buildings contractors » puis pour couvrir le paiement de loyers commerciaux dans les années cinquante sur New York, ensuite dans le

¹ KEBBAB (Kawthar), et SALHI (Sarah), le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, mémoire de master, option : finance et actuariat, ENSSEA, Alger, 2012, p 54.

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

cadre d'opérations immobilières pour couvrir les conséquences financières du retard de livraison d'immeubles ou leur mauvais achèvement, c'est-à-dire le risque de malfaçon.

Des lettres de crédit stand-by ont ensuite été utilisées pour couvrir des opérations de prêts ou d'opérations financières de création ou cession d'entreprises.

On observe aussi d'autres utilisations financières tant en matière de couverture de prêts que de réassurance.

Enfin, de nombreuses opérations de prestations immatérielles se sont couvertes par des lettres de crédit stand-by commercial à l'exportation a pour vocation de couvrir de risque de défaillance de paiement d'un acheteur étranger.

6. La définition et les intervenants de la lettre de crédit stand-by:

6.1. La définition de la lettre de crédit stand-by:

«La lettre de garantie stand-by fait partie des garanties internationales même si elle fait référence aux RUU 500 relatives aux crédits documentaires. Depuis 1999, la lettre de crédit stand-by peut être émise sous RPIS98¹ (ou ISP 98). Les nouvelles règles relatives aux lettres de crédit stand-by sont très adaptées pour les garanties de paiement. Leur usage devrait s'intensifier dans les prochaines années même si pour l'instant les banques sont relativement réticentes à utiliser ISP 98².

6.2. Les intervenants de la lettre de crédit stand-by:

Les intervenants sont les même que ceux du crédit documentaire:

--Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur dans une lettre de crédit stand-by commerciale et le vendeur dans une lettre de crédit garantie;

La banque émettrice/banque de garantie:

C'est la banque du donneur d'ordre qui procède à l'émission de la lettre de crédit stand-by;

-- Le bénéficiaire:

C'est le vendeur dans une lettre de crédit stand-by commerciale et l'acheteur dans une lettre de crédit garantie:

La banque notificatrice:

¹ Règles plus libérales et moins contraignantes que les RUU 500, principalement en matière d'obligations documentaires.

² MARTINI, (Hubert), les exportations, édition DUNOD, p183

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

C'est la banque correspondante de la banque émettrice qui avise le bénéficiaire de l'émission de la lettre de crédit stand-by;

-- La banque confirmant:

C'est la banque qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement additionnel vis-à-vis du bénéficiaire.

7. Déroulement de la lettre de crédit stand-by:

Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties. L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

Demande d'émission d'une lettre de crédit stand-by en faveur du vendeur. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand-by en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.

Emission de la lettre de crédit stand-by. La banque de l'acheteur (banque émettrice) émet la lettre de crédit stand-by selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur ou en direct, en faveur du vendeur.

Notification ou confirmation de la lettre de crédit stand-by. La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmante) notifie la lettre de crédit stand-by au vendeur en y ajoutant le cas échéant, sa confirmation.

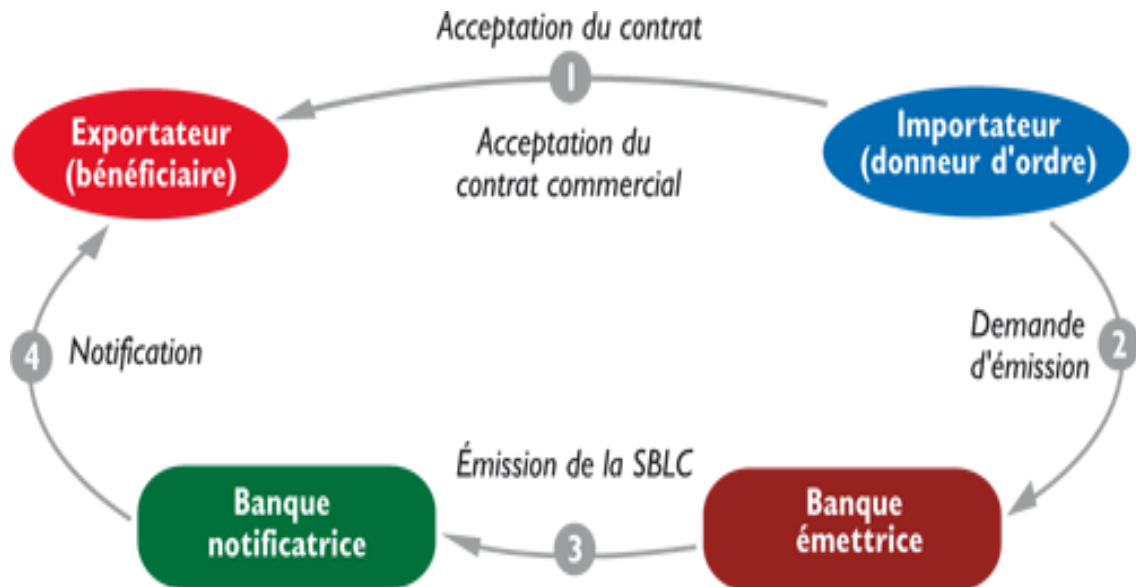
Expédition de la marchandise et règlement au bénéficiaire. Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur qui règle le montant des marchandises livrées. Le bénéficiaire n'a pas besoin de tirer sur la lettre de crédit stand-by car il aura obtenu le paiement direct de la part de son client.

En cas de défaut de paiement de l'acheteur. Le vendeur impayé fait appel de la garantie, sous forme d'une demande signée certifiant que l'acheteur n'a pas rempli ses obligations de paiement. Il y joindra les documents déterminés lors de la lettre de crédit stand-by (prouvant qu'il a bien rempli ses obligations) à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmante) qui après avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit. Si la lettre de crédit est confirmée, le paiement, par la banque confirmante, sera immédiat.

Envoi des documents à la banque émettrice. A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmante) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement, ensuite la banque émettrice se fera rembourser auprès de l'acheteur.

Le schéma qui suit représente le déroulement de la lettre de crédit stand-by.

Figure 12 : schéma de la lettre de crédit stand by:



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

8. La lettre de crédit stand-by, une alternative au crédit documentaire :

8.1. Les points communs:

Tout comme le crédit documentaire, la lettre de crédit stand-by doit mentionner une date de validité.

- De même, elle peut être transférée (si cela est spécifiée dans la rédaction) et confirmée si le bénéficiaire le juge utile; afin de se prémunir du risque pays, du risque d'insolvabilité de la banque émettrice et du risque de non transfert. La confirmation signifie que la banque notificatrice s'engage à payer, en cas d'impossibilité de la banque émettrice à réaliser un transfert.

-- La lettre de crédit peut aussi faire l'objet de tirage partiel.

8.2. Les points divergents:

L'irrévocabilité: contrairement au crédit documentaire, qui peut être révocable ou irrévocable, la lettre de crédit stand-by est par nature « irrévocable ». Ceci signifie que la banque émettrice s'engage à payer, même en cas de défaillance du client.

Une gestion simplifiée: La gestion d'un crédit documentaire peut s'avérer lourde. Dans le meilleur des cas, l'exportateur devra fournir cinq ou six documents au minimum facture commerciale, document de transport, document d'assurance, certificat d'origine, liste de colisage. Il n'est pas rare que dans certains secteurs la grande distribution ou la pétrochimie

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

par exemple sept ou huit documents, voir plus, soient exigés. Pour une lettre de crédit stand-by, la présentation d'un seul document pourrait suffire: l'original de l'attestation de non-paiement, rédigée sur papier et signée par le vendeur; une copie de la facture commerciale, une copie du titre d'expédition. Souvent, et notamment dans les pays anglo-saxons, la présentation documentaire se limite à la seule déclaration de non- paiement.

Le coût: la différence avec le crédit documentaire est évidente. Si la lettre de crédit stand-by n'est jamais mise en jeux, la seule commission perçue coté importateur sera la commission d'ouverture. Il n'y aura ni commission de levée de documents, ni commissions d'irrégularités. Côté bénéficiaire, seule la commission de notification sera perçue et éventuellement celle de confirmation.

-- La jurisprudence concernant la lettre de crédit stand-by est rare et incertaine ainsi que son universalité qui est bien moindre comparée au crédit documentaire.

8.3. Optique des banques vis-à-vis de l'utilisation de la lettre de crédit stand-by:

Les banques font rarement appellent à la lettre de crédit stand-by. Elles optent plutôt pour utilisation du crédit documentaire pour les raisons suivantes :

- La perte de la garantie marchandises;
- Les commissions moindres;
- La crainte d'appels abusifs;
- Le manque de jurisprudence sous RPIS 98;
- Le contrôle anti blanchiment plus difficile.

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

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

Chapitre 02 : la technique de couverture contre le risque de non paiement

Conclusion:

En conclusion, la technique de couverture contre le risque de non-paiement est un aspect essentiel du commerce international. Les entreprises doivent être proactives dans la gestion de ce risque en mettant en place des mesures préventives et en utilisant des outils appropriés tels que les lettres de crédit et les garanties bancaires. Une bonne compréhension des modalités contractuelles, une surveillance attentive de l'exécution des contrats et une collaboration étroite avec les partenaires commerciaux sont autant de facteurs clés pour minimiser les impacts négatifs du non-paiement. En investissant dans des stratégies de couverture efficaces, les entreprises peuvent renforcer leur position sur le marché international et garantir des transactions commerciales sûres et rentables.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Introduction

Dans ce chapitre en défini SOMIPHOS comme étant notre entreprise de choix qui est spécialisée a la production le transfert et exportation du phosphate en se focalisant sur les procédures d'exportation de l'entreprise, Il aborde des aspects essentiels tels que le diagnostic export, l'analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs, la négociation des contrats, et la gestion des risques liés aux impayés. Ce chapitre offre un aperçu détaillé des différentes étapes et départements impliqués dans le processus d'exportation de SOMIPHOS, soulignant l'importance de la préparation et de la gestion efficace des risques pour réussir sur le marché mondial.

SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET L'ORGANISME D'ACCUEIL

SOMIPHOS est une société des mines d'un caractère public économique, spécialisé dans la production et Commercialisation de phosphates vers différente marchés soit interne ou bien externe.

Cette section traite les points suivants :

- _ Présentation de l'entreprise SOMIPHOS
- _ Présentation de la structure de l'organisation

1. Présentation de l'entreprise SOMIPHOS

SOMIPHOS (ex-FERPHOS) est une société des mines de phosphates, elle est autonome de FERPHOS depuis (01-01-2005), c'est une société public économique de production et de Commercialisation de phosphates vers différents marchés soit interne ou bien externe, son capacité de production (CA) est de 1750 millions en 2005, c'est une société par actions SPA au capital de 1.600.000.000,00 DA.

SOMIPHOS comprend :

- _ Mine de Djebel-Onk CDO : est une mine de phosphates située dans la wilaya de Tébessa en Algérie. Elle est l'une des plus grandes réserves de phosphates d'Algérie, avec des réserves estimées à 2,8 milliards de tonnes de minerai à 24 % de pentoxyde de phosphore.
- _ IPA : pour le transport et le camionnage des produits phosphat iques et pour l'exportation du port d'ANNABA par les vaisseaux, leur énergie de stockages est de 120000 tonnes, et leur capacité de camionnages est entre 25000 et 50000 tonnes.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

_ Centre des études et recherches pratiques CERAD: il aide les unités de fabrication a l'absorption et la continuation de la performance globale de l'entreprise. Il commence a 1991 par (L'URA), ensuite il fait la fusion avec le (BEM) bureau des études des mines pour devenir a la fin un CERAD.

Leurs missions sont :

- _ Exécution et préparation les études et les recherches relatives à la mine ;
- _ Aider les centres des activités pour la collection généralement d'une part, et pour atteindre les objectifs fixé de début et actualiser la performance interne de manière efficace et efficience d'autre part

1.1. Fiche d'identité de l'entreprise

Raison Sociale : Société des mines de phosphates
Sigle : EPE SOMIPHOS spa
Année de création : 2005
Siège social : ZHUN II BP 122 Tébessa
Téléphones : 0 37 58 52 83, 0 6 61 36 90 77
Fax : 0 37 58 51 67
E-mail : somiphosdg@gmail.com
Nom du directeur : LEKHAL Mokhtar
Capital : 1 600 000 00, 00 DA
Forme juridique : SPA société par actions
Activités : production et commercialisation de phosphates
Chiffre d'affaire : 11.8 Md DA en 2021
Source : Document interne de l'entreprise.

1.2. Activités et produits ¹

L'activité principale du SOMIPHOS est l'extraction de phosphates du Djebel-Onk, ce dernier est la mine la plus importante de la société, ce qui a une énorme richesse minérale, elle est située à 5 km au sud-ouest de BIR EL ATER, à 90 km de Tébessa et à 350 km du port d'Annaba.

Ces données précédentes permettant au complexe minier du Djebel-Onk de transporter et de distribuer facilement le produit.

