

## Les Risques en Commerce International

Opter pour opérer dans le monde du commerce international n'est pas facile. En effet, plusieurs risques peuvent être parcourus en effectuant les opérations à l'international, parmi ceux-ci on peut mettre en évidence : **Le risque de change, le risque de non paiement (appelé aussi le risque de crédit), le risque commercial, le risque politique, le risque catastrophique, le risque liés aux conflits commerciaux, le risque de fabrication (dit aussi le risque technique) et les risques liés au transport.** Par la suite on va essayer de définir chaque type des risques cités au dessus et essayer de proposer des méthodes afin d'éviter le risque en question.

**Le risque de change** : c'est un risque important auquel sont confrontées toutes les entreprises qui participent au commerce international, toutes les sociétés qui ont des filiales de groupes multinationaux. Ce type de risque est lié à la variation du cours d'une devise, par rapport à la monnaie de référence utilisée par une entreprise ou un établissement bancaire, entre la date de l'engagement et la date du règlement financier, autrement dit, ce risque est lié à la volatilité des devises sur le marché des changes. Le risque de change résulte d'activités économiques donnant lieu à facturations en devise. Il s'agit par exemple d'opérations commerciales ou des prestations de services à l'exportation ou à l'importation. Ce risque peut se produire en raison de divers facteurs et sur de brèves périodes. Lorsqu'une transaction est fondée sur une devise étrangère, une telle fluctuation peut représenter un risque important (ou une chance, si la fluctuation du change dans le cours des transactions est favorable), qui doit être bien compris et bien géré. On peut dire que La notion de risque de change est intimement liée à la notion de position. Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent des opérations commerciales en devises. De nos jours Le risque de change a complètement disparu entre la plupart des pays européens qui ont adopté l'euro comme monnaie d'échange. Néanmoins, il reste bien présent en ce qui concerne les échanges avec les autres pays. Pour une entreprise, le risque de change peut naître bien avant la conclusion d'un contrat. A titre d'exemple, une société d'export qui facture en devise, le risque de change apparaît dès la parution du catalogue. Banque et entreprises doivent donc mettre en place un système d'information performant et définir une politique de change afin de préciser, par exemple, le montant à partir duquel elle se couvrira ou la perte qu'elle sera prête à assumer ou encore l'absence de couverture sur certaines devises .

A l'international il ya deux facteurs à prendre en considération :

- **La société qui possède des filiales à l'étranger :**

Il s'agit d'une exposition liée au fait que la maison mère possède des filiales dans des pays disposant d'une autre monnaie.

Les échanges de flux entre filiales ou succursales, les remontés de capitaux, tout ceci entraîne une forte exposition au risque de change.

- **Cours de change et concurrence :**

Il existe également un autre risque de change à prendre en compte même s'il ne semble pas toucher directement l'entreprise.

En effet, dans le cas par exemple d'un exportateur qui souhaiterait être réglé dans sa monnaie, **des variations de cours pourront affecter la compétitivité** de ses produits en les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers suivant que la devise baisse ou monte par rapport à la monnaie nationale de l'exportateur.

L'importance de l'influence ce de risque crée la nécessité de le gérer. La couverture de risque de change consiste à réduire ou à annuler le risque lié à la position de change de l'entreprise en utilisant des méthodes internes ou en transférant le risque à des organismes externes (banques et assurances). En effet, pour supprimer ou réduire le risque de change plusieurs possibilités se proposent, tel que se couvrir sur le marché des changes à terme, pour un contrat de change à terme, l'exportateur donne l'ordre à sa banque d'acheter ou de vendre des devises disponibles ou livrables à une date déterminée à un cours fixé à l'avance, ou encore prendre une police d'assurance du risque de change dans les courants d'affaire, pour ce faire l'exportateur doit déclarer à l'assureur son chiffre d'affaires prévisionnel à l'export pour une période donnée, et dans la devise choisie. L'assureur détermine la prime et fixe un cours de change garanti. A l'échéance des différentes factures, il est constaté soit une perte de change (dans ce cas, vous êtes indemnisé) soit un gain de change (vous reversez ces gains à l'assureur). L'exportateur dispose d'une autre possibilité, dans le but de se protéger contre le risque de change, qui consiste à facturer dans sa monnaie nationale chose qui est souvent refusé par l'importateur vu que l'exportateur n'est pas en position de force.

