

UNIVERSITE D'ORLEANS
INSTITUT D'ADMINISTRATION
DES ENTREPRISES



INSTITUT SUPERIEUR
DE GESTION ET DE COMMERCE
DE CASABLANCA



MASTER spécialité « FINANCE ET CONTROLE DE GESTION »

MEMOIRE D'INITIATION A LA RECHERCHE

**MODES DE PAIEMENTS ET
FINANCEMENT A L'INTERNATIONAL**

Elaboré par :

Mr. Adil AKLI
Mr. Hicham ZEROUANI
Mlle. Kenza ROKI CHAOUI
Mr. Med Amine KAROUACHI
Mr. Mehdi FARID
Mr. Youssef ER-RAGIAB

Sous la direction de : MR. Habib KHATTAB

Année universitaire 2008-2009

Nous témoignons tous nos remerciements, notre reconnaissance et notre gratitude aux chères personnes, qui ont contribué de près ou de loin, de par leur courtoisie et soutien et qui ont accepté de nous orienter et de nous apporter leur assistance et leur aide inestimable durant la période de préparation de ce mémoire de fin d'étude.

Nous citons entre autre *MR. Chaker HAOUET*, responsable de la formation et tous les amis et chers collègues qui n'ont épargné aucun effort pour enrichir le contenu de ce modeste travail.

La réussite d'un travail de mémoire exige un esprit imprégné d'abnégation ; une construction identitaire que l'étudiant ne peut faire tout seul. Il lui faut l'appui et l'assistance d'un accompagnateur qui sache être « ressource » pour lui et, tel un bon « coach », sache être l'entraîneur du champion en lui, alors toutes notre gratitude et nos sincères remerciements à *Mr. Habib KHATTAB*, qui par son encadrement, ses conseils qu'il n'a cessé de nous prodiguer, ses réflexions et sa constante disponibilité nous a permis d'enrichir davantage le contenu de ce travail.

Nous tenons aussi à exprimer toute notre gratitude à nos familles, à l'UNIVERSITE D'ORLEANS-ISGC (corps professoral, staff administratif) et à nos chers collègues étudiants qui par leur sympathie et simplicité vont rester toute notre vie gravés dans nos cœurs.

Il est de tradition dans l'apprentissage à l'ISG commerce en partenariat avec l'Université d'Orléans, dans le cadre du Master 2 en « finance et contrôle de gestion », de rédiger à la fin de la formation un mémoire portant sur un thème en corrélation avec une des disciplines étudiées en cours de cursus.

L'objectif du mémoire est de procéder à une synthèse mettant en œuvre des savoirs et savoir-faire relatifs aux enseignements suivis au cours de la formation d'une part et prendre le pli dans l'exercice des travaux de recherche suivant les règles scientifiques d'autre part.

Pour obéir à cette règle et mettre à profit notre année d'investissement intellectuel, nous avons entrepris cette démarche en se posant la question de savoir sur quoi réfléchir?

De par notre passé professionnel et avec la « précieuse » formation reçue à L'ISG Commerce cette année, nous nous sommes orientés vers les modes de paiement et financement à l'international.

On a parlé dans ce travail d'un coté de l'évolution du commerce international et modes de paiement (première partie) et d'un autre coté des moyens de financement du commerce international (deuxième partie).

Notre réflexion portera donc sur l'incidence des modes de paiement et moyens de financement des PME/PMI.

Nous avons reçu dans cette démarche l'accord du corps enseignant et particulièrement du Responsable de mémoire et chargé du Master en Sciences de gestion de l'Université d'Orléans.

Nous tenons à préciser que nos travaux ont été réalisés sur la base des investigations au sein de certaines entreprises de la place, et pour des raisons de confidentialité, nous nous limiterons à ne parler que des faits sans citer des indices de stratégie ou de fonctionnement opérationnel de ces établissements. Nous nous sommes basés également sur des ouvrages (voir bibliographie) et des articles de presse spécialisée.

Des efforts ont été réalisés en termes de compréhension et d'interprétation et nous sommes persuadés que vous trouverez dans cette étude des réponses à certaines de vos interrogations à ce sujet.

LISTE DES ABREVIATIONS.....	7
GLOSSAIRE.....	9

INTRODUCTION GENERALE.....	11
PREMIERE PARTIE : Evolution du commerce international et modes de paiement.....	14
INTRODUCTION.....	15
Chapitre 1 : L'évolution spectaculaire du commerce international et la montée des risques.....	16
1. : L'évolution spectaculaire du commerce international.....	16
1.1. : Le développement des échanges internationaux.....	16
1.2. : Le développement des moyens logistiques.....	18
2. : Les organismes internationaux et les blocs économiques régionaux.....	19
2.1. : Les organismes internationaux.....	19
2.1.1. : Le Fond Monétaire International (FMI).....	1
	9
2.1.2. : La Banque Mondiale (BM).....	19
2.1.3. : L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	20
2.2. : Les blocs économiques régionaux.....	20
2.2.1 : L'Union Européenne (UE).....	20
2.2.2. : Accord de libre-échange nord-américain (Alena).....	20
2.2.3. : Association des nations du sud-est asiatique (ANSEA ou ASEAN).....	21
2.2.4. : Le continent africain.....	21
2.2.5. : L'Union du Maghreb Arabe (UMA).....	21
2.2.6. : Le cas marocain.....	22
3. : La montée des risques du commerce extérieur	23
3.1. : L'évolution des échanges extérieurs marocains internationaux.....	23
3.1.1. : L'évolution des importations du Maroc.....	23
3.1.2. : L'évolution des exportations du Maroc.....	24
3.2. : Les risques du commerce extérieur marocain.....	24
3.2.1. : Le risque commercial.....	25
3.2.2. : Le risque pays.....	26
3.2.2.1. : Le risque politique.....	26
3.2.2.2. : Le risque catastrophique.....	27
3.2.3. : Le risque de change.....	28
3.2.4. : Le risque économique.....	31
3.2.5. : Le risque technologique.....	32
Chapitre 2 : Les techniques et moyens de paiements à l'international.....	33
1. : Les critères de choix des modes de paiement.....	33
2. Les modes de paiement à l'international.....	34
2.1. Le règlement à l'importation.....	34
2.1.1. : Le virement simple....	34
2.1.1.1. : Les types de règlements.....	34
2.1.1.2. : Pratique de virement simple.....	35
2.1.2. : Le contre-remboursement.....	36
2.1.2.1. : Définition.....	36
2.1.2.2 : Fonctionnement.....	36
2.1.2.3. Schéma du contre remboursement.....	37
2.1.3. : La remise documentaire.....	37