Après le nettoyage de ce matériau, les quatre types de phosphates sont adaptés à la demande externe sont les suivants:

- _ La première forme : bpl 63 65 %
- _ La deuxième forme : bpl 66 68 %

¹ Document interne de l'entreprise

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Les quatre types sont classés dans la classification commerciale mondiale.

Les principaux domaines d'utilisation du phosphate sont les suivants:

- _ Industrie agricole lourde ;
- _ Industrie chimique ;
- _ Industrie pharmaceutique ;
- _ Industrie de l'alimentation animale ;
- _ Industrie des détergents ;
- _ Industrie du soufre.

En ce qui concerne les activités de service, elles sont représentées dans les travaux de maintenance, les exportations à l'étranger, le transport des phosphates et les activités de développement.

1.3. Historique

- _ 1962 : l'entreprise est commencée son activité sous la supervision de le BAREM (le bureau algérienne d'exploitation et des études de mines) ;
- _ 06-08-1966 : la nationalisation des ressources, et la naissance de SONAREM ;
- _ 16-07-1983 : les résultats des changements structurels liés à SONAREM donnent une nouvelle naissance de FERPHOS (l'entreprise nationale de fers et phosphates) par un pragmatique administratif statue (n : 441-83) ;
- _ 22-05-1990 : le FERPHOS devint une société par actions SPA avec un capital social de 50.000.000 DA, il est grandi à 300.000.000 DA, ensuite a 1.000.000.000 DA jusqu'au plafond 2.241.000.000 DA en 2004 ;
- _ 08-10-2001 : après l'application du système de l'économie du marché (l'ouverture a le monde extérieur) ; l'entreprise a souscrit un contrat avec un groupe indien (groupe LNM) lequel qui se situer a HOLLAND, ce dernier devint un participant dans la mine de fers de WANZA et BOUKHADRA avec un pourcentage de 70%/0, et le FERPHOS participe avec un pourcentage de 30%/0 dans le nouveau capital de cette association avec l'appellation de ISPAT TEBESSA ;
- _ 2004 : le recommencement de FERPHOS, ce dernier devint se compose de sept entreprises subsidiaires par leurs activités.
- _ SOMIPHOS : il se compose de quatre unités :
 1. La mine de Djebel-Onk

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

2. Le port d'ANNABA (les installations portuaires)
3. Le centre des études et recherches appliquées ;
4. Le centre administratif.

- _ SOMIFIER : la mine de fers à TEBESSA.
- _ SOTRAMINES: entreprise de transport.

1.4. Objectifs de SOMIPHOS¹

A travers son plan de développement, Le SOMIPHOS vise à :

- _ Utiliser efficacement les produits minière en termes d'exportation ;
- _ Gagner des nouveaux clients par la présentation de l'entreprise dans les expositions et les forums internationaux ;
- _ Organisation et développement les structures de maintenance pour améliorer les capacités de production;
- _ Former et améliorer le niveau des travailleurs;
- _ Élever le niveau professionnels et sociales des travailleurs;
- _ Atteindre un excellent taux de profit par la réalisation des objectifs de production en termes de quantité et de qualité;
- _ Soutenir et servir l'économie par la production et la commercialisation de phosphates
- _ Trouver des marchés mondiaux et travailler pour y entrer.

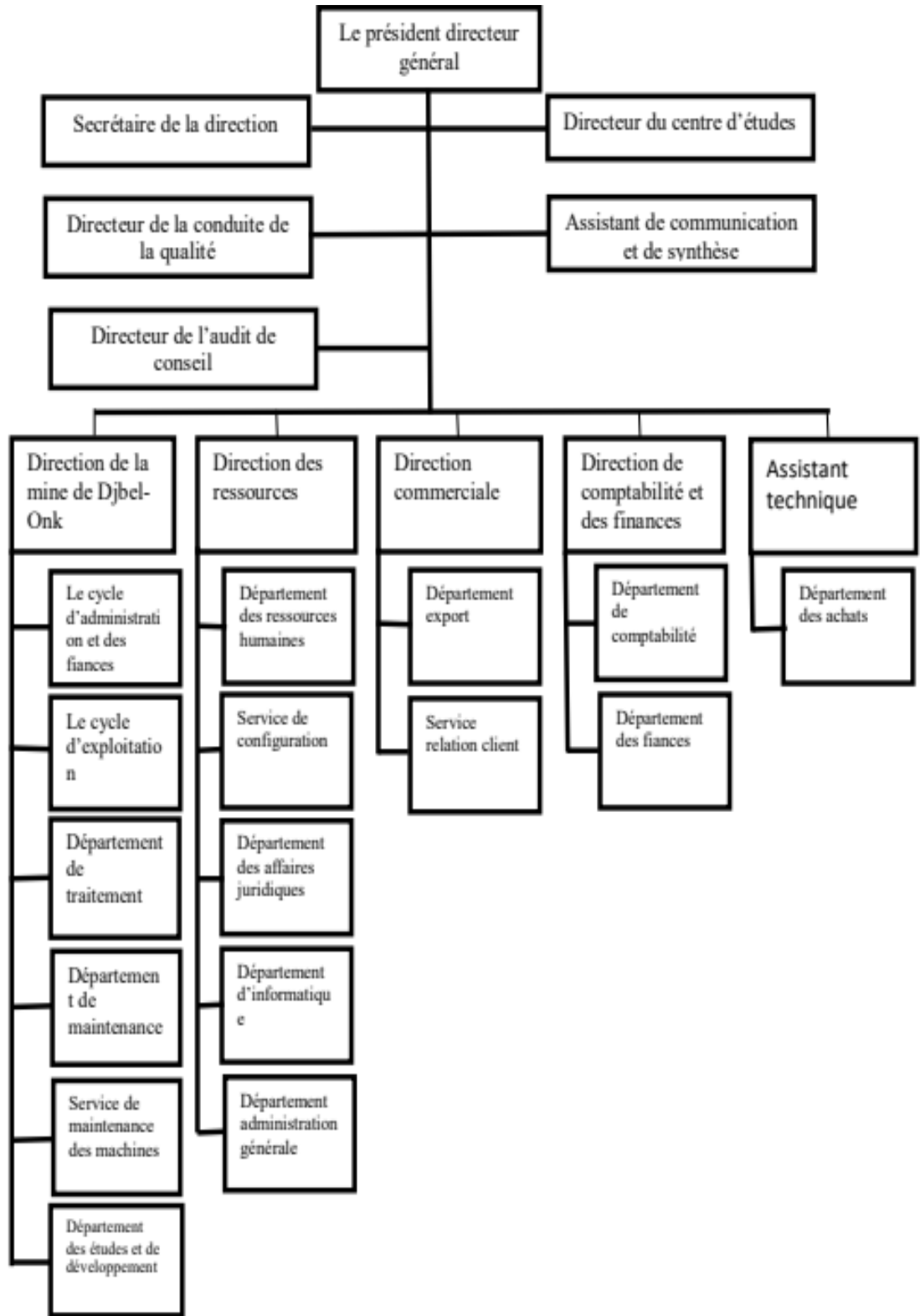
2. Présentation de la structure de l'organisation

2.1. Organigramme général de l'entreprise

¹ Documents internes de l'entreprise

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Figure N°13: l’organigramme organisationnel de la direction générale de SOMIPHOS



Source : Document interne de l’entreprise.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

2.2. Principaux départements, services et ressources humains de l'entreprise

2.2.1. Le PDG « Président Directeur Générale »

C'est le président et le directeur du conseil d'administration, il supervise entièrement la gestion et l'administration de l'entreprise, il représente également la pyramide des responsabilités du SOMIPHOS.

Ses fonctions principales sont les suivants:

- _ Définir les objectifs et les plans ;
- _ Mettre en œuvre les lignes directives du conseil d'administration ;
- _ Application des lois et législations relatives à la gestion de l'entreprise ;
- _ Il a présidé la réunion du conseil de direction et a suivi la mise en œuvre de ses décisions ;
- _ Approuver les stratégies de gestion budgétaire ;
- _ Il est le principal de l'institution à l'étranger.

2.2.2. Le secrétariat

Ce bureau effectue tous les travaux liés au secrétariat, à l'organisation et aux réceptions, il est assisté par le bureau de l'organisation.

2.2.3. Assistant technique

Il a un grade de cadre supérieur, il prépare des dossiers techniques et liée aux activités de suivi des unités de production (mine complexe).

2.2.4. Assistant de la gestion de la qualité

Il supervise et suit le système de gestion de la qualité et de l'environnement, il est le premier responsable de ce système au sein de l'entreprise.

2.2.5. Assistant d'audit et de consultation

Le processus d'audit occupe une place importante dans la stratégie de l'entreprise, il vise à pratiquer la critique et suit les méthodes de performance et d'adéquation aux procédures établies dans le but de réduire les faiblesses et renforcer les forces.

L'assistant d'audit exerce ses fonctions sous la supervision du directeur général, à la fin de chaque étape, l'assistant présente un rapport au directeur.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

2.2.6. Assistant de communication et synthèse

Parmi ses devoirs :

- _ Assurer tous les travaux statistiques ;
- _ Recevoir les rapports annuels relatifs aux unités de production, et préparer un rapport complet de l'institution et le transmettre au directeur général ;
- _ Préparation les résultats annuels ;
- _ Fournir des informations aux organismes externes.

2.2.7. Le directeur du centre des études

Ce centre a pour la réalisation des études au profit de l'entreprise, il est supervisé par le directeur du grade un cadre supérieur, sous l'autorité directe du directeur général.

2.2.8. La direction du marketing

Cette direction est responsable de:

- _ La commercialisation du phosphate selon le programme souligné ;
- _ Agrandir la part du marché;
- _ Etudier les changements environnementaux pour s'y adapter ;
- _ Satisfaire le client par répondant à ses besoins et en tenant compte de ses préoccupations ;
- _ Accueil des délégations internationales et des clients ;
- _ Coordination entre les parties de production ;
- _ Préparer les rapports périodiques et les communiquer.

2.2.9. La direction des finances et de la comptabilité

Cette direction est responsable de l'animation, la coordination et le contrôle de l'ensemble des activités financières et comptables de l'entreprise, ainsi qu'il assiste à la direction générale en matière de finance et de comptabilité, par la fourniture de toutes données nécessaire à la prise de décision.

Elle est responsable de:

- _ Faire différents comptes au niveau de l'organisation ;
- _ La préparation des plans et des résultats périodiques annuels ;

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

- _ Gestion financière, et suivi au niveau des banques ;
- _ Préparer les études nécessaires dans le domaine des finances.

2.2.10. La direction de la mine de DJBAL-ONK

Le secteur minier est la colonne vertébrale de l'entreprise, car elle constitue 70% de chiffre d'affaire du SOMIPHOS, sa richesse en phosphate est estimée à 2 milliards de tonnes. Il possède une usine de traitement capable de produire deux types de phosphate transformé et commercialisé à l'étranger

Sa production annuelle a atteint 2 million de tonnes et le nombre de travailleurs atteint 1405 travailleurs répartis dans 6 départements :

- _ Département du traitement ;
- _ Département d'exploitation ;
- _ Département de maintenance d'usine ;
- _ Département de maintenance mobile ;
- _ Le département de gestion et de développement, il est supervisé par le responsable du bateau.

2.2.11. La direction des ressources

Cette direction est chargée de:

- _ Développer des stratégies dans le domaine de la gestion des ressources humaines dans ;
- _ Assurer l'application du droit du travail;
- _ Préparation de plans de formation et d'emploi et de plans de carrière,
- _ Supervision fonctionnelle des intérêts des utilisateurs des unités de l'institution et coordination entre eux ;
- _ Négociations avec le partenaire social (représentants des travailleurs) concernant les conventions collectives ;
- _ Préparer des rapports périodiques, et les présenter au directeur général ;
- _ Représenter l'institution auprès d'organismes externes.

le directeur des ressources est responsable de superviser la gestion des ressources techniques et humaines.

Il gère les éléments suivants :

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

_ **Département des ressources humaines** : Cette section suit le cheminement de carrière, et organise les différents besoins de l'organisation des travailleurs, ainsi que passe en revue les dossiers des travailleurs actuels pour la retraite, organise et estime les besoins liés à l'emploi et à la formation et à la promotion et la répartition des travailleurs, et pose les fondements de la discipline au sein de Compte des salaires de l'entreprise et des travailleurs.

_ **Service de configuration** : il vise à Développer des formations continues pour les travailleurs, et assurer leur mise en œuvre comme prévu.

_ **Département des affaires juridiques** : il est Intéressé par la résolution de problèmes juridiques liés à la société, et le règlement de différends conflits entre travailleurs et direction dans le cadre de code du travail et résoudre les conflits avec l'extérieur.