**Le risque de non paiement (risque de crédit) :** A l'international le risque de non paiement est multiplié. Il consiste à que les clients des entreprises exportatrices n'exécutent pas leurs obligations, en tout ou partie. Ce risque se présente lorsqu'un laps de temps sépare les exécutions des obligations des différentes parties : le vendeur supporte les coûts au fur et à mesure de la fabrication du produit alors que l'acheteur ne paie qu'après la livraison avec un certain délai de paiement. Après l'exécution de la prestation, le risque fondamental est le non-paiement qui peut être lié à deux types de facteurs :- **le risque commercial ou de défaillance de l'acheteur** qui est lié à la solvabilité

et/ou au comportement du débiteur (client ou banque du client). Exemple : non-paiement ou paiement partiel, faillite, ...

Et **-Le risque politique** qui consiste à la survenance d'évènements indépendants de la volonté du client qui empêchent le paiement (catastrophe naturelle, changement politique, guerre, boycott du pays de l'acheteur ou à l'égard du pays de l'acheteur ...).

Les facteurs à considérer par l'exportateur pour analyser les risques de non paiement sont : la nature de l'entreprise (l'acheteur), la Situation financière de l'acheteur (s'in s'agit d'un nouvel acheteur, client régulier, distributeur, filiale ou société affiliée), La réputation de l'acheteur en termes de respect des obligations (locales et internationales), etc.

Face à ce risque fondamental, il est conseillé aux entreprises qui effectuent des opérations à l'international d'évaluer le degré de risque auquel elles sont confrontées car un paiement non réalisé peut remettre en question la pérennité de l'entreprise et par la suite choisir une couverture appropriée. Parmi les stratégies que l'exportateur peut adopter afin de réduire ou limiter ce type de risque on pourra citer le paiement anticipé qui est un mode de paiement supposant de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée. Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur, en plus la réglementation des changes de nombreux pays interdit ce type de contrat. Il pourra aussi choisir le paiement ex-usine qui consiste à exiger que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement. Ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas. Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives. Il pourra également opter pour le crédit documentaire, la remise documentaire avec aval, avoir recours à certains types d'assurances ou d'options de garantie de paiement tel que la SMAEX ou encore le factoring.

**Le risque - pays : risque né de la situation du pays importateur qui se décompose en risque politique, risque catastrophique et risque de non-transfert** : Le risque est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se

produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité.

Le **risque pays** se définit comme les risques résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise. Il s'agit des risques liés aux affaires dans un pays ou une région donnée. Il y a par exemple la possibilité que le permis d'importation ou d'exportation soit révoqué, qu'une guerre ou de l'agitation civile éclate, ou que la libre circulation de l'argent soit perturbée en raison d'un contrôle du change, d'un boycottage ou d'un moratoire de paiements internationaux. Pour les exportateurs qui font des affaires à l'étranger, cette catégorie comprend le risque d'expropriation par un gouvernement étranger. L'évaluation du risque-pays est très importante pour l'exportateur qui fait des affaires dans un pays à risque élevé, où les risques ou les pertes pourraient découler des gestes ou des circonstances politiques comme l'agitation civile, la guerre, une crise économique ou la restriction de la circulation du change étranger ou des paiements internationaux. Outre l'évaluation du risque-pays, l'exportateur devra aussi tenir compte de la stabilité politique et économique globale, de la solidité des institutions démocratiques, des tendances au protectionnisme, de même que de facteurs économiques de base comme la croissance du PIB, l'inflation et le chômage. L'analyse du risque-pays s'avère délicat vu le grand nombre de facteurs et la complexité en cause, afin de bien cerner ce type de risque il est conseillé aux exportateurs de demander l'opinion d'experts auprès des organismes gouvernementaux, des banques, des agences de crédit et d'autres sources. Le risque politique ou risque-pays est probablement plus important pour les entreprises qui font les affaires dans des parties moins connues et moins stables du monde.