2.1.3.2. : Définition de la remise documentaire.....	37
2.1.3.3. : terminologie relative à la remise documentaire.....	37
2.1.3.4. : Schéma général de la remise documentaire.....	38
2.1.3.5. : Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	39
2.1.3.6. : Choix de la remise documentaire.....	40
2.1.4. : Le crédit documentaire.....	40
2.1.4.1. : Définition et caractères généraux.....	40
2.1.4.2. : Modalités de paiement.....	41
2.1.4.3. : Déroulement et réalisation du crédit documentaire.....	42
2.1.4.4. : La notification du crédit documentaire.....	45
2.1.4.5. : La réalisation du crédit documentaire	45
2.1.4.6. : Les irrégularités ou réserves les plus courantes.....	47
2.2. : Le règlement à l'exportation.....	47
2.2.1. : Les encaissements provenant de l'étranger.....	47
2.2.1.1. : Le règlement remise documentaire à l'export.....	47
2.2.1.2. : Crédit documentaire.....	48
2.2.1.3 : L'affacturage.....	54
DEUXIEME PARTIE : Les moyens de financement.....	58
Chapitre 1 : Les moyens de financement pour les PME et PMI.....	60
1. Le financement à cours terme.....	60
1.1. : Les crédits de préfinancement.....	60
1.1.1 : Les crédits revolving.....	62
1.1.2 : Les crédits spécialisés.....	62
1.1.3 : Les crédits à taux spécialisés.....	62
1.2. : La mobilisation des créances nées sur l'étranger en dirhams.....	62
1.3. : La mobilisation des créances nées sur l'étranger en devises.....	63
1.4. : Financement en devises.....	64
1.4.1. : Financement des exportations.....	64
1.4.2. : Financement des importations.....	65
2. Le financement à moyen et long terme.....	65
2.1. : Le crédit fournisseur extérieur.....	66
2.2. : Le crédit acheteur.....	66
2.3. : Le forfaitage (forfaiting).....	68
2.4. : Le leasing international.....	69
2.4.1. : Le principe du leasing financier à l'exportation.....	69
2.4.2. : Coût du leasing à l'exportation.....	71
3. Les IDE (investissements directs à l'étranger).....	72
3.1. : Définition.....	72
3.2. : Enjeux.....	72
3.3. : Indicateurs.....	73
4. Le financement des PME au Maroc et comparaison avec d'autres pays.....	73
4.1. : Les Caractéristiques des moyens de financement au Maroc.....	73
4.1.1. : Le crédit bancaire.....	73
4.1.2. : le marché boursier.....	75
4.1.3. : le crédit bail.....	76
4.1.4. : Le capital risque.....	77
4.1.5. : Les lignes de crédits internationales.....	78
4.1.6. : les Micro- crédits.....	80

4.2. : Position du Maroc par rapport à d'autres pays.....	81
4.2.1. : Position du Maroc par rapport aux pays concurrents.....	81
4.2.2. : position du Maroc par rapport aux pays européens.....	82
Chapitre 2 : Les problèmes de financement des PME et PMI.....	84
1. Les contraintes financières.....	85
1.1. : Description du marché marocain des capitaux.....	85
1.1.1. : Les réformes du marché financier et le soutien aux investissements.....	85
1.1.2. : Les effets des réformes du marché financier : des distorsions défavorables aux PME.....	86
1.2. : La perception des banques par les gestionnaires des PME.....	87
2. Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire.....	87
2.1. : Le droit des sociétés.....	87
2.2. : Le Code des douanes.....	87
2.3. : La législation comptable et fiscale.....	88
2.4. : Les procédures administratives et judiciaires.....	88
3. Les contraintes intrinsèques aux PME face à une concurrence accrue.....	89
3.1. : Les méthodes de gestion des PME marocaines : la qualité du « gérant propriétaire ».....	89
3.2. : La compétitivité des PME marocaines.....	89
Chapitre 3 : L'intervention des différents organismes dans le financement des PME et PMI.....	91
1. LA SMAEX.....	91
Présentation.....	91
2. LA COFACE.....	93
2.1. : Missions de Coface.....	93
2.2. : Organisation de l'offre.....	93
2.3. : Mécanisme de l'assurance-crédit.....	95
2.4. : Présence internationale.....	95
2.5. : Colloque Risque Pays.....	95
3. : les marchés internationaux de capitaux.....	95
3.1. : Les motifs du change.....	95
3.1.1. : Le règlement des échanges de biens et services.....	95
3.2. : Le marché des changes.....	95
3.2.1. : Le marché interbancaire.....	96
3.2.2. : Un marché planétaire.....	96
3.3. : Les mouvements de capitaux aujourd'hui.....	96
4. La banque et la distribution du crédit.....	96
4.1. : Les opérations par nature effectuées par les établissements de crédit.....	97
4.2. : Les opérations assimilées aux opérations de crédit.....	98
CONCLUSION GENERALE.....	99
ENQUETE.....	101
CONCLUSION DE L'ENQUETE.....	115
ANNEXES.....	117