_ **Département d'informatique** : il est chargé de

_ Mettre en valeur l'image de l'entreprise dans les salons internationaux ;

_ Collecte d'informations techniques relatives à l'entreprise ;

_ Recueillir et transmettre les informations nécessaires à l'entreprise, qu'elles ; soient internes ou externes à l'organisation ;

_ Transfert d'informations entre différentes unités de l'organisation ;

_ Créer des espaces de communication entre l'institution et ses clients ;

_ Assurer le bon fonctionnement des supports automatisés, des applications, et programmes de technologie et de maintenance dans différentes sections.

_ **Département Administration générale** : sa mission est de Travailler pour fournir les diverses ressources nécessaires à toutes les sections de l'entreprise, s'occuper des relations commerciales ainsi que de la conclusion des contrats étrangers et des contrats avec les clients et les fournisseurs, et de l'organisation d'expositions économique et de séminaires

3. Les procédures d'exportation de SOMIPHOS

Comme toute entreprise commerciale et industrielle, pour SOMIPHOS, spécialisée dans l'exportation de phosphate, l'exportation est un enjeu majeur. Avant de franchir le pas, SOMIPHOS doit absolument évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation au marché mondial.

3.1. Le diagnostic Export

Le diagnostic est un outil d'analyse critique et d'aide à la décision qui permet à l'entreprise d'identifier :

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

3.1.1. Les opportunités :

- Compétences, ressources, savoir-faire.
- L'ancienneté, la notoriété, l'image de spécialisation.
- Changement des habitudes de consommation.

3.1.2. Les menaces :

- Prolifération de la concurrence.
- Développement du marché algérien et sa saturation.
- Présence des firmes multinationales.
- Bureaucratie.

3.1.3. Analyse fonctionnelle

Elle consiste en l'évaluation des grandes fonctions de l'entreprise et met en évidence les ressources qui conditionnent ses forces et ses faiblesses, permettant de mesurer le degré de savoir-faire international de l'entreprise.

- **La fonction production :**
 - Capacité de produire en quantité suffisante et sur une longue période.
 - Adaptation technique des produits avec un surcoût modéré.
- **La fonction financière :**
 - Besoin de fonds de roulement : augmentation des stocks, allongement de la durée de crédit clients, allongement des délais de règlements.
 - Risque financier : risque de non-paiement et risque de change.
- **La fonction marketing :**
 - Maîtrise du marché national et des marchés étrangers.
 - Position par rapport aux principaux concurrents.
 - Politique de communication.
 - Réseaux de vente et image de l'entreprise.
- **La fonction logistique :**
 - Système d'informations et de distribution physique pour acheminer un produit en bon état et dans des délais acceptables jusqu'à l'importateur.

3.2. Analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs

La compétitivité consiste à être capable de faire face durablement à la concurrence, en mettant en évidence les compétences distinctives de l'entreprise sur les marchés et en comparant son expérience et ses capacités aux exigences du marché. L'analyse s'adapte à chaque marché, concernant deux dimensions :

- **Compétitivité technologique :** mesurée par le degré de nouveauté de la technologie utilisée, la capacité d'innovation et d'adaptation aux évolutions technologiques.
- **Compétitivité commerciale :** mesurée par la capacité d'adaptation de l'offre aux marchés visés et par la capacité à surpasser la concurrence sur différentes dimensions du marketing mix (produit, prix, distribution, communication...).

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

3.3. La recherche des clients

Pour chercher de nouveaux clients et conquérir les marchés internationaux, SOMIPHOS utilise les méthodes suivantes :

Les foires et les salons à l'étranger

SOMIPHOS participe régulièrement à des foires et salons internationaux, en s'y préparant de manière minutieuse pour en tirer le meilleur parti. Voici les principales étapes de préparation :

- **Organisation logistique** : Réservation des espaces d'exposition, conception et installation du stand, coordination des déplacements du personnel, réservations d'hôtels et transport des produits d'exposition.
- **Préparation de la documentation** : Envoi d'invitations aux prospects et clients, élaboration de catalogues, fiches techniques des produits, cartes de visite, etc.
- **Relations avec la presse** : Établir des contacts avec les médias et insérer des publicités dans le catalogue de l'exposition.
- **Formation du personnel** : Préparer l'équipe pour animer le stand, accueillir les clients et prospects, et rédiger des offres.
- **Suivi post-événement** : Après l'événement, SOMIPHOS répond à toutes les demandes d'offres ou de documentation reçues pendant la manifestation.

3.3.1. Missions de prospection :

- SOMIPHOS organise des missions collectives ou individuelles pour rencontrer directement les prospects ou divers partenaires selon un planning de rendez-vous serré. Ces missions permettent de comprendre les grandes tendances du marché, de recevoir des conseils de spécialistes, et de pénétrer des milieux professionnels fermés.

3.3.2. Informations économiques et commerciales du client :

- Élaboration et mise à disposition de la clientèle des informations économiques, financières et commerciales sur le client et son pays.

3.4. La négociation du contrat

Avant de négocier un contrat avec un client, SOMIPHOS procède à l'analyse du profil du prospect en vérifiant son registre de commerce, sa carte fiscale et la crédibilité de sa société. La négociation du contrat commence dès la réception du bon de commande d'achat.

3.5. Réception du bon de commande

Une fois que SOMIPHOS reçoit le bon de commande du client, elle ouvre un dossier export en mentionnant le numéro du dossier et la date d'ouverture. Si le paiement s'effectue par crédit documentaire, l'entreprise doit respecter toutes les exigences de l'acheteur mentionnées sur le SWIFT.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

3.6. Etablissement du devis

SOMIPHOS établit un devis après avoir consulté le service production pour la disponibilité des produits. En cas de virement anticipé, elle domicilie la facture définitive.

3.7. Etablissement de la demande de production

Une fois le virement effectué par le client, SOMIPHOS établit une demande de production détaillant les produits. Les remarques comme la date de livraison et la fumigation des palettes sont mentionnées, puis le service export transmet une copie au service production.

3.8. Extraction : Le phosphate est extrait des mines par des méthodes à ciel ouvert ou souterraines.

Broyage et enrichissement : Après l'extraction, le phosphate est broyé et traité pour séparer les impuretés et enrichir le minerai.

Transport vers les installations de traitement :

Transport interne : Le phosphate brut est transporté des mines aux installations de traitement, souvent via des convoyeurs, des camions ou des trains.

Stockage et préparation pour l'exportation :

3.9. Stockage : Le phosphate traité est stocké dans des entrepôts ou des silos en attendant son transport vers les ports.

Conditionnement : Selon les besoins du marché et les spécifications des clients, le phosphate peut être conditionné en vrac ou en sacs.

Transport vers les ports :

3.10. Transport terrestre : Le phosphate est transporté des installations de traitement aux ports via des camions ou des trains spécialement équipés pour ce type de marchandise.

3.11. Chargement : Une fois au port, le phosphate est chargé sur les navires. Cela peut nécessiter des équipements spécialisés pour le chargement en vrac, tels que des convoyeurs, des grues et des systèmes de chargement automatique.

Contrôles douaniers et administratifs : Les formalités administratives et douanières sont effectuées pour assurer que les documents d'exportation sont en règle.

3.12. Procédures en cas de sinistre

SOMIPHOS déclare toutes les créances impayées à l'assureur pour minimiser le sinistre. Le traitement inclut la négociation amiable et, si nécessaire, la procédure judiciaire. L'indemnisation est versée par la CAGEX sous conditions.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Section 02 : Procédures et Evolution Des Exportation de la SOMIPHOS

Comme toute entreprise commerciale et industrielle, pour SOMIPHOS, spécialisée dans l'exportation de phosphate, l'exportation est un enjeu majeur. Avant de franchir le pas, SOMIPHOS doit absolument évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation au marché mondial.

1. Le diagnostic Export

Le diagnostic est un outil d'analyse critique et d'aide à la décision qui permet à l'entreprise d'identifier :

1.1. Les opportunités :

Compétences, ressources, savoir-faire.

L'ancienneté, la notoriété, l'image de spécialisation.

Changement des habitudes de consommation.

1.2. Les menaces :

Prolifération de la concurrence.

Développement du marché algérien et sa saturation.

Présence des firmes multinationales.

Bureaucratie.

2. Analyse fonctionnelle

Elle consiste en l'évaluation des grandes fonctions de l'entreprise et met en évidence les ressources qui conditionnent ses forces et ses faiblesses, permettant de mesurer le degré de savoir-faire international de l'entreprise.

1.1. La fonction production :

Capacité de produire en quantité suffisante et sur une longue période.

Adaptation technique des produits avec un surcoût modéré.

1.2. La fonction financière :

Besoin de fonds de roulement : augmentation des stocks, allongement de la durée de crédit clients, allongement des délais de règlements.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Risque financier : risque de non-paiement et risque de change.

1.3. La fonction marketing :

Maîtrise du marché national et des marchés étrangers.

Position par rapport aux principaux concurrents.

Politique de communication.

Réseaux de vente et image de l'entreprise.

1.4. La fonction logistique :

Système d'informations et de distribution physique pour acheminer un produit en bon état et dans des délais acceptables jusqu'à l'importateur.

3. Analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs

La compétitivité consiste à être capable de faire face durablement à la concurrence, en mettant en évidence les compétences distinctives de l'entreprise sur les marchés et en comparant son expérience et ses capacités aux exigences du marché. L'analyse s'adapte à chaque marché, concernant deux dimensions :

3.1. Compétitivité technologique :

mesurée par le degré de nouveauté de la technologie utilisée, la capacité d'innovation et d'adaptation aux évolutions technologiques.

3.2. Compétitivité commerciale :

mesurée par la capacité d'adaptation de l'offre aux marchés visés et par la capacité à surpasser la concurrence sur différentes dimensions du marketing mix (produit, prix, distribution, communication...).

4. La négociation du contrat

Avant de négocier un contrat avec un client, SOMIPHOS procède à l'analyse du profil du prospect en vérifiant son registre de commerce, sa carte fiscale et la crédibilité de sa société. La négociation du contrat commence dès la réception du bon de commande d'achat.

5. Réception du bon de commande

Une fois que SOMIPHOS reçoit le bon de commande du client, elle ouvre un dossier export en mentionnant le numéro du dossier et la date d'ouverture. Si le paiement s'effectue par crédit documentaire, l'entreprise doit respecter toutes les exigences de l'acheteur mentionnées sur le SWIFT.

CHAPITRE 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

6. Etablissement du devis

SOMIPHOS établit un devis après avoir consulté le service production pour la disponibilité des produits. En cas de virement anticipé, elle domicilie la facture définitive.

7. Etablissement de la demande de production

Une fois le client a effectué le virement de la somme correspondante en devise et après avoir respecté aussi le mode de paiement négocié (paiement anticipé, crédit documentaire ou remise documentaire), SOMIPHOS établit une demande production dont elle détaille les produits par :

Sans oublier de mentionner les remarques comme la date de livraison, la fumigation des palettes, la durée de la DLC ¹ mois ou autre, et toutes autres remarques faites par le client.

Puis le service export transmet une copie au service production ou administration industrielle.

8. Procédures en cas de sinistre

SOMIPHOS est tenu de déclarer toutes les créances impayées afin de permettre à l'assureur de prendre toutes les mesures nécessaires pour minimiser le sinistre. L'enregistrement de la demande d'intervention enclenche un traitement précontentieux du dossier avec le concours du réseau de partenaires de la CAGEX.

8.1. Le traitement du sinistre

Pour traiter un sinistre potentiel, SOMIPHOS doit suivre les procédures suivantes tout en respectant les contraintes :

8.2. La négociation amiable :

Dans cette étape, la CAGEX demande à l'assuré de fournir tous les documents nécessaires pour le recouvrement de la créance afin de rendre plus efficace l'intervention des partenaires de la CAGEX dans le pays de l'acheteur.

En fonction des résultats obtenus, une option de règlement est prise par la CAGEX en accord avec ses partenaires.

La négociation amiable est prioritaire, car elle offre la meilleure chance de recouvrement.

8.3. La procédure judiciaire :

Cette étape est l'ultime recours dans le processus de recouvrement de la créance. On y a recours lorsque les démarches précédentes ont été infructueuses.

¹ DLC : Date limite consommation.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

8.4. Le recouvrement :

Après que l'assuré ait déclaré l'impayé, l'assureur entame toutes les procédures nécessaires à la récupération du montant de l'impayé auprès du débiteur.

8.5. L'indemnisation :

L'indemnisation est assurée par la CAGEX en cas de sinistre.

Quelle que soit l'origine de l'impayé, l'indemnisation suppose :

Le respect des réglementations algériennes et étrangères (pays de l'acheteur ou de destination de la marchandise).

Le respect des obligations contractuelles par l'assuré.

8.5.1. Le délai d'indemnisation :

L'indemnité est versée dans les 60 jours suivant le délai constitutif de sinistre qui est de 2 à 6 mois selon le montant pour les impayés d'origine commerciale, politique, de catastrophes naturelles, ou dus à un non transfert de fonds versés localement par l'acheteur.