**Le risque catastrophique :** On désigne par risque catastrophique celui qui résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

**Le risque de non-transfert :** c'est un risque lié à la pénurie de devises dans le pays de l'acheteur ou l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger décidée par les autorités. C'est le risque le plus important auquel un exportateur puisse être confronté. Avant même de s'assurer de la capacité d'un débiteur à respecter ses engagements, il est essentiel de vérifier que le pays dans lequel il réside n'est pas exposé au risque de non transfert. Dans ce cas, bien que le débiteur soit parfaitement solvable et désireux d'honorer ses engagements, aucune sortie de devises ne sera possible suite à une insuffisance de liquidités.

Afin de se prémunir contre le risque politique il est recommandé de ne pas exporter dans une région donnée jusqu'à obtenir l'assurance nécessaire (contre le risque politique si celui-ci s'avère être élevé) et les moyens d'atténuation des risques auprès des fournisseurs de services de financement des exportations. Il est également conseillé d'établir une liste des événements imprévus et des actions que l'entreprise peut mettre en œuvre s'ils surviennent et aussi d'établir un système de surveillance au travers de la presse des événements d'ordre politique qui affectent le pays. Des organismes privés organisent ce type de veille, vous permettant de découvrir les troubles potentiels dès que possible et de réagir au plus vite en vue de réduire les pertes au maximum.

**Le risque commercial** : Au niveau du risque commercial on peut parler de deux choses, notamment du risque d'annulation de la commande : c'est le risque de fabrication, c'est-à-dire l'annulation de la commande alors que la production a été lancée, et du Risque de non paiement alors que la créance est exigible ,comme nous l'avons expliqué avec plus de détail dans le paragraphe ayant pour titre le risque de non paiement ,c'est le risque de défaillance au niveau financier de l'acheteur du fait de difficultés de trésorerie, de mauvaise volonté de l'importateur ou d'une décision d'un Tribunal (règlement judiciaire, dépôt de bilan, etc.). Les facteurs à considérer par le vendeur (l'exportateur) concernant ce type de risque sont les suivants : Le montant et la perte éventuelle si l'expédition n'est pas acceptée par l'acheteur, La valeur de l'expédition, le type de biens (périssables ou non), la Probabilité pour que l'expédition soit refusée, etc.

**Le risque de fabrication (risque technique)** : Ce risque provient de l'incapacité technique du vendeur de s'acquitter de ses obligations. Se définit par l'empêchement pour l'assuré, en raison d'un fait générateur de sinistre, de fabriquer les biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés et, plus généralement, de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles. Ce type de risque se situe entre la signature du contrat commercial et la fin des obligations Contractuelles.

**Les risques liés au transport** : parmi lesquels on peut envisager : **le risque de non livraison** (perte ou vol de la marchandise), **le risque de détérioration de la marchandise** (du a un mauvais emballage par exemple) **et le risque de livraison en retard par rapport au délai prévu.**

On peut également parler des **risques liés aux conflits commerciaux** notamment Les conflits liés à l'accès au marché qui peuvent avoir pour origine des obstacles tarifaires ou non tarifaires. Ces derniers sont très nombreux et diversifiés : les restrictions quantitatives unilatérales ou bilatérales, les normes de toutes nature et les mesures liées aux marchés publics. On peut aussi parler des conflits qui sont liés à la défense commerciale, c'est-à-dire, lorsque l'État propose des mesures de sauvegarde s'il juge que des importations peuvent désorganiser ses marchés intérieurs ou porter atteinte à la production nationale.