O.N.U : ORGANISATION DES NATIONS UNIES

O .M.C : ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

G.AT.T : ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE

A.L.E.N.A : ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD AMÉRICAIN

UE : UNION européenne

UMA : UNION DU MAGHREB ARABE

FMI : LE FOND MONÉTAIRE INTERNATIONAL

BM : LA BANQUE MONDIALE

CECA : COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DU CHARBON ET DE L'ACIER

CEEA : COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE DE L'ÉNERGIE ATOMIQUE

CEE : COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

TEC : TARIF EXTÉRIEUR COMMUN

PAC : POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE

FEDER : FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

URSS : UNION DES RÉPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIÉTIQUES

ANSEA : ASSOCIATION DES NATIONS DU SUD-EST ASIATIQUE

UEDA : ÉTATS D'AFRIQUE CENTRALE

CEAO : COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE D'AFRIQUE DE L'OUEST.

SADC : COMMUNAUTÉ POUR LE DÉVELOPPEMENT DU SUD AFRICAIN

CEDEAO : COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DES ÉTATS D'AFRIQUE DE L'OUEST

CCI : CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

PME : PETITES ET MOYENNNES ENTREPRISES

PMI : PETITES ET MOYENNES INDUSTRIES

MCNE : MOBILISATION DES CREANCES NEES A L'ETRANGER

OCDE : ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES

IDE : INVESTISSEMENTS DIRECT A L'ETRANGER

FMI : FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL

GME : GRANDES ET MOYENNES ENTREPRISES

PED : PAYS EN DEVELOPPEMENT

FBCF : FORMATION BRUTE DE CAPITAL RISQUE

SMAEX : SOCIETE MAROCAINE D'ASSURANCE A L'EXPORTATION

COFACE : COMPAGNIE FRANCAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR

• **Ouvrages :**

- Hubert MARTINI, Chrislaine LEGRAND, MANAGEMENT DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL « Importer- Exporter ».
- OCDE (2006), Le déficit de financement des PME (vol. I) : Principes et réalités.
- Environnement économique international – ECG 3ème année – Cours de Monsieur Philippe Mercier.
- Les techniques de banques et de crédits au Maroc " édition africaine 1985.
- M.El Haloui « banque- entreprise : fragilité d'une relation». Edition BREDA .Juillet 1997 P.64.
- Hind laouli « Evaluation du financement de la PME au Maroc » document de travail n°91, direction de la politique économique générale Août 2003 page 8.
- BANK AL MAGHREB Rapport exercice 2001.
- AMEL NEJJARI journal Libération (Casablanca) 9 Avril 2008 Publié sur le web le 9 Avril 2008.
- Le magazine économique de BMCE bank N°6 janvier 2007« Problématique du financement des PME »
- Le livre blanc des PME au Maroc
- Ministère des finances et de la privatisation : « Evaluation du financement de la PME au Maroc »hind. lounali Août 2003 « les PME au Maroc éclairage et propositions » MARS 2000.
- Ministère des affaires générales du gouvernement : « la PME : moteur de la croissance économique ».

• **Sites Web :**

- Site royaume du Maroc. Office de change .www.oc.gov.ma
- ideas.repec.org
- www.wwan.cn

- www.fao.org
- books.google.co.ma
- www.politique.net
- www.worldbank.org
- www.messine.eu
- www.edu.ge.ch
- www.maghrebarabe.org
- www.cetmo.org
- www.doc-etudiant.fr

Dans le cadre de la mondialisation et de la globalisation, un esprit d'ouverture s'est avéré plus que nécessaire pour tout pays voulant s'adapter aux changements économiques, politiques et financiers.

L'impossibilité pour un pays de vivre en autarcie, a rendu nécessaire le recours aux échanges internationaux dans le cadre de l'interdépendance économique.

Ainsi plusieurs facteurs ont contribué au développement des échanges internationaux : l'inégalité de la répartition des ressources naturelles et des niveaux de développement, la spécialisation et la division internationale de travail.

Les opérations de commerce extérieur se développent toujours. Et pour accompagner cette évolution les banques marocaines, sous l'impulsion des autorités monétaires, ont mis en place un certain nombre de services spécifiques pour faciliter les transactions avec l'étranger (conseil, garantie, encaissement des devises, moyen de financement, salle des marches).

L'explosion du commerce, la généralisation de la déréglementation, la floraison des innovations technologiques et financières et les perspectives des regroupements à l'échelle régionale doivent inciter les entreprises marocaines à ne plus se contenter de vivre en circuit fermé. Elles doivent dorénavant prendre en compte la dimension régionale et mondiale des échanges. Cela suppose pour un grand nombre de chefs d'entreprises un changement de mentalité pour la mise en œuvre des structures plus appropriées et mieux adaptées à la concurrence internationale.

Cette réorganisation des entreprises passe nécessairement par une meilleure connaissance des règles du jeu et par la maîtrise des techniques et procédures du commerce international.

Or, parmi les problèmes auxquels se heurtent les importateurs et les exportateurs marocains dans l'exercice de leur métier, il y a, d'une part, le manque d'information et, d'autre part la méconnaissance des techniques et procédures du commerce international.

Cette double exigence de formation et d'information est d'autant plus impérieuse que le domaine de l'international est en perpétuelle mutation. Un domaine mouvant qui change et qui évolue et qui nécessite une adaptation constante et permanente aux innovations financières et technologiques qui affectent le paysage commercial international.

Le Maroc s'est engagé depuis quelques années dans un large processus de libéralisation et d'ouverture de son économie sur l'extérieur.

L'évolution des opérations du commerce extérieur et de changes au Maroc a été marquée par des orientations et des décisions nationales destinées d'une part à protéger notre patrimoine et à promouvoir notre développement économique et, d'autre part, à s'adapter à la situation de nos finances extérieurs.