8.5.2. La quotité garantie :

La fraction du risque prise en charge par l'assureur est appelée quotité garantie. Elle est fixée à :

80% pour la couverture du risque commercial.

90% pour la couverture du risque politique et assimilé.

En matière de crédit interentreprises : 70%.

9. Évolution des exportations de SOMIPHOS

SOMIPHOS, dans le cadre de la mise en place d'un programme de développement de l'exportation adopté en 2000 et 2001, a misé sur l'élargissement de la gamme de production : phosphate, le renouvellement et la rénovation permanente de l'investissement, la mise en place de normes de qualité ISO 22000, la mise à niveau de l'entreprise aux normes internationales ISO 9001, et la mise en place d'un réseau complet de commercialisation.

SOMIPHOS, exporte toute sa gamme de produits, et de plus en plus, elle augmente ses exportations en pénétrant les marchés mondiaux avec ses divers produits phosphatés.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

10. Les produits exportés

SOMIPHOS exporte tous ses produits en différents formats adaptés aux besoins du marché international. On peut les résumer dans le tableau suivant :

Tableau n°07 : PRODUIT Exporté par SOMIPHOS

PRODUIT	Qualité
La première forme : bpl 63 65 %	Normal
La deuxième forme : bpl 66 68 %	Super

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Section 03 : Étude d'un cas de couverture contre un risque non paiement à l'exportation par la CAGEX

A travers ce développement, nous allons présenter un cas de couverture contre un risque de crédit. Cette illustration a pour but principal d'identifier les principales phases et étapes d'une couverture.

CAS 01 RISQUE COMMERCIAL

1. Présentation de l'opération

La compagnie THERMPHOS demande l'achat d'une quantité de phosphate chez Somiphos. SOMIPHOS ayant un manque d'informations sur cet acheteur, a préféré souscrire une police d'assurance à la CAGEX pour se prémunir du risque de non-paiement.

1.1. Les demandes d'agrément sur les acheteurs

Dans un premier temps, l'exportateur (SOMIPHOS) envoie une demande d'assurance-crédit globale à la compagnie CAGEX, avec des données précises sur : l'acheteur, son pays, le dernier chiffre d'affaires réalisé, les crédits accordés et des informations sur les acheteurs défaillants, suivis des risques à assurer.

Tableau 09 : la demande d'agrément sur l'acheteur

Acheteur	Pays	Produits a exporter	Montant	Mode/délais de paiement	Risques assurés
THERMPHOS	PAYS_BAS	63 65 %	234 MDA	Credoc /30 jour	RC

Source : Construction personnelle d'après les données internes de SOMIPHOS

1.2. Signature du contrat et de la facture

La CAGEX envoie un contrat à signer ainsi qu'une première facture à SOMIPHOS, Celle-ci se compose de frais d'ouverture de dossier, du taux de la prime du risque assuré (1% payé par trimestre pour le risque commercial) et des droits de timbre.

Tableau 10 : Prime à payer par l'exportateur SOMIPHOS.

Rubriques	Montant (DA)
Chiffre d'affaire prévisionnel	234 MILLION
Taux de prime (RC) 0,15%	351000
Frais d'ouverture de dossier	10000
Droit de timbre	40
Prime totale	361040

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Source : Construction personnelle d'après les données internes de SOMIPHOS

Application numérique :

La prime RC = La prime RC = chiffre d'affaires prévisionnel x taux de prime

(234000000 x 0,15%) / Chaque mois

Frais d'ouverture de dossier : 10 000 DA pour chaque client (exportateur) de la CAGEX à l'export.

Droit de timbre : 40 DA par page

Remarque : Remarque : L'État a supprimé la TVA à l'export dans le but d'encourager les exportations.

1.3. L'évaluation du risque

Après avoir accepté les conditions générales et particulières de la police d'assurance globale, SOMIPHOS, signe le contrat et envoie tous les documents sur son acheteur, afin de permettre à la direction d'arbitrage de la CAGEX de mesurer le degré de risque. La direction d'arbitrage possède une base de données sur des acheteurs étrangers et leur solvabilité, et à travers une enquête, elle détermine le chiffre d'affaires avec lequel l'exportateur pourra travailler avec ce client, en donnant un avis favorable ou défavorable. La décision de la direction d'arbitrage sur un acheteur étranger est basée sur trois critères : son historique, sa situation actuelle et ses perspectives de développement.

1.4. Réception d'un rapport d'information commerciale

Après avoir procédé à une enquête sur l'acheteur, la CAGEX envoie à SOMIPHOS, un rapport d'information détaillé sur son client

L'assuré

Numéro de la Police N°14.2.1 /0016/A007

Dénomination : SOMIPHOS

Adresse : TEBESSA, ALG

L'acheteur

Code Acheteur : 01560 /2016

Dénomination : THERMPHOS

Adresse : Amsterdam PAYS_BAS

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Date de Création : 08 /2012

Forme Juridique : Société étrangère non immatriculée au RCS

Capital Social: ////

Effectif : ////

Nature de l'Activité : commerce de gros de produits chimique

Banque de domiciliation : PNB PARIBAS

Données financières et comptable : bilan abrégé, tableau de compte de résultat

SOLVABILITE :

-Appréciation : BONNE

-Paiement : REGULIERS

-Réputation commerciale : REGIONALE

-Incidents enregistrés : IMPAYE REGLE

Appréciation :

Société de taille relativement modeste qui connaît une hausse significative de son volume d'activité accompagnée d'une amélioration de sa rentabilité. L'entrée en affaire sur la base de petits crédits est envisageable.

Cote : 6/10

1.5. Décision d'agrément sur acheteur

L'information recueillie sur l'acheteur (THERMPHOS) étant satisfaisante et motivée par sa solvabilité, la direction a donné un avis favorable total à l'exportateur (SOMIPHOS,) pour travailler avec l'importateur (THERMPHOS) pour un découvert garanti de 234 MDA.

•**Découvert demandé :** 234 MDA

•**Découvert accordé :** 234 MDA

•**Validité :** Du 05/08/2012 au 04/09/2012

•**Durée maximum du crédit :** 30 Jours

•**Délai de paiement :** des réceptions de la facture

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

- **Mode de paiement** : Credoc (payable des la réception de la facture)
- **Risques couverts** : RC (Risque Commercial)
- **Quotités Garanties** : totale
- **Taux de prime** : 0.15 %. Le taux de prime du risque commercial est forfaitaire.

1.6. Gestion d'un sinistre par la CAGEX

SOMIPHOS, a accordé un délai de 30 jours à l'acheteur (THERMPHOS) pour le paiement de sa créance à partir de la date d'expédition de la marchandise. L'importateur étant dans l'incapacité de payer le montant dans les délais, SOMIPHOS, lui a prolongé un délai de 90 jours maximum. Suite à la **faillite** de THERMPHOS, SOMIPHOS, se retrouve avec une créance impayée après les délais.

1.7. Déclaration de menace de sinistre

Après l'écoulement des délais, SOMIPHOS, est dans l'obligation d'informer la CAGEX dans les 60 jours suivants, en joignant la déclaration de menace de sinistre et une demande d'intervention

Tableau 11 : Facture impayée par le client de SOMIPHOS

N° de facture	Date de facturation	Date d'expédition	Date d'échéance	Montant devise	Montant (DA)
N°2.1 /0016/A007	05/08/2012	04/09/2012	03/11/2012	1,8 M Dollar	234 MILLION

1.8. Le recouvrement de la créance

La CAGEX contacte le client de SOMIPHOS afin de recouvrer la créance par tous les moyens possibles (lettre de mise en demeure, demande de paiement). THERMPHOS déclare **faillite**.

1.9. L'indemnisation de l'exportateur

Après l'écoulement des 180 jours, la CAGEX indemnise SOMIPHOS, à hauteur de 80% du découvert garanti. La prime d'indemnisation est calculée comme suit : $(234000000 \times 80\%) - 100\,000 = 187100000$ DA.

Voici donc un exemple pratique illustré à partir des données fournies par le service export de SOMIPHOS. Ce cas a pour but principal de montrer la couverture de risque de non paiement l'exportation par la CAGEX.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

CAS 02 RISQUE POLITIQUE

1. Présentation de l'opération

La compagnie FERTIBIRIA demande l'achat d'une quantité de phosphate chez SOMIPHOS.

SOMIPHOS, ayant un manque d'informations sur cet acheteur, a préféré souscrire une police d'assurance à la CAGEX pour se prémunir du risque de non-paiement.

1.1. Les demandes d'agrément sur les acheteurs

Dans un premier temps, l'exportateur (SOMIPHOS) envoie une demande d'assurance-crédit globale à la compagnie CAGEX avec des données précises sur : l'acheteur, son pays, le dernier chiffre d'affaires réalisé, les crédits accordés et des informations sur les acheteurs défaillants, suivis des risques à assurer

Tableau 12 : la demande d'agrément sur l'acheteur

Acheteur	Pays	Produits a exporter	Montant	Mode/délais de paiement	Risques assurés
FERTIBIRIA	ESPAGNE	63 65 %	293 MDA	T.L/ 90 jour	RP

1.2. Signature du contrat et de la facture

La CAGEX envoie un contrat à signer ainsi qu'une première facture à SOMIPHOS,. Celle-ci se compose de frais d'ouverture de dossier, du taux de la prime du risque assuré (1% payé par trimestre pour le risque commercial) et des droits de timbre.

Tableau 13 : Prime à payer par l'exportateur SOMIPHOS.

Rubriques	Montant (DA)
Chiffre d'affaire prévisionnel	293 460000
Taux de prime (RP) 0,1%	293 460
Frais d'ouverture de dossier	10000
Droit de timbre	40
Prime totale	303 680

Source : Construction personnelle d'après les données internes de SOMIPHOS.

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Detaille de transaction :

SOMIPHOS a envoyer deux navires portant 15000 TONE chacune pour un prix unitaire de 73 dollar par ton la premier navire a quitte le port d ANNABA le mois de janvier 2022 et le deuxième le mois de février 2022.

Au mois de mars le président de la république algérienne a ordonné la rupture de toutes relations politique avec le royaume espagnole on se trouve donc dans un cas de non paiement politique

Application numérique :

La prime RP = chiffre d'affaires prévisionnel x taux de prime

(293460000 x 0,1%) / Chaque mois

Frais d'ouverture de dossier : 10 000 DA pour chaque client (exportateur) de la CAGEX à l'export.

Droit de timbre : 40 DA par page

Remarque : Remarque : L'État a supprimé la TVA à l'export dans le but d'encourager les exportations.

1.3. L'évaluation du risque

Après avoir accepté les conditions générales et particulières de la police d'assurance globale, SOMIPHOS signe le contrat et envoie tous les documents sur son acheteur, dans le but de mesurer le degré du risque par la direction d'arbitrage au sein de la CAGEX.

La direction d'arbitrage possède une base de données sur des acheteurs étrangers et leurs solvabilités, à travers une enquête elle détermine le chiffre d'affaires avec lequel l'exportateur pourra travailler avec ce client, en donnant un avis favorable ou défavorable.

La décision de la direction d'arbitrage sur un acheteur étranger est basée sur 3 critères: son historique; sa situation actuelle et ses perspectives de développement

1.4. Réception d'un rapport d'information commerciale

Après avoir procédé à une enquête sur l'acheteur, la CAGEX envoie à SOMIPHOS un rapport d'information détaillé sur son client

A. L'assuré

Numéro de la Police N°14.2.2 /0025/A0...

Dénomination : SOMIPHOS

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Adresse : TEBESSA, ALG

B. L'acheteur

Code Acheteur : 08640 /2022

Dénomination : FERTIBIRIA

Adresse : Madrid, ESPAGNE

Date de Création : 1962

Forme Juridique : société anonyme

Nom du Dirigeant : Mr FRANCISCO JAVIER GONI

Capital Social: 33673916EUR

Effectif : 500 à 999

Nature de l'Activité : Fabrication de fertiliseur

Banque de domiciliation : BBVA (Banco bilbao vizaya argentaria)

Données financières et comptable : bilan abrégé, tableau de compte de résultat

SOLVABILITE :

-Appréciation : BONNE

-Paiement : REGULIERS

-Réputation commerciale : REGIONALE

-Incidents enregistrés : IMPAYE REGLE

Appréciation :

Société majeur spécialisée dans la production et la distribution d'agrès et de produit chimique qui a connue une croissance significative au fil des années jouent un rôle crucial dans le secteur agricole et industriels en Espagne.

Cote : 8/10

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

1.5. Décision d'agrément sur acheteur

L'information recueillie sur l'acheteur (FERTIBIRIA) étant satisfaisante et motivée par sa solvabilité, la direction a donné un avis favorable total à l'exportateur (SOMIPHOS) pour travailler avec l'importateur (FERTIBIRIA) pour un découvert garanti de 293460000 DA.

- Découvert demandé** : 293460000 DA
- Découvert accordé** : 293460000 DA
- Validité** : Du 01/2022 au 03/2022
- Durée maximum du crédit** : 90 Jours
- Délai de paiement** : A Vue
- Mode de paiement** : TL (transfert libre)
- Risques couverts** : RP (Risque Politique)
- Quotités Garanties** : totale
- Taux de prime** : 0.1 %. Le taux de prime du risque politique est forfaitaire.

2. Gestion d'un sinistre par la CAGEX

SOMIPHOS, a accordé un délai de 90 jours à l'acheteur (FERTIBIRIA) pour le paiement de sa créance à partir de la date d'expédition de la marchandise. SOMIPHOS a accordé un délai de 90 jour a FERTIBIRIA dès janvier 2022 durant ce délai la relation politiques entre l'Algérie (pays exportateur) et l'Espagne (importateur) ont été suspendu suite a ce conflit politique le paiement n' a pas eu lieu et SOMIPHOS c'est trouvé avec une facture impayée(RP) après les délais.

2.1. Déclaration de menace de sinistre

Après l'écoulement des délais, SOMIPHOS est dans l'obligation d'informer la CAGEX dans les 60 jours suivants, en joignant la déclaration de menace de sinistre et une demande d'intervention

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la SOMIPHOS

Tableau 14 : Facture impayée par le client de SOMIPHOS

N° de facture	Date de facturation	Date d'expédition	Date d'échéance	Montant devise	Montant (DA)
N°2.2 /0025/A004	03/01/2022	15/01/2022	14/03/2022	1.95 M DOLLAR	293460000

Source : Construction personnelle d'après des données internes de SOMIPHOS

2.2. Le recouvrement de la créance

La CAGEX contacte le client de SOMIPHOS afin de recouvrer la créance par tous les moyens possibles (lettre de mise en demeure, demande de paiement). FERTIBIRIA impossible d'établir une opération avec les entreprises espagnole des mars 2022.

2.3. L'indemnisation de l'exportateur

Après l'écoulement des 180 jours, la CAGEX indemnise SOMIPHOS à hauteur de 90% du découvert garanti. La prime d'indemnisation est calculée comme suit :

$$(293460000 \times 90\%) = 264114000 \text{ DA.}$$

Voici donc deux exemples pratique illustré à partir des données fournies par le service export de SOMIPHOS. Ces cas a pour but principal de montrer la couverture de risque de crédit (non paiement) à l'exportation par la CAGEX.

Conclusion

Ce chapitre met en évidence l'importance cruciale de la planification, de la préparation et de la gestion du risque de non paiement dans le processus d'exportation de l'entreprise SOMIPHOS. En évaluant sa capacité à exporter, en réalisant un diagnostic approfondi, en analysant sa compétitivité sur les marchés extérieurs, et en négociant avec soin les contrats, SOMIPHOS peut accroître ses chances de succès à l'échelle internationale. La gestion des risques liés aux impayés, illustrée à travers des cas concrets, souligne l'importance de protéger les intérêts de l'entreprise dans un environnement commercial complexe. En somme, ce chapitre offre un aperçu précieux des défis et des opportunités auxquels SOMIPHOS est confrontée dans son activité d'exportation de phosphates.

**CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de la
SOMIPHOS**

La conclusion

La conclusion

Les transactions du commerce international sont des opérations complexes et risquées, en raison notamment des différences linguistiques, des distances géographiques, et d'un ensemble de facteurs économiques, juridiques, politiques, naturels et logistiques. Ces éléments peuvent, de manière directe ou indirecte, entraver le bon déroulement des opérations à l'international. Afin de se prémunir contre ces risques, différentes institutions, telles que la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations), interviennent pour garantir la réussite des transactions commerciales à l'export.

Les risques principaux découlent de la nature même des contrats d'achat, souvent libellés en devises internationales qui ne sont pas celles des pays des acteurs concernés, ainsi que de la mauvaise foi ou de circonstances indépendantes de la volonté des parties prenantes. Le vendeur peut être confronté à un non-paiement de sa marchandise à cause des difficultés de trésorerie de son client, d'événements naturels ou politiques, ou encore du refus de sa marchandise pour des raisons parfois illogiques. L'acheteur, de son côté, risque de recevoir une marchandise non conforme ou d'être impacté par des retards de livraison.

Pour atténuer ces risques, les banques ont mis au point plusieurs techniques, notamment les techniques documentaires telles que les remises documentaires et les crédits documentaires. Ces techniques offrent une plus grande sécurité et garantie pour les différents acteurs du commerce international, assurant au vendeur le paiement à condition de respecter les clauses du contrat, et garantissant à l'acheteur la réception de la marchandise conforme en qualité, quantité, lieu et délai.

Afin de valider ou de rejeter les hypothèses de départ et répondre à la question principale de cette étude, nous avons d'abord effectué un travail de recherche théorique basé sur une revue de la littérature, visant à définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que les risques, garanties et techniques de couverture. Cela nous a permis d'expliquer et d'évaluer ces techniques.

Notre étude pratique s'est déroulée au sein de SOMIPHOS, une entreprise exportatrice de phosphates. Le plan d'action a consisté à analyser les procédures d'exportation utilisées par SOMIPHOS pour mener à bien sa stratégie à l'export. En parallèle, nous avons étudié un cas concret de couverture contre un risque crédit à l'exportation par la CAGEX. Les résultats de nos recherches ont confirmé nos hypothèses de départ.

En conclusion, pour se prémunir contre les risques inhérents au commerce international, les entreprises disposent d'un arsenal de techniques de couverture des risques, couvrant l'ensemble des risques depuis l'insolvabilité jusqu'au risque catastrophique, en passant par le risque de change. Une application rigoureuse de ces techniques permet aux entreprises de se protéger efficacement contre les risques liés aux opérations du commerce international, assurant ainsi leur pérennité et leur succès à l'export.

La conclusion

La bibliographie

Ouvrages

- A. Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006
- BENAMAR, (J.M), techniques du commerce international, Édition TECHNIPLUS, France, 1995
- BOUCHATAL (S) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférent, mémoire DESB, École Supérieure des Banques, Alger, 2003
- CAUDAMINE (G), MONTER (J), banque et marchés financiers, éditions economica, Paris, 1998
- CHAUVIER (Stéphane) : « le contrat international », édition VUIBERT, Paris, 2007
- DESCAMPS (C) et SOICHOT (J), Économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002
- Eiteman et A Stonhill: «Multinational business finance», 10ème édition, USA, 2004
- J Peyrard : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999
- LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005
- Legay : «BTS commerce international», édition NATHAN, Paris, 2011
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, Gestion des opérations Import-Export. Édition DUNOD, Paris, 2008
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), management des opérations de commerce international, 7ème édition, Paris, 2010
- LEGRAND (G), et MARTINI (H) : commerce international, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010
- Legrand G et Martini H : «le petit export», 3ème édition Dunod, Paris, 2009/2010
- LEGRAND G. et MARTINI H : « logistique, contrats, risques et financement », 3ème édition, 2009/10
- LEGRAND G. et MARTINI H. : « Gestion des opérations Import-Export », DUNOD, Paris, 2008
- MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique Financière International, édition ECONOMICA, 7ème édition, Paris, 2001
- MARTINI (H), DEPREE (D) et CLIEN-CORNE (J), crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, Paris, 2007
- MARTINI, (Hubert), les exportations, édition DUNOD
- Muchielli J-L, Mayer T: « Economie internationale », Ed Dalloz, 2005
- NAJI, (J), commerce international : théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005
- Olivier (T), PME des nouvelles approches, édition Economica, Paris, 1998
- Olivier Hassid : «la gestion des risques», 2ème édition Dunod, Paris, 2008
- P D'arvisenet : «finance international», 2ème édition, DUNOD, Paris, 2008
- P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015
- PASCO (C) : commerce international, 4ème édition DUNOD, Paris, 2002
- RAINELLI (Michel) : « le commerce International », 8ème édition LA DECOUVERTE, Paris, 2000
- SADEG (Abdelkrim), système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, Alger, 2005
- T Roncalli : «gestion des risques financiers», economica, Paris, 2004
- Y Métayer et L Hirsch : « Premier pas dans le management des risques», Afnor, 2007

- Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005

Études, mémoires et thèses

1. BOUCHATAL (S) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférent, mémoire DESB, École Supérieure des Banques, Alger, 2003
2. BOUDEROUAIA (M), Analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur, mémoire de Master, École des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015
3. CHERGUI, (C) : Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, faculté de droit de l'université d'Oran, 2013
4. KEBBAB (Kawthar), et SALHI (Sarah), le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, mémoire de master, option : finance et actuariat, ENSSEA, Alger, 2012
5. NEJJAR, (O) : commerce extérieur et le développement au Maroc, mémoire de Master, université des Sciences Juridiques, Maroc, 2010
6. Zourdani (Safia), Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA, mémoire de magistère, Université Mouloud Hammeri, Tizi-Ouzou, 2012

Articles et revues

1. Collections statistiques n° 176, « Évolution des échanges extérieurs des marchandises de 2004 à 2014 », ONS, 2014

Autres documents et guides


1. Guide de commerce extérieur, édition Attijariwafa Bank, Maroc, édition 2010
2. Guide de commerce extérieur.
3. Document interne de l'entreprise

Sites internet


1. <http://www.glossaire-international.com> consulté le 22/03/2017
2. <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 23/03/2017
3. <http://www.cours-de-droit.net/transfert-de-propriete-et-transfert-des-risques-a121603906>. Consulté le 12/10/2017
4. <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056998-CISG-f.pdf>. Consulté le 15/10/2017
5. <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 24/03/2017
6. http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf, Consulté le 29/03/2017
7. www.mataf.net consulté le 20 juillet 2016
8. www.assurance-credit-entreprise.fr, consulté le 29/04/2017
9. www.desjardins.com, consulté le 29/04/2017
10. [Http://www.etudier.com](http://www.etudier.com), consulté le 02/04/2017
11. [Http://www.fr.slideshare.net](http://www.fr.slideshare.net)

Les annexes

Annexe 01

FERPHOS[®] Group	 SOMIPHOS Direction Générale SOCIÉTÉ DES MINES DE PHOSPHATE	فر فوس مجموعة
<u>New Customer Form</u>		
Customer Name (Full Legal Business Name)		
Parent Company (if applicable)		
Year Established (yyyy)		
Form of Business Ownership	Corporation <input type="checkbox"/> Partnership <input type="checkbox"/> Individual <input checked="" type="checkbox"/> Limited Liability Company <input type="checkbox"/>	
Address		
City		
State/Province		
Postal / Zip Code		
Country		
Tel		
Fax		
Email		
Business area		
Bank reference		
No Register of Commerce		
VAT code		
How did you hear about us?		
Feedback about us		
Please give reference of any two people whom we can contact:		
Full Name		
Address		
Contact Number (Phone, email)		

Annexe 02 :

 **COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE GARANTIE DES EXPORTATIONS**
S.P.A. AU CAPITAL DE 3 000.000.000 DA
Adresse : 10, Route Nationale N° 36 Dély-Ibrahim, Alger.
Tél : 021.91.00.48 à 50- Fax : 021.91.00.44/45
CAGEX R.C 00 B 14088 - Matricule Fiscal : 099616239128706- Article d'Imposition : 16232415021 - NIS : 099616230082327

Annexe 2

ASSURANCE CREDIT A L'EXPORTATION
DEMANDE D'ASSURANCE
POLICE INDIVIDUELLE

1. LE DEMANDEUR :

- Nom/ Raison Sociale :
- Adresse :
- Tél : Fax : e-mail :
- Nom/Prénoms du Mandataire Légal :Qualité :
- N° Registre Commerce :
- N° d'Immatriculation Fiscale :
- Domiciliations Bancaires :

1^{er} Banque : Agence :Compte N°:

2^{ème} Banque : Agence :Compte N°:

2. L'ACHETEUR :

Nom / Raison Sociale :

Adresse :

Pays :

Tel : Fax : e-mail :

N° RC Identifiant (Sirène, NIS, ...):

Références Bancaires : Banque (Adresse Complète) : N°Compte

Statut juridique : Public Privé Autre (Préciser).....

S'agit-il d'un acheteur qui vous est affilié, lié ou apparenté ?
Si oui, préciser la nature de la relation

3. L'OBJET DU CONTRAT D'EXPORTATION:

Nature des Biens ou Services exportés :

Nombre d'expéditions :Fréquence des expéditions : / semaine, / mois

Montant du Contrat : (Préciser monnaie)

4. L'ETAT DU CONTRAT :

En projet Conclu

Si conclu : Durée de Réalisation :/mois Date de début d'exécution : JJ/MM/AAAA

NB : Joindre une copie du Contrat.