La politique commerciale poursuivie au Maroc s'inscrit dans la continuité de la stratégie visant le renforcement de la libéralisation des échanges extérieurs, le développement et la promotion des exportations et les importations, une plus grande intégration de l'économie marocaine dans l'économie mondiale, et la contribution à la consolidation du système commercial multilatéral.

On constate que les entreprises qui exercent dans le commerce international sont performantes et innovantes. Généralement, leur chiffre d'affaires est nettement supérieur à celui des entreprises domestiques. Les multinationales sont l'illustration de celles qui réussissent.

Aussi, les banques recherchent-elles ce type de clientèle qui tire vers le haut la qualité de service, élargit la gamme de produits et accroît la profitabilité.

Les banques sont donc au cœur des opérations à l'international car elles effectuent les paiements, couvrent les risques financiers, financent le commerce extérieur et garantissent les règlements à travers des instruments spécifiques. .

Les banques marocaines ont opté pour la réorganisation de leurs procédés de gestion et de traitement des opérations de commerce extérieur.

Un riche dispositif réglementaire et législatif a été réexaminé en profondeur en vue de permettre aux opérateurs marocains de mieux affronter la compétition internationale.

Qu'en est-il alors des grandes lignes de la réglementation en vigueur applicable au secteur des importations et des exportations, à la lumière des mutations qui affectent actuellement le paysage économique marocain (libéralisation des changes et des prix, assouplissement des procédures douanières, internationalisation du secteur bancaire...)?

Et quelles sont les différentes techniques bancaires plus ou moins sophistiquées dont l'utilisation, en connaissance de cause, permet à l'entreprise de minimiser ses coûts et d'améliorer sa rentabilité, assurées par cet organisme pour suivre l'évolution socio-économique du pays ?

Pour cela, un effort méritoire d'explication et de vulgarisation a été consacré aux modalités de paiement et de financement du commerce extérieur : le virement simple, la remise documentaire, le crédit documentaire, les cautions et garanties internationales.

Toutes ces procédures ont été appréhendées de manière aussi concrète que possible, en tenant compte aussi bien de la réalité marocaine que des règles internationales.

C'est dans notre mémoire de recherche collectif que nous allons analyser les différents moyens et techniques permettant l'optimisation des risques liés aux opérations d'import et de l'export pour les PME et PMI marocaines qui connaissent généralement des difficultés et contraintes de financement d'ordres légal et financiers ainsi que la méconnaissance des techniques bancaires de financement international qui rend difficile les échanges avec les fournisseurs et les clients étrangers notamment dans les pays qualifiés dans les zones géographiques les plus risquées.

C'est à travers ces problèmes qu'on va conclure quels sont les besoins en financement international jugés les plus appropriés pour nos entreprises marocaines ainsi que notre conjoncture économique en tant que pays de sud et le rôle des établissements de financement dans l'analyse de la situation des PME et PMI afin de rendre plus avantageux et sécurisés leur financement.

Afin de permettre aux entreprises de financer leur cycle de production et de commercialisation sur les marchés internationaux, les banques ont mis à leur disposition des formules de financement appropriées.

Les modalités de crédit diffèrent suivant la durée et la nature des opérations. Les crédits à court terme, d'une part, à moyen et long terme d'autre part, sont les principales modalités de financement du commerce extérieur, et d'autre part on doit bien montrer pour nos entreprises marocaines quels sont les avantages et les inconvénients des différents modes de paiement et d'encaissement dans le cadre d'une transaction internationale.

Dans notre mémoire ; une première partie est consacrée essentiellement à l'évolution spectaculaire du commerce international et la montée des risques. Nous passerons en revue les principaux modes de paiement applicables au secteur des importations et exportations ainsi que les critères de choix de ces modes par chaque entreprise.

Dans une deuxième partie, nous tenterons de pénétrer les rouages et les mécanismes des techniques de financement des importations et des exportations analysées, en les plaçant dans leur environnement international. Ces techniques seront analysées selon une approche comparative en faisant ressortir les avantages et les inconvénients de chaque type de règlement pour le vendeur aussi bien que pour l'acheteur. Un grand nombre de schémas a été introduit pour faciliter la compréhension du texte. Enfin, on a présenté des conseils, des précautions à prendre et les erreurs à éviter.

INTRODUCTION

Ces deux dernières décennies, les échanges commerciaux internationaux se sont multipliés, plus particulièrement pour les pays développés, et pour les nouveaux pays industrialisés, favorisant la croissance de ces derniers. Cette évolution a été accompagnée par des risques qui retardent le rythme de cette croissance.

Dans ce contexte, les partenaires internationaux n'ont jamais été sûrs du bon déroulement de leur transaction : non paiement, faillite du client,...

C'est ainsi que les institutions de crédit ont mis en place plusieurs techniques pour répondre aux besoins de sécurité exigés par les opérateurs. Le choix de ces techniques reste imposé à plusieurs contraintes de change, de dispersion géographique, de réglementation,...

En outre, le système bancaire marocain offre aujourd'hui des moyens de paiement et de financement qui couvrent les risques des transactions internationaux, et qui donnent une assurance pour les partenaires avec plus de sécurité.

Chapitre 1 : L'évolution spectaculaire du commerce international et la montée des risques

Le monde a connu depuis des décennies un développement spectaculaire des échanges internationaux, qui sont encadrés par des organismes internationaux et des blocs économiques régionaux qui ont joué un rôle primordial dans l'essor du commerce international.

Cette évolution a conduit à l'apparition de divers risques aussi bien de pays, économiques, technologiques, de change, que commerciaux.