5. FINANCEMENT DE L'EXPORTATION (LE CAS ECHEANT) :

Nom / Raison Sociale de l'Organisme / Institution de Financement :

Nature du crédit accordé :

Montant du crédit alloué :

INITULÉ	Montants Devises	Contre Valeur en DA
Principal		
Intérêts		
Montant total		

6. MODALITES ET DUREE DE PAIEMENT :

▪ **Mode de Paiement :**

CREDOC REMDOC TRANSFERT LIBRE AUTRE (PRECISER)

▪ **DUREE :**

A VUE AUTRE (PRECISER)

Si CREDOC : Préciser : Nature du CREDOC :

Nom et Adresse de la Banque émettrice :

Y'a t-il des avances ? Oui Non

Si, oui : Préciser Montant ou Pourcentage :

7. CAUTIONS / GARANTIES (LE CAS ECHEANT) :

INTITULE	Organisme émetteur	Montant Devise	Conditions d'exécution
Nature :			

8. RELATIONS ANTERIEURES AVEC L'ACHETEUR :

Avez-vous déjà traité avec cet Acheteur ?

Si oui, Indiquer Chiffres d'Affaires réalisés durant les 03 dernières années :

Année 1 : 200. : DA.

Année 2 : 200. : DA.

Année 3 : 200. : DA.

9. RISQUES A ASSURER :

 RP

(RP) Risque Politique

 RC

(RC) Risque Commercial

 RIM

(RIM) Risque d'Interruption de Marché

10. DECOUVERT DEMANDE (MONTANT A ASSURER) :

11. CONTACTS :

- Chargé du dossier (Nom/ Prénoms) :
- Fonction :
- Tél : Fax : e-mail :
- Signataire de la Police d'Assurance (Nom/Prénoms) :
- Fonction :
- Tél : Fax : e-mail :

Le signataire certifie sincères et véritables les informations rapportées dans la présente demande d'assurance.

Fait à, le

(Cachet et signature)

Annexe 03 :

ARTICLE 1 : OBJET DE LA POLICE/

La présente Police a pour objet de garantir à l'Assuré le non paiement de la créance, objet de l'Exportation dont les caractéristiques figurent en Annexe. La garantie de la Compagnie n'est acquise que lorsque la créance est contractée aux conditions prévues dans ladite Annexe, pour autant que l'Assuré se soit conformé aux obligations mises à sa charge par le contrat d'exportation et que la créance ne fait l'objet d'aucune contestation de la part de l'Acheteur.

ARTICLE 2 : DECLARATIONS DE L'ASSURE/

La présente Police est établie sur la base des déclarations de l'Assuré qui certifie que celles-ci sont conformes aux stipulations des pièces contractuelles en sa possession.

ARTICLE 3 : MONTANT DU CHIFFRE D'AFFAIRES SOUSCRIT /

Le Chiffre d'Affaires Assurable, souscrit au titre de la présente Police, est arrêté à DA, soit DINARS ALGERIENS.

ARTICLE 4 : DECOUVERT GARANTI NON CUMULABLE/

Dans la limite de la quotité garantie, prévue à l'Article 7 des Conditions Particulières, la créance est garantie à hauteur d'un découvert maximum :

• **Risque Commercial :** DA soit, DINARS ALGERIENS.

• **Risque Politique de Non Transfert et de Catastrophe :** DINARS ALGERIENS.

Ces montants constituent, séparément la valeur assurée et l'engagement maximum de la Compagnie, qui ne peut être tenue au delà.

ARTICLE 5 : RISQUE GARANTI/

La Compagnie garantit le Risque Commercial et/ou le Risque Politique tel (s) que mentionné (s), expressément, dans l'Annexe de la présente Police.

Ces risques sont garantis, à condition, qu'ils proviennent de l'un des faits générateurs repris à l'Article 6 ci-dessous.

ARTICLE 6 : FAITS GENERATEURS DE SINISTRE/

En application de l'article 4 des Conditions Générales, sont seuls garantis les non paiements résultant des faits générateurs de sinistres suivants :

6.1. Risque Commercial :

• **Insolvabilité de droit :**

Elle consiste en l'incapacité, régulièrement constatée, de l'Acheteur figurant en Annexe, à faire face à ses engagements, pour autant que cette incapacité résulte d'un acte judiciaire entraînant la suspension des poursuites individuelles et la déchéance du terme, tels que règlement judiciaire et la liquidation des biens ;

- **Insolvabilité de fait :**

Elle résulte d'une situation de fait amenant la Compagnie à conclure qu'un paiement, même partiel de l'Acheteur, devient improbable ;

- **Carence pure et simple du débiteur privé :**

Elle est constatée lorsque **six mois** se sont écoulés à compter de la date d'échéance, initiale ou prorogée, sans qu'un règlement ne soit intervenu de la part de l'Acheteur.

6.2. Risque Politique, de Non Transfert et de Catastrophes:

- Moratoire général édicté par le gouvernement du pays du débiteur ou d'un pays tiers par l'intermédiaire duquel le paiement doit être effectué ;
- Tout autre acte ou décision du gouvernement d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du Contrat d'Exportation ;
- Survenance dans le pays du débiteur, d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles tels que cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique, raz de marée... ;
- Evénements politiques ou difficultés économiques, intervenus hors d'Algérie ou mesures législatives ou administratives prises hors d'Algérie empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le débiteur ou son garant ;
- Défaut de paiement du débiteur lorsque **six mois** se sont écoulés à compter de la date d'échéance, initiale ou prorogée, sans qu'un règlement ne soit intervenu.

ARTICLE 7 : QUOTITE GARANTIE/

Conformément à l'arrêté du 21 Mai 1996 du Ministère des Finances, les quotités garanties au titre de l'assurance sont fixées, comme suit :

- **Risque Commercial :** 80% de la créance garantie ;
- **Risque Politique de Non Transfert et de Catastrophe :** 90% de la créance garantie

ARTICLE 8 : CHAMP D'APPLICATION ET PORTEE DE LA GARANTIE/

1. La garantie de la Compagnie ne couvre que le non paiement des marchandises ou des services fournis par l'Assuré, tels que spécifiés à l'Annexe de garantie de la présente Police et, à la Condition que ce dernier ait respecté, intégralement, ses engagements contractuels vis-à-vis de l'Acheteur.
2. Ne sont pas à la charge de la Compagnie :
 - tout dépassement du découvert garanti,
 - toute exportation n'entrant pas dans la durée de validité de la Police d'Assurance,
 - toute exportation qui ne remplit pas les conditions fixées dans la Police d'Assurance.

ARTICLE 9 : COUT DE LA GARANTIE/

- **9 - 1. Prime:**

La Prime d'Assurance due par l'Assuré au titre de la présente Police est décomptée sur la base du chiffre d'affaire souscrit ; elle est calculée comme suit :

RISQUES	TAUX %	PRIME (HT)
Risque Commercial DA
Risque Politique DA

9 – 2. Frais accessoires:

Les frais accessoires sont décomptés, en sus de la prime, ci-après:

RUBRIQUES	MONTANTS (HT)
Frais d'ouverture de dossier	10 000,00 DA
Frais d'enquête DA
Frais de surveillance 2 Semestre DA
Total DA

9 – 3. Coût de la garantie :

RUBRIQUES	MONTANTS (HT) (DA)
Prime nette DA
Frais accessoires DA
TVA (Exonération note N°277 MF/DGI/DLRF/EF du 11/05/2010)	-
Droits de timbre DA
Total DA

Le montant total de la prime à payer s'élève à DA/TTC, soit, Toutes Taxes Comprises.

Ce montant est payable d'avance, par chèque à l'ordre de la CAGEX ou par virement à son Compte N°00200004004220089463, Agence BEA CODE 004 CHERAGA, avec envoi à la Compagnie d'une copie de l'Ordre de Virement.

ARTICLE 10 : GESTION DE RISQUE : DELAI DE RAPATRIEMENT /

Par dérogation à l'Article 16§2b des Conditions Générales de la Police d'Assurance Individuelle N° 14.2.2/0047/22, le rapatriement des fonds nés des exportations ne doit pas dépasser le délai de 360 jours, à compter de la date d'expédition des biens ou de la date de réalisation des services, sauf autorisation expresse de la Banque d'Algérie, dûment notifiée à la Compagnie

ARTICLE 11 : DELAI CONSTITUTIF DE SINISTRE /

Par dérogation à toutes dispositions contraires des Conditions Générales, le sinistre est constitué, au plus tard, 6 (six) mois après la réception par la Compagnie de la Demande d'Intervention ou Mandat, formulée par l'Assuré conformément aux dispositions de l'Article 12, ci-dessous.

Le sinistre ne devient exigible que si l'Assuré a fourni à la Compagnie toutes les pièces justificatives exigées, en relation avec le non paiement de la créance garantie.

ARTICLE 12 : DECLARATION DE MENACE DE SINISTRE ET DEMANDE D'INTERVENTION /

Lorsqu'en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre, la créance garantie est restée impayée à l'échéance initiale au prorogée, l'Assuré doit faire une déclaration de menace de sinistre dans un délai qui ne peut dépasser 60 (soixante) jours de ladite date.

Toutefois, lorsque les conditions de paiement sont fixées « comptant contre documents », ce délai est ramené à 30 (trente) jours, comptés de la date à laquelle les documents et les marchandises exportées sont parvenus à destination.

Cette Déclaration de Menace de Sinistre doit être accompagnée ou suivie d'une Demande d'Intervention ou Mandat, remise à la Compagnie, au plus tard dans le délai de la Déclaration de Menace de Sinistre.

Le retard de Déclaration de Menace de Sinistre ou la remise tardive de la Demande d'Intervention ou Mandat entraîne la déchéance de la garantie au titre de la police d'assurance.

La Compagnie se réserve le droit d'intervenir dès la Menace de Sinistre si elle l'estime nécessaire, sans que l'Assuré ne puisse s'opposer à cette intervention, sous peine de déchéance.

Les modèles de Déclaration de Menace de Sinistre et de la Demande d'Intervention sont joints en annexe à la présente Police.

ARTICLE 13 : ACHETEUR EN ETAT DE MANQUEMENT /

L'Assuré s'interdit, sans l'accord écrit de la Compagnie, toute livraison ou toute prolongation d'échéance à un Acheteur contre lequel a été ouverte une procédure préventive de faillite ou une procédure analogue à la liquidation des biens ou au règlement judiciaire, ou réputé en état de manquement, c'est-à-dire un Acheteur qui ne s'est pas acquitté de sa dette dans un délai de 30 (trente) jours de l'échéance initiale ou prorogée, sauf accord formel de la compagnie.

ARTICLE 14 : TRANSFERT DE DROIT AUX INDEMNITES /

En application des dispositions de l'article 10 de l'Ordonnance 96-06 du 10 Janvier 1996, relative à l'Assurance Crédit à l'Exportation, le droit aux indemnités, au titre de la Police d'Assurance, est transféré, automatiquement, au profit de la banque ou l'établissement financier ayant financé l'opération d'exportation de l'Assuré.

ARTICLE 15 : DURÉE DE VALIDITE ET PRISE D'EFFET DE LA POLICE /

La présente Police est valable pour une durée de 12 (douze mois). Elle prend effet le ../../.... et expire, de plein droit, le ../../.....

Toutefois, cette durée peut être prolongée, à la demande de l'Assuré, et après accord préalable de la Compagnie, selon des conditions qui seront fixées par Avenant.

ARTICLE 16 : DISPOSITIONS PARTICULIERES /

En application de l'Article 04 Alinéa 02 de l'Ordonnance 96-06 du 10 Janvier 1996 et de l'Article 02 du décret 96 235 du 02 Juillet 1996, il est précisé, en tant que de besoin, que la Compagnie assure le Risque Politique, tel que défini à l'Article 06 des Conditions Particulières de la présente police, pour le compte de l'Etat.

ARTICLE 17 : DISPOSITIONS FINALES /

L'Assuré déclare avoir pris, pleinement, connaissance et accepté toutes les dispositions des Conditions Générales et des Conditions Particulières de la présente Police, incluant tous les avenants subséquents.

Fait à Alger, en deux (02) exemplaires originaux, le/../....

P/L'ASSURE

P/LA COMPAGNIE

ENTRE :

L'ASSURE,

Sise,

Représenté par **Monsieur 0** , en sa qualité de

Ci-après dénommé(e) L'ASSURE,

D'une part,

ET

LA COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE GARANTIE DES EXPORTATIONS - CAGEX - EPE/SPA :

Sise, **10, Route Nationale N°36 - Dély Ibrahim, Alger.**

Représentée par **Monsieur**, en sa qualité de **Président Directeur Général**

Ci-après dénommée **LA COMPAGNIE,**

D'autre part.

Aux Conditions Générales qui précèdent et aux Conditions Particulières qui suivent, il a été convenu arrêté ce qui suit :

Annexe 04 :



COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE GARANTIE DES EXPORTATIONS

S.P.A. AU CAPITAL DE 3.000.000.000 DA

Adresse : 10, Route Nationale N°36 Dely-Ibrahim, Alger.

Tél. : (213) 023.31.21.00 à 02 - Fax : (213) 023.31.20.93/94

R.C 00 B 14088 - Matricule Fiscal : 099616239128706 - Article d'Imposition : 16232415021 - Nis : 0996 1623 00823 27

CAGEX

DIRECTION COMMERCIALE

Au

Alger, le 21/06/2022

OBJET / ACCUSÉ DE RÉCEPTION/FACTURE.

Cher Client,

Nous avons l'honneur d'accuser réception de votre demande d'assurance, datée du *21/06/2022* et vous remercions de la confiance que vous avez bien voulu placer en notre Compagnie.

En réponse, nous vous prions de noter que votre dossier Police d'Assurance est enregistré par nos services

sous le numéro :

14.2.2/005 /22

Pour nous permettre un bon suivi, nous vous demandons de rappeler ce numéro dans toutes vos correspondances à venir.

Par ailleurs, nous vous informons que les frais mis à votre charge par notre grille tarifaire sont fixés comme suit:

Frais d'ouverture de dossier	10 000,00 DA
Frais d'Enquête / Arbitrage	14 300,00 DA
T.V.A (19%)	0,00 DA
Droit de timbre	40,00 DA
TOTAL (T.T.C)	24 340,00 DA

Soit (en Toutes Taxes) : VINGT QUATRE MILLE TROIS CENT QUARANTE DINARS ALGÉRIENS .


Ces frais sont payables d'avance par chèque à l'ordre de la CAGEX ou par virement à son compte BEA N°00200090900906011442 - Code 090 Dely-Ibrahim - Alger.

Veuillez agréer, Cher Client, l'expression de nos salutations distinguées.

P/ LA COMPAGNIE

N.B / A NE PAS COMPTABILISER

Annexe 05 :

 CAGEX	COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE GARANTIE DES EXPORTATIONS S.P.A. AU CAPITAL DE 2.000.000.000 DA Adresse : 10, Route Nationale N° 36 Dély-Ibrahim, Alger. Tél. : (213) 023.31.21.00 à 02 - Fax : (213) 023.31.20.93/94 R.C 00 B 14088 - Matricule Fiscal : 099616239128706 - Article d'Imposition : 16232415021 - NIS : 099616230082327
	ASSURANCE CREDIT EXPORT DECLARATION DE MENACE DE SINISTRE N° SIN.2.2/0000/AN POLICE INDIVIDUELLE

1 - L'ASSURE :

CODE	<table border="1"><tr><td>WILAYA</td><td>SOCIETE</td></tr><tr><td>31</td><td>0004</td></tr></table>	WILAYA	SOCIETE	31	0004
WILAYA	SOCIETE				
31	0004				

POLICE	CB	CP	NP	AN
	14.2	2	0047	22
DU AU				

2 - L'ACHETEUR :

CODE :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

3 - L'IMPAYE :

FACTURES						Observations
Numéro	Date de facturation	Date d'expédition	Date d'échéance	Montant en Devises (Préciser Monnaie)	Montant Impayé	

4 - MOTIF ET FAIT GENERATEUR DU SINISTRE:

Insolvabilité Carence de Paiement Politique Autre (Préciser)

5 - DEMARCHES EFFECTUEES (joindre justificatifs):

--

6 - SURETES/ GARANTIES DE PAYEMENT : OUI NON

Si OUI : Préciser nature :

7 - DEMANDE D'INTERVENTION : OUI NON

Si OUI, Veuillez joindre à la présente Déclaration la Demande d'Intervention - MANDAT, suivant modèle annexé à votre Police d'Assurance.

Si NON, la demande d'intervention doit être adressée à la Compagnie, au plus tard, dans le mois qui suit l'expiration du délai prévu pour la Déclaration de Menace de Sinistre.

Fait à, le

P/L'ASSURE
(Nom du Signataire et Cachet de la Société)

Annexe 06 :

DEMANDE D'INTERVENTION -MANDAT-

Le Créancier :
Dont le siège social se trouve à :
Algérie.
Représenté par **Monsieur** :
Sa (fonction) :

Donne mandat total et irrévocable à la **C.A.G.E.X.** Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations SPA, 10 route Nationale Dely-Ibrahim, Alger, Algérie, en vue de recouvrer, en son nom sa créance :

Auprès du débiteur :
Adresse:

Pour un montant de
Et

- d'engager toute action en justice en recouvrement de cette créance ;
- de consentir toutes compétences et juridictions, même en dernier ressort ;
- de conclure, de plaider, de transiger, de concilier ;
- demander et accorder tout délais ;
- choisir, constituer, désigner, révoquer, tous experts, tous hommes de loi (Avocats, Avoués, Arbitres, Huissier) et des procédures ;
- former toutes demandes en déclarations de redressement ou liquidation judiciaires, agir en conséquence ;
- former toute opposition, faire toutes inscriptions ou saisies, faire toutes productions à ordre, formuler toutes constations, réquisition, en donner mainlevée ;
- recevoir et signer toutes décharges ;
- acquiescer, retirer et faire exécuter toutes décisions émanant des juridictions ;
- recevoir et remettre toutes sommes d'argent ainsi que toutes pièces, à quelque titre que ce soit ;
- agir en revendication de marchandises pouvant permettre le recouvrement de la créance ;
- signer tous registres et mandats ;
- généralement faire tout ce qui sera nécessaire à l'intérêt de cette action.

Fait à Alger

Le Créancier doit écrire de sa main
« Bon pour pouvoir »
sa signature et son cachet.

Annexe 07 :

AS

**CONDITIONS PARTICULIERES
DE LA POLICE INDIVIDUELLE**
Référence:5-1/AICT
**Ventes de biens et prestations de services payables à
court terme**

Police N° 14.2.2/00../..

L'ASSURE :

.....

La Police est régie par l'Ordonnance N° 96-06 du 10 janvier 1996, relative à l'Assurance Crédit à l'Exportation et ses textes d'application, ainsi que par toutes modifications subséquentes et le droit commun des contrats.

Elle est délivrée sous la forme écrite rendant nulles et non avenues toutes conventions orales s'y rapportant.

ANNEXE DES GARANTIES
POLICE N° 14.2.2/00../..

(La présente annexe fait partie intégrante de la Police)

1 - L'ASSURE:

- Code Assuré:
- Raison sociale:
- Tél : Fax:
- R.C N° :
- Références Bancaires:
- Compte N° :

2 - L'ACHETEUR:

- Code:
- Nom ou raison sociale :
- Adresse :
- Tél : Fax :
- Références bancaires :

3 - LE CONTRAT DE VENTE:

- Objet du contrat :
- Quantité: /
- Montant:
- Rythme des expéditions :
- Délai de paiement:
- Validité :
- Mode de paiement:

4 - CHIFFRE D'AFFAIRES SOUSCRIT :

- soit, DINARS ALGERIENS.

5- CONDITIONS DE PAYEMENT :

- Autres conditions : //

6- DECOUVERT GARANTI NON CUMULABLE:

- **Risque Commercial** : DA soit, DINARS ALGERIENS.
- **Risque Politique de Non-Transfert et de Catastrophe** : DA soit, DINARS ALGERIENS.

7-TAUX DE PRIME : RC% RP ... %

Fait à Alger, en deux (02) exemplaires originaux, le .././....

La table des matières

<i>Les dédicaces</i>	4
<i>Les remerciements</i>	5
<i>La liste des schémas</i>	8
<i>La liste des tableaux</i>	9
<i>La liste des abréviations</i>	10
<i>Le sommaire</i>	12
<i>Introduction générale</i>	<i>a</i>
<i>Chapitre 1 : généralité sur le commerce extérieur</i>	1
Section 01 : Présentation du commerce extérieur	1
1. Le Commerce Extérieur	1
1.1. Définition du Commerce Extérieur	1
1.2. Les Importations	Error! Bookmark not defined.
1.3. L'exportation	2
2. Les théories du commerce extérieur	2
2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	2
2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	3
2.3. La théorie HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)	3
2.4. Paradoxe de W. Léontief	3
2.5. La théorie de l'écart technologique :	3
2.6. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)	4
2.6.1. Les Services de la CCI	5
2.6.2. Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	5
2.7. Le Contrat de Commerce International	5
2.7.1. Définition du Contrat Commercial International	6
2.7.2. L'Offre Commerciale	6
2.7.3. Conséquences du Contrat de Commerce International	6
2.7.4. Les Clauses du Contrat de Vente International	7
3. Les Incoterms :	9
3.1. Définitions des Incoterms :	9
3.1.1. Identification des incoterms :	10
3.1.2. Rôles des Incoterms :	12
3.2. Les différentes méthodes de classification des Incoterms :	15
3.2.1. Classification selon le type de vente :	15
3.2.2. Classification par famille :	15
3.2.3. Classification par mode de transport	15
3.3. Le choix de l'Incoterm :	16
3.4. Les limites des Incoterms :	16
Section 02 : Les instruments de paiement à l'exportation :	17
1. Les instruments de paiement	17
1.1. Le chèque	17
1.1.1. Définition du chèque :	17

1.1.2.	Les intervenants :	17
1.1.3.	Avantages et inconvénients du chèque :	18
1.2.	Le virement bancaire	19
1.2.1.	Définition du virement bancaire :	19
1.2.2.	Modalités pratiques du virement bancaire :	20
1.3.	Les effets de commerce	21
1.3.1.	L'escompte sur un effet de commerce :	21
1.4.	Le billet à ordre :	21
1.4.1.	Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :	22
1.5.	La lettre de change :	22

Section 3 : Les techniques de financement du commerce extérieur **25**

1.	Les techniques de financement à court terme	25
1.1.	Les crédits de préfinancement	25
1.1.1.	Définition	25
1.1.2.	Caractéristiques :	26
1.1.3.	Avantages et inconvénients :	26
1.2.	Les crédits de mobilisation de créances nées à l'étranger	26
1.2.1.	Définition :	26
1.2.2.	Caractéristiques :	26
1.2.3.	Objectifs de l'opération de la MCNE :	27
1.3.	L'avance en devise	27
1.3.1.	Définition	27
1.3.2.	Caractéristiques de l'avance sur devise :	27
1.4.	L'affacturage international :	28
1.4.1.	Définition :	28
1.4.2.	Caractéristiques :	28
1.4.3.	Avantages et inconvénients :	28
2.	Les modalités de financement à moyen et long terme :	29
2.1.	Le crédit fournisseur:	30
2.1.1.	Définition :	30
2.1.2.	Caractéristiques :	30
2.1.3.	Avantages et inconvénients :	31
2.2.	Le crédit acheteur :	31
2.2.1.	Définition :	31
2.2.2.	Le déroulement du crédit acheteur	33
2.2.3.	Avantages et inconvénients du financement par l'acheteur	33
2.3.	Comparaison entre le crédit acheteur et le crédit fournisseur	34
3.	Les alternatives de financement à moyen et long terme :	34
3.1.	Le crédit-bail international ou leasing	34
3.1.1.	Définition du leasing	35
3.1.2.	Caractéristiques	35
3.1.3.	Fonctionnement du leasing	35
3.1.4.	Avantages et inconvénients du crédit-bail	36
3.2.	La confirmation de commande	37
3.2.1.	Définition	37
3.2.2.	Déroulement de l'opération de confirmation de commande	37
3.3.	Le forfaitage (forfaiting)	38
3.3.1.	Définition	38

3.3.2.	Caractéristiques du forfaitage _____	38
3.3.3.	Le déroulement de l'opération de forfaitage _____	39
3.3.4.	Avantages et inconvénients du forfaitage _____	40
Section 03 : les risques liés aux opérations d'exportation : _____		42
1.	Définition du risque _____	42
2.	Les différents risques liés aux opérations de commerce extérieur _____	42
2.1.	Les risque pays _____	42
2.1.1.	Le risque politique _____	42
2.1.2.	Le risque de carence de l'acheteur public _____	42
2.1.3.	Le risque de catastrophes naturelles _____	42
2.1.4.	Le risque de non-transfert _____	43
2.1.5.	Le risque de marché _____	43
2.2.	Le risque de change _____	43
2.2.1.	La position de change _____	43
2.2.2.	Position de change de transaction _____	43
2.2.3.	Position de change de consolidation _____	43
2.3.	Les types de risque de change _____	44
2.3.1.	Risque de change de transaction _____	44
2.3.2.	Risque de change commercial _____	44
2.3.3.	Risque de change financier _____	44
2.3.4.	Risque de change économique _____	44
2.3.5.	Risque de change comptable _____	44
2.3.6.	Risques associés au crédit documentaire _____	44
2.4.	Risque de non-paiement (risque de crédit) _____	45
2.4.1.	Risques liés à la remise documentaire _____	45
2.4.2.	Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur _____	46
2.4.3.	Risque juridique _____	46
2.4.4.	Le risque technologique _____	47
2.4.5.	Le risque concurrentiel _____	47
2.4.6.	Les risques liés aux produits _____	47
2.4.7.	Le risque lié à la distribution (transport) _____	47
2.4.8.	Les risques liés à la propriété intellectuelle _____	47
2.4.9.	Les risques liés à l'éthique _____	48
Chapitre 2 : la technique de couverture contre le risque de non paiement _____		49
Section 1: Le Risque de Crédit (Risque de Non-paiement) _____		49
1.	Définition du Risque de Non-paiement _____	49
2.	L'Origine du Risque _____	50
2.1.	L'Origine Commerciale _____	50
2.2.	L'Origine Politique _____	50
2.3.	L'origine économique _____	50
2.4.	L'origine bancaire _____	50
3.	Évaluation du risque de non-paiement _____	50
3.1.	La répartition du chiffre d'affaires _____	50
3.2.	Les caractéristiques de l'acheteur _____	50
3.2.1.	L'ancienneté du client : _____	51
3.2.2.	La localisation : _____	51
3.2.3.	Le statut : _____	51