1. L'ÉVOLUTION SPECTACULAIRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

1.1. : Le développement des échanges internationaux

Depuis la fin du XIX^{ème} siècle, le commerce international a crû à un rythme plus soutenu que la production mondiale. Seules les deux guerres mondiales et la Grande dépression des années 1930 ont interrompu cette tendance puis il a repris son rythme depuis la fin du XX^{ème} siècle jusqu'à ces dernières décennies notamment avec la réduction générale des mesures protectionnistes sur les échanges de marchandises et du développement de la région du sud-est asiatique.

En conséquence, on peut estimer que la marche vers le libre-échange a favorisé la croissance économique.

Les échanges internationaux sont longtemps restés concentrés dans le secteur des industries extractives (les matières premières) et dans celui des marchandises.

La tertiarisation croissante des économies des pays industrialisés s'est conduite les échanges de services à prendre une part croissante dans le total des échanges internationaux et ce d'autant plus qu'une partie de ces échanges de services sont directement liés aux exportations et aux importations de marchandises.

La croissance économique des pays en développement, mue par les exportations, leur a permis d'accumuler plus de 4.400 billions de devises, soit environ les trois quarts des réserves mondiales et malgré la croissance des échanges Sud-Sud, les grandes économies développées, notamment les Etats-Unis, restent les grands débouchés pour les exportations mondiales.

La croissance du produit et des échanges de l'ensemble des économies en développement et en transition, plus rapide, en moyenne, que celle du monde développé, a pour contrepartie l'accroissement de la part de ces économies dans le commerce mondial.

Au niveau industriel, les économies d'échelle peuvent intervenir de deux façons :

La première correspond au cas de certains moyens de production qui, au niveau de l'entreprise et de par leurs caractéristiques technologiques, sont indivisibles. C'est le cas, par exemple, des robots utilisés dans l'industrie automobile. Et cela concerne les techniques qui ne sont rentables qu'à partir d'un certain seuil de production. Dans ce cas, on parle alors d'économies d'échelle internes à l'entreprise dans le secteur concerné.

La seconde correspond au cas où on économise sur des coûts grâce à l'expansion de l'activité car celle-ci s'accompagne d'une amélioration des services fournis, que ce soit par des tierces parties ou par le milieu industriel ou commercial environnant. C'est ce que les économistes appellent les effets externes. Dans ce cas, les économies d'échelle sont dites externes à l'entreprise mais internes au secteur d'activité. A titre d'exemple, on peut citer le renforcement des qualifications de la main d'œuvre, la spécialisation des fournisseurs d'intrants, le caractère compétitif du contexte environnant ou encore le partage du savoir-faire technique; tous ces facteurs ayant tendance à réduire les coûts de production.

Le commerce extérieur contribue à améliorer l'efficacité de la production est qu'il suscite la concurrence. En ouvrant leurs frontières aux transactions commerciales, les pays forcent leurs entreprises à être concurrentielles avec les biens et services produits à l'étranger et, donc, à rester compétitives en répercutant la baisse des coûts de production dans leurs prix de vente au consommateur. Cet élément est particulièrement décisif lorsqu'il s'agit d'entreprises qui, de par les caractéristiques de leurs procès de production (importance des coûts initiaux, substantielles économies d'échelle, dépendance vis-à-vis d'un composant spécialisé dont l'offre est limitée), tendent à occuper une position de monopole ou d'oligopole.

Dans ce sens, les gouvernements et les entreprises commerciales et industrielles, y compris les sociétés multinationales, devraient chercher à augmenter le rendement d'utilisation des ressources, notamment en accroissant le réemploi et le recyclage des résidus, et à réduire la quantité de déchets rejetés pour une production donnée.

Ainsi, les entreprises qui travaillent à l'international sont les plus dynamiques qui possèdent des qualités intrinsèques élevées c à d puissances financières et approche du produit adaptée au marché, leur permettant d'affronter la concurrence mondiale et attirer les acheteurs étrangers.

On peut citer dans ce contexte, des principaux objectifs de l'ouverture des entreprises à l'international pour :

- Abaisser le point mort de production en élevant les ventes. Cet objectif est réaliste dans la mesure où les produits présentent un véritable attrait par rapport à ceux des concurrents,
- Réaliser l'acquisition d'une compétence produit et d'une compétence commerciale complémentaire dans le cadre de la confrontation des entreprises avec les marchés étrangers, ce qui permettra d'être globalement très performant sur tous les marchés et notamment sur le marché national,
- Permettre à l'entreprise d'être au fait des évolutions des attentes des nombreux acheteurs et de bénéficier d'une capacité d'intervention et d'évolution rapides de ses produits,
- Chercher des débouchés dans un marché export pour assurer le maintien puis la poursuite de la croissance notamment pour l'entreprise qui voit son national se contracter.

La crise économique actuelle a affectée la demande des économies développées, alors que la solide croissance économique qui avait prévalu pendant cinq ans commençait à peine à s'essouffler, le taux de croissance des volumes d'importation du monde développé était réduit. L'effet de la crise financière et du ralentissement économique qui ont pris naissance dans les grandes économies s'est transmis au reste du monde au cours de l'année 2008. L'une des courroies de transmission de cette récession est la baisse du volume des échanges.

Par ailleurs, on a constaté, historiquement, que le protectionnisme tend à reprendre vigueur pendant les périodes de ralentissement de la croissance et de difficultés économiques. En conséquence, on a vu apparaître des signes de sentiments nationalistes dans le domaine des échanges.

1.2. : Le développement des moyens logistiques

La logistique est l'ensemble des activités qui se consacrent à la circulation physique des marchandises. Ces activités incluent les entreprises de transport, l'entrepôt, la distribution, et le commerce. Avec l'accroissement de la rapidité et de l'efficacité des transports, l'intégration logistique est primordiale dans l'organisation du territoire et par conséquent de l'espace économique. Pour le transport des marchandises, le conteneur est le principal agent de l'intermodalisme.

L'essor des échanges internationaux nécessite de nombreuses infrastructures de distribution pouvant supporter des échanges croissants entre des partenaires multiples.

Le transport international a pour objectif de répondre aux besoins de déplacement de biens et de personnes et offre un ensemble de moyens qui supportent l'espace économique mondial et ses interdépendances. Dans le contexte où les échanges s'accroissent, les transports suivent de toute évidence cette tendance.

Ce mouvement n'aurait pu avoir lieu sans que les transports connaissent des innovations technologiques notables permettant de transporter de plus grandes quantités de marchandises et personnes, et ce plus rapidement et plus efficacement. Une tendance similaire, et même encore plus notable, se démarque au niveau du transport de l'information qui supporte des réseaux de télécommunication.

Parmi les nombreux modes de transports, deux concernent plus particulièrement le commerce international, soit le transport maritime et aérien. En effet, le transport routier et ferroviaire occupe une portion plutôt marginale du transport international puisqu'il s'agit de modes d'échelle nationale ou régionale. Il faut tout de même noter les échanges entre le Canada et les

États-Unis où ces modes sont importants, de même qu'au niveau Européen. Malgré cette observation, ces échanges sont a priori régionaux, quoique le transport intermodal ait rendu la situation plus complexe.

Le but d'un système de transport est de transformer les caractéristiques géographiques des unités transportées, que se soit des biens, des personnes ou de l'information, en leur conférant une valeur ajoutée. La relation entre les transports et l'espace économique en est une très étroite puisqu'ils circonscrivent la différenciation spatiale des activités économiques.

Cette relation a cependant connu d'importantes modifications dans le temps avec l'évolution de la technologie des transports. Nous établirons les liens entre les transports et l'espace économique comme suit :

- Le système de transport international actuel est le résultat d'un processus historique durant lequel les techniques de distribution se sont considérablement améliorées, par des innovations technologiques et l'expansion des réseaux.
- Le transport international, malgré son efficacité, a des coûts qui influencent les moyens de distribution utilisés, c'est-à-dire le choix modal. Le transport intermodal est une innovation majeure dans les moyens d'acheminement des marchandises, notamment pour le conteneur. Le temps et les coûts de distribution ont été considérablement réduits.
- L'association des transports aux systèmes de production se fait par le biais de filières de transport où certaines chaînes de transport se mettent en place pour desservir les vastes distributions de l'offre et de la demande de matières premières, d'énergie, de marchandises, etc.

Les mouvements de l'information occupent aussi un rôle de premier plan, notamment les mouvements de capitaux qui se font presque essentiellement sous forme numérique. Ils offrent généralement un support aux transactions générées par les grands centres financiers. Les réseaux de télécommunications s'assujettissent donc aux mouvements de mondialisation de l'économie.

2. : LES ORGANISMES INTERNATIONAUX ET LES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX

L'évolution des échanges internationaux a conduit à la naissance de plusieurs institutions financière et monétaire internationales comme le fonds monétaire international, la banque mondiale, la banque européenne d'investissement, la banque africaine de développement ...etc. et aussi à d'autres organismes internationaux à savoir L'OMC, La CCI, L'ONU, qui ont pour but de financer, encourager et faciliter les échanges commerciaux. Ainsi, on peut citer dans ce cas quelques principaux organismes internationaux et blocs économiques régionaux.

2.1. : Les organismes internationaux

2.1.1. : Le Fond Monétaire International (FMI)

Le FMI est une organisation internationale qui travaille en accord avec la Banque Mondiale (BM). Sa mission principale est de veiller à la stabilité macro-économique de ces pays membres. Son mode de fonctionnement peut se résumer de la façon suivante :

Le FMI accorde des prêts monétaires aux pays en voie de développement. Ce qui est plus dangereux, c'est que ces prêts sont conditionnels à l'application de certaines mesures.

L'ensemble de ces mesures pour un pays donné est appelé Programme d'Ajustements Structurels (PAS). Les PAS contiennent de nombreux éléments qui réforment en profondeur les structures des pays emprunteurs, nuisant à la démocratie, accroissant le fossé entre riches et pauvres, détruisant l'accès à certains services essentiels comme la santé et l'éducation...

2.1.2. : La Banque Mondiale (BM)

Avec le FMI, la banque mondiale se vante de participer positivement au développement économique durable des pays en voie de développement en allouant des prêts à ces pays. Tout comme avec le FMI, ces prêts impliquent aussi la collaboration du pays emprunteur. En effet, des conseillers " hautement qualifiés " ont la responsabilité d'établir des stratégies de développement visant à aider le pays.

En effet, l'objectif essentiel de la Banque Mondiale est d'encourager le développement des entreprises privées de promouvoir des réformes afin d'instaurer un environnement macro-économique stable, qui permet de faciliter l'investissement et la planification à long terme dans plusieurs pays.

Pourtant, les pays pauvres notamment surendettés, se voient forcés de recourir aux prêts de la Banque mondiale et de se soumettre à ses politiques pour bénéficier l'accès à ses services.

2.1.3. : L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

Après le GATT qui lance son premier round de négociations en 1948, Passant par les rounds de Dillon, de Kennedy, de Tokyo, de l'Uruguay Round, dont le GATT se transformera en Organisation mondiale du commerce (OMC).

L'Organisation mondiale du commerce, a pour fonctions l'administration des accords sur le commerce international et la définition du cadre des négociations sur la libéralisation du commerce mondial. En vue de maintenir l'expansion d'un commerce international réglementé et d'orienter les politiques commerciales dans un sens favorable au développement. En visant à favoriser les échanges internationaux en baissant les droits de douane. Les pays développés s'engagent expressément en faveur d'une meilleure intégration des pays en développement dans le commerce mondial lors des différents cycles de négociation.

2.2. : Les blocs économiques régionaux

2.2.1 : L'Union Européenne (UE)

L'Union européenne (UE) est née le 1er novembre 1993 avec le traité de Maastricht, elle regroupe la CECA (Communauté européenne du charbon et de l'acier), la CEEA (Communauté européenne de l'énergie atomique : Euratom) et la CEE (Communauté économique européenne).

La CEE a existé pendant plus de 35 ans. Elle s'est approfondie en réalisant une union douanière concernant les six pays fondateurs : droits de douane et contingentements sont supprimés ; un tarif extérieur commun (TEC) est imposé aux pays tiers.

Depuis 1962, l'agriculture est également concernée (PAC : politique agricole commune). En 1975, la mise en place du FEDER (Fonds européen de développement régional) soutient les régions en difficulté.

Enfin, l'Acte unique permet la création du Marché unique. Depuis le 1er janvier 1999, l'euro est la monnaie de compte de l'UE de douze pays. En 2002, il remplace les monnaies nationales de ces douze Etats. Cependant, l'UE n'a pas de dimension supranationale.

Elle doit choisir entre son statut actuel de confédération (délégation d'une partie des souverainetés nationales) et celui de fédération (indépendances nationales réduites).

L'UE joue un rôle économique très important. Elle représente 25 % du PNB mondial, autant que les Etats-Unis. Même si on ne compte pas le considérable commerce intracommunautaire, elle réalise 19 % du commerce international (équivalent des Etats-Unis).

Comme grande puissance commerciale, l'UE défend ses intérêts en s'appuyant sur sa politique commerciale commune et sur le droit défendu par l'Organisation mondiale du commerce.

L'Europe est passée d'une réalité des blocs à celle du morcellement et de la réunification.

2.2.2. : Accord de libre-échange nord-américain (Alena)

Cet accord économique multilatéral de libre-échange a été signé par le Canada, le Mexique et les États-Unis le 18 décembre 1992.

L'Alena prévoit non seulement la disparition progressive des barrières tarifaires et autres entraves à la libre circulation de la plupart des marchandises produites et vendues en Amérique du Nord, mais aussi l'élimination des obstacles à l'investissement international et la défense des droits de propriété intellectuelle. Après ratification par chacun des pays signataires, la zone de libre-échange a été mise en application le 1er janvier 1994.

L'Alena est le prolongement de l'accord de libre-échange américano-canadien entré en vigueur en 1989 et destiné à réduire les barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis.

Après plusieurs années de discussions, le traité de l'Alena a été conclu par les représentants officiels des trois pays.

2.2.3. : Association des nations du sud-est asiatique (ANSEA ou ASEAN)

Cette alliance régionale de six pays du sud-est asiatique a été fondée à Bangkok en août 1967 entre l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande, rejoints par le Brunei en 1984, après son accession à l'indépendance. Le secrétariat permanent se trouve à Jakarta.

Ses principaux objectifs, énoncés dans la Déclaration de Bangkok (1967), consistent à promouvoir le développement économique, social et culturel, ainsi que la coopération régionale entre les États membres. Ces dernières décident de créer une zone de libre-échange et de réduire les tarifs douaniers sur les marchandises non-agricoles et par la suite La réunion de l'ANSEA a porté sur la nécessité de renforcer la cohésion de l'association, son ouverture à de nouveaux membres, ainsi que sur le rôle en matière de sécurité de la région en cette période qui a succédé à la guerre froide.

2.2.4. : Le continent africain

La coopération s'est également organisée à l'échelle subrégionale : les pays de la zone franche sont ainsi réunis au sein de l'Union douanière des États d'Afrique centrale (Ueda) et de la Communauté économique d'Afrique de l'Ouest (CEAO). Les pays de l'Afrique des Grands Lacs ont leur propre Communauté économique. L'Afrique australe, depuis la réintégration de l'Afrique du Sud dans le concert africain, s'est structurée autour de la Communauté pour le développement du Sud africain (SADC).

Cette organisation entend dépasser sa stricte vocation économique pour devenir une force diplomatique régionale à l'image de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (Cedeao), formée autour du Nigeria.

Si la CEDEAO n'est pas parvenue à développer l'intégration économique de ses membres, elle s'est en revanche affirmée comme une instance de médiation dans les conflits locaux.

2.2.5. : L'Union du Maghreb Arabe (UMA)

L'UMA qui regroupe les cinq pays du Maghreb à savoir le Maroc, L'Algérie, La Tunisie, La Libye et la Mauritanie. Elle a été fondée le 17 février 1989, date à laquelle le Traité constitutif de l'Union du Maghreb Arabe, a été signé par les Cinq Chefs d'Etats à Marrakech.

Le Sommet de Marrakech a été précédé de la réunion tenue par les Cinq chefs d'Etat Maghrébins à Zeralda (Algérie) le 10 juin 1988 au cours de laquelle il a été décidé de constituer une Grande Commission, chargée de définir les voies et moyens permettant la réalisation d'une Union entre les Cinq Etats du Maghreb Arabe.

Les travaux de cette grande Commission ont constitué par la suite, le Programme de travail à court et à moyen terme de l'UMA.

Outre la signature du Traité, le Sommet de Marrakech a adopté une Déclaration solennelle relative à la création de l'UMA ainsi que le Programme de travail de l'Union par la suite, plusieurs sommets ont été tenus passant respectivement par Tunis, Alger, Ras Lanouf, Casablanca, Nouakchott et Tunis.

L'objectif économique de ces sommets est la réalisation progressive de la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux entre les Etats membres ainsi que l'adoption d'une politique commune visant à assurer le développement industriel, agricole, commercial et social des Etats membres.

La libéralisation du commerce extérieur peut s'inscrire dans un cadre régional ou multilatéral. Les dispositions commerciales régionales sont de plus en plus fréquentes même si la place qui y est accordée à l'agriculture est souvent problématique.

Les espaces régionaux s'articulent dans la mouvance de la mondialisation. Ils sont des bases d'appui avant une extension mondiale. Ces régions sont liées entre elles pour les matières premières stratégiques notamment.

L'interdépendance existe aussi au niveau économique puisque les blocs ont des fonctions précises dans les différentes stratégies économiques. Le futur sera certainement axé dans des rapports nouveaux entre ces blocs. La notion de superpuissance sera peut-être dévolue.

Les blocs économiques sont un réservoir de relations des réseaux et des relations sont internationales.

2.2.6. : Le cas marocain

Pour le cas du Maroc, qui est parmi les membres de l'OMC, et aussi membre de l'UMA, il a conclu plusieurs accords bilatéraux de libre échange notamment avec les Etats-Unis.

Le Maroc qui dispose déjà d'une réglementation de la concurrence, il a créé en 1986 une Commission nationale de simplification des procédures du commerce international, qui est

chargée d'étudier, de réfléchir sur les moyens susceptibles d'harmoniser, de simplifier et de rationaliser les procédures et surtout de préparer la transition vers l'utilisation de l'échange des données informatisées, conformément à la norme internationale.

Cette commission a préparé des recommandations pour améliorer la situation et résoudre le problème des procédures au niveau de l'importation notamment le délai de séjour des marchandises. Ces recommandations ont permis de faire passer le délai de séjour des marchandises actuellement à environ 4 ou 5 jours au lieu de 15 jours avant 1990.

Au niveau de dédouanement, son délai est actuellement une heure et demie. L'opérateur ou son représentant peut donc faire toutes les formalités dans un temps qui ne dépasse pas deux heures.

Et par la suite, le département du commerce et de l'industrie a élaboré une étude intitulée « étude d'efficacité et de logistique du commerce extérieur » sur la base du diagnostic de la commission nationale de simplification des procédures du commerce international.

Cette étude a été effectuée sur 3 niveaux :

- ✓ Le niveau administratif : concernant toutes les procédures douanières, portuaires et autres contrôles sanitaires, phytosanitaires, etc.
- ✓ Le niveau du circuit bancaire : concernant la lourdeur des délais liés à ce circuit, et notamment dans le cadre du crédit documentaire et de la remise documentaire. Il a été caractérisé par la centralisation des traitements des opérations du commerce international au niveau des sièges des banques, l'absence de liaison électronique entre les sièges des banques et les succursales, et le coût des transactions en ce qui concerne le crédit documentaire.
- ✓ Le niveau de la liaison multimodale, qui concerne notamment le transport multimodal, la stratégie qui impose le développement sur le long terme pour dépasser l'aspect segmentaire des chaînes intermodales.

Et pour avoir une qualité de service et un coût de transport plus compétitif, le Maroc a adopté une politique de mise à niveau des différentes composantes notamment l'échange de données informatisées.

Mais actuellement la réflexion porte sur la dématérialisation complète des procédures et l'extension de l'échange de données informatisées à l'ensemble de la communauté globale logistique. Et en même temps le Maroc a recommandé la mise en œuvre d'une stratégie globale pour le développement du commerce électronique.

3. LA MONTEE DES RISQUES DU COMMERCE EXTERIEUR

3.1. : L'évolution des échanges extérieurs marocains

L'Europe présente pour le MAROC le premier partenaire pour ses exportations et ses importations qui sont toujours en évolution freinée dernièrement par la crise mondiale financière et économique.

Ainsi la position géographique stratégique du MAROC, pousse les PME marocaines à renforcer de plus en plus leurs échanges extérieurs avec les pays européens en premier degré, Ensuite les entreprises marocaines échangent successivement avec les marchés suivant, ASIE, AMERIQUE, AFRIQUE et AUSTRALIE.

3.1.1. : L'évolution des importations du Maroc

Continent	2005		2006		Evolution 2005 - 2006	
	Poids Kg	Valeur DH	Poids Kg	Valeur DH	Poids %	Valeur %
EUROPE	17 074 399 431	119 057 457 846	15 296 624 617	131 891 219 578	-10,4	10,8
AFRIQUE	5 189 527 316	9 853 410 428	5 229 581 299	11 512 384 987	0,8	16,8
AMERIQUE	5 682 459 536	15 818 979 330	6 216 369 915	19 488 616 935	9,4	23,2
ASIE	6 844 905 973	38 713 907 544	7 871 696 655	47 221 218 746	15,0	22,0
AUSTRALIE	79 192 632	502 363 972	19 910 697	437 779 226	-74,9	-12,9
TOTAL	34 881 633 563	184 379 805 632	34 634 205 374	210 553 607 539>	-0,7	14,2

Source : site royaume du Maroc. Office de change. www.oc.gov.ma

3.1.2. : L'évolution des exportations du Maroc

Continent	2005		2006		Evolution 2005 - 2006	
	Poids Kg	Valeur DH	Poids Kg	Valeur DH	Poids %	Valeur %
EUROPE	11 806 070 912	76 899 080 576	11 724 988 789	86 680 548 559	-0,7	12,7
AFRIQUE	762 923 405	4 275 844 446	853 967 682	5 454 549 394	11,9	27,6
AMERIQUE	6 070 561 020	6 625 832 918	5 797 889 079	7 014 407 683	-4,5	5,9
ASIE	4 799 300 605	9 825 260 101	5 191 966 260	10 671 957 569	8,2	8,6
AUSTRALIE	1 282 383 811	845 335 334	1 162 381 164	973 614 456	-9,4	15,2
TOTAL	24 990 243 976	99 265 205 103	24 888 053 930	111 979 259 496>	-0,4	12,8

Source : site royaume du Maroc. Office de change. www.oc.gov.ma