3.2.4.	L'échéance de paiement _____	51
3.3.	La mesure du risque _____	51
3.3.1.	La mesure du risque à partir de la relation avec les clients _____	Error! Bookmark not defined.
Section 2 : Les techniques de gestion du risque de non-paiement _____		55
1.	Les méthodes de gestion du risque de non-paiement _____	55
2.	La prévention du risque _____	55
2.1.	La prévention par l'information _____	55
2.1.1.	Information sur le risque pays _____	55
2.1.2.	Information sur le risque commercial _____	56
2.1.3.	La rédaction de l'offre et du contrat _____	56
2.2.	La couverture du risque par l'assurance-crédit _____	57
2.2.1.	Les opérateurs de l'opération _____	57
2.2.2.	Les courtiers _____	57
2.2.3.	Les sociétés d'assurance de crédit _____	57
2.2.4.	Le cadre de l'assurance-crédit pour les courants commerciaux _____	57
2.2.5.	Le chiffre d'affaires découvert _____	57
2.2.6.	Les risques couverts _____	58
2.2.7.	La quotité garantie _____	58
2.2.8.	Les exclusions _____	58
2.2.9.	Le fonctionnement des polices globales _____	59
3.	Le transfert du risque _____	59
3.1.	Le recours aux banques _____	59
3.2.	La garantie de paiement _____	59
3.3.	La lettre de crédit « stand-by » _____	59
3.4.	Le recours aux sociétés d'affacturage _____	59
4.	L'auto-couverture _____	60
4.1.	La gestion d'une situation d'urgence _____	60
4.2.	La gestion de la quotité non garantie _____	60
4.3.	Le choix de l'auto-couverture pour des raisons financières _____	60
5.	Les méthodes internes à l'entreprise _____	60
5.1.	Le management du risque et la relation client _____	60
5.1.1.	Réflexion méthodologique _____	60
5.1.2.	Critères pour l'évaluation du risque commercial _____	60
6.	Étapes du management de la relation client _____	61
6.1.	Mise en place du dossier client _____	61
6.2.	Fixation des plafonds d'engagement _____	62
6.2.1.	Situation concurrentielle _____	62
6.2.2.	Risque pour l'entreprise _____	62
6.3.	Choix des modalités de gestion du risque _____	62
6.4.	Traitement des incidents de paiement _____	62
6.4.1.	Dans le cadre de la relation client _____	62
6.4.2.	Par un tiers extérieur à l'entreprise _____	62
6.4.3.	Par un recours contentieux _____	63
Section 03 : La transmission du risque de non paiement sur un organisme financier: _____		64
1.	Assurance-crédit: _____	64
1.1.	La définition de l'assurance-crédit: _____	64
1.2.	La typologie de l'assurance-crédit: _____	64

1.2.1.	L'assurance-crédit privée: _____	64
1.2.2.	Assurance-crédit publique : _____	65
1.3.	Les exportations assurables par la CAGEX : _____	65
1.3.1.	Les risques couverts: _____	66
1.3.2.	Les risques exclus: _____	66
1.4.	Les conditions de l'assurance-crédit: _____	67
1.4.1.	Garanties accordée par l'assurance-crédit: _____	67
1.4.2.	La période de couverture: _____	67
1.4.3.	Les modalités d'indemnisation des sinistres: _____	67
1.4.4.	Les primes de l'assurance-crédit: _____	68
1.5.	Le paiement des primes de l'assurance-crédit: _____	68
1.5.1.	Les modalités de calcul des primes de l'assurance-crédit: _____	68
1.5.2.	Les produits de l'assurance-crédit: _____	69
2.	La police d'assurance prospection, foires et expositions: _____	69
3.	La police crédit acheteur : _____	69
4.	La police globale: _____	69
4.1.1.	Le principe de la garantie de l'assurance globale: _____	69
4.1.2.	Le fonctionnement de la garantie de l'assurance globale: _____	70
5.	La demande de garantie: _____	72
6.	La promesse de garantie: _____	72

Section 04 la couverture du risque de non paiement par l'utilisation d'une couverture

bancaire : _____		73
1.	Le transfert simple _____	73
2.1.	Définition du transfert simple : _____	73
2.2.	Le choix de ce mode de paiement implique : _____	74
2.2.1.	Pour l'exportateur : _____	74
2.2.2.	Pour l'importateur : _____	74
2.2.3.	Pour la banque : _____	74
2.3.	Avantages et inconvénients du transfert libre _____	74
2.3.1.	Avantage : _____	74
2.3.2.	Inconvénients : _____	75
3.	La remise documentaire _____	75
3.1.	Définition : _____	75
3.2.	Intervenants dans l'opération de remise documentaire : _____	75
3.2.1.	Le donneur d'ordre : _____	75
3.2.2.	La banque remettante : _____	75
3.2.3.	La banque présentatrice : _____	75
3.2.4.	Le tiré : _____	75
3.3.	Déroulement de la remise documentaire _____	76
3.4.	Les types de remise documentaire _____	76
3.4.1.	Remise documentaire contre paiement (D/P) : _____	76
3.4.2.	Remise documentaire contre acceptation (D/A) : _____	77
3.4.3.	Remise documentaire contre acceptation et aval : _____	77
3.5.	Avantages et inconvénients de la remise documentaire _____	77
3.5.1.	Avantage : _____	77
3.5.2.	Inconvénients : _____	77
4.	Le crédit documentaire _____	77
4.1.	Définition du crédit documentaire : _____	78

4.2.	les parties présentes dans l'opération du Credoc: _____	78
4.2.1.	Le donneur d'ordre : _____	78
4.2.2.	Le bénéficiaire : _____	78
4.2.3.	La banque émettrice : _____	78
4.2.4.	La banque notificatrice : _____	79
4.2.5.	La banque confirmatrice : _____	79
4.2.6.	La banque désignée : _____	79
4.3.	Le déroulement du Credoc _____	79
4.4.	L'ouverture du Credoc : _____	79
4.5.	La réalisation : _____	79
4.6.	Les différents types de crédit documentaire : _____	80
4.6.1.	Le crédit documentaire révocable _____	81
4.6.2.	Le crédit documentaire irrévocable _____	81
4.6.3.	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé _____	81
4.6.4.	Les crédits documentaires spéciaux _____	81
4.6.5.	Crédits revolving _____	81
4.6.6.	Crédits transférables _____	82
4.6.7.	Crédits adossés ou back-to-back _____	83
4.6.8.	Crédit green clause et crédit red clause _____	83
4.7.	Les modes de réalisation du crédit documentaire _____	83
4.7.1.	Paiement à vue : _____	83
4.7.2.	Paiement différé : _____	83
4.7.3.	Acceptation : _____	83
4.7.4.	Négociation : _____	84
4.8.	Avantages et inconvénients du crédit documentaire : _____	84
4.8.1.	Avantages pour l'importateur : _____	84
4.8.2.	Avantages pour l'exportateur : _____	84
4.8.3.	Inconvénients pour l'importateur : _____	84
4.8.4.	Inconvénients pour l'exportateur : _____	84
5.	La lettre de crédit stand-by: _____	84
6.	La définition et les intervenants de la lettre de crédit stand-by: _____	85
6.1.	La définition de la lettre de crédit stand-by: _____	85
6.2.	Les intervenants de la lettre de crédit stand-by: _____	85
7.	Déroulement de la lettre de crédit stand-by: _____	86
8.	La lettre de crédit stand-by, une alternative au crédit documentaire : _____	87
8.1.	Les points communs: _____	87
8.2.	Les points divergents: _____	87
8.3.	Optique des banques vis-à-vis de l'utilisation de la lettre de crédit stand-by: _____	88

CHAPITER 03 : la gestion de risque lié au cas de non paiement au sein de SOMIPHOS 90

SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET L'ORGANISME D'ACCUEIL 90

1.	Présentation de l'entreprise SOMIPHOS _____	90
1.1.	Fiche d'identité de l'entreprise _____	91
1.2.	Activités et produits _____	91
1.3.	Historique _____	92
1.4.	Objectifs de SOMIPHOS _____	93
2.	Présentation de la structure de l'organisation _____	93
2.1.	Organigramme général de l'entreprise _____	93
2.2.	Principaux départements, services et ressources humains de l'entreprise _____	95

2.2.1.	Le PDG « Président Directeur Générale » _____	95
2.2.2.	Le secrétariat _____	95
2.2.3.	Assistant technique _____	95
2.2.4.	Assistant de la gestion de la qualité _____	95
2.2.5.	Assistant d'audit et de consultation _____	95
2.2.6.	Assistant de communication et synthèse _____	96
2.2.7.	Le directeur du centre des études _____	96
2.2.8.	La direction du marketing _____	96
2.2.9.	La direction des finances et de la comptabilité _____	96
2.2.10.	La direction de la mine de DJBAL-ONK _____	97
2.2.11.	La direction des ressources _____	97
3.	Les procédures d'exportation de Somiphos _____	98
3.1.	Le diagnostic Export _____	98
3.1.1.	Les opportunités : _____	99
3.1.2.	Les menaces : _____	99
3.1.3.	Analyse fonctionnelle _____	99
3.2.	Analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs _____	99
3.3.	La recherche des clients _____	100
Les foires et les salons à l'étranger _____ 100		
3.3.1.	Missions de prospection : _____	100
3.3.2.	Informations économiques et commerciales du client : _____	100
3.4.	La négociation du contrat _____	100
3.5.	Réception du bon de commande _____	100
3.6.	Etablissement du devis _____	101
3.7.	Etablissement de la demande de production _____	101
3.8.	L'opération d'emportage _____	Error! Bookmark not defined.
3.9.	L'opération de scellement _____	Error! Bookmark not defined.
3.10.	L'opération de mise à quai _____	101
3.11.	Procédures en cas de sinistre _____	101

Section 02 : Procédures et Evolution Des Exportation de la SOMIPHOS _____ 102

1.	Le diagnostic Export _____	102
1.1.	Les opportunités : _____	102
1.2.	Les menaces : _____	102
2.	Analyse fonctionnelle _____	102
1.1.	La fonction production : _____	102
1.2.	La fonction financière : _____	102
1.3.	La fonction marketing : _____	103
1.4.	La fonction logistique : _____	103
3.	Analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs _____	103
3.1.	Compétitivité technologique : _____	103
3.2.	Compétitivité commerciale : _____	103
4.	La négociation du contrat _____	103
5.	Réception du bon de commande _____	103
6.	Etablissement du devis _____	104
7.	Etablissement de la demande de production _____	104
8.	Procédures en cas de sinistre _____	104
8.1.	Le traitement du sinistre _____	104
8.2.	La négociation amiable : _____	104

8.3.	La procédure judiciaire :	104
8.4.	Le recouvrement :	105
8.5.	L'indemnisation :	105
8.5.1.	Le délai d'indemnisation :	105
8.5.2.	La quotité garantie :	105
9.	Évolution des exportations de Somiphos	105
10.	Les produits exportés	106

Section 3 : Étude d'un cas de couverture contre un risque non paiement à l'exportation par la CAGEX **107**

CAS 01	RISQUE COMMERCIAL	107
1.	Présentation de l'opération	107
1.1.	Les demandes d'agrément sur les acheteurs	107
1.2.	Signature du contrat et de la facture	107
1.3.	L'évaluation du risque	108
1.4.	Réception d'un rapport d'information commerciale	108
1.5.	Décision d'agrément sur acheteur	109
1.6.	Gestion d'un sinistre par la CAGEX	110
1.7.	Déclaration de menace de sinistre	110
1.8.	Le recouvrement de la créance	110
1.9.	L'indemnisation de l'exportateur	110
CAS 02	RISQUE POLITIQUE	111
1.	Présentation de l'opération	111
1.1.	Les demandes d'agrément sur les acheteurs	111
1.2.	Signature du contrat et de la facture	111
1.4.	Réception d'un rapport d'information commerciale	112
1.5.	Décision d'agrément sur acheteur	114
2.	Gestion d'un sinistre par la CAGEX	114
2.1.	Déclaration de menace de sinistre	114
2.2.	Le recouvrement de la créance	Error! Bookmark not defined.
2.3.	L'indemnisation de l'exportateur	Error! Bookmark not defined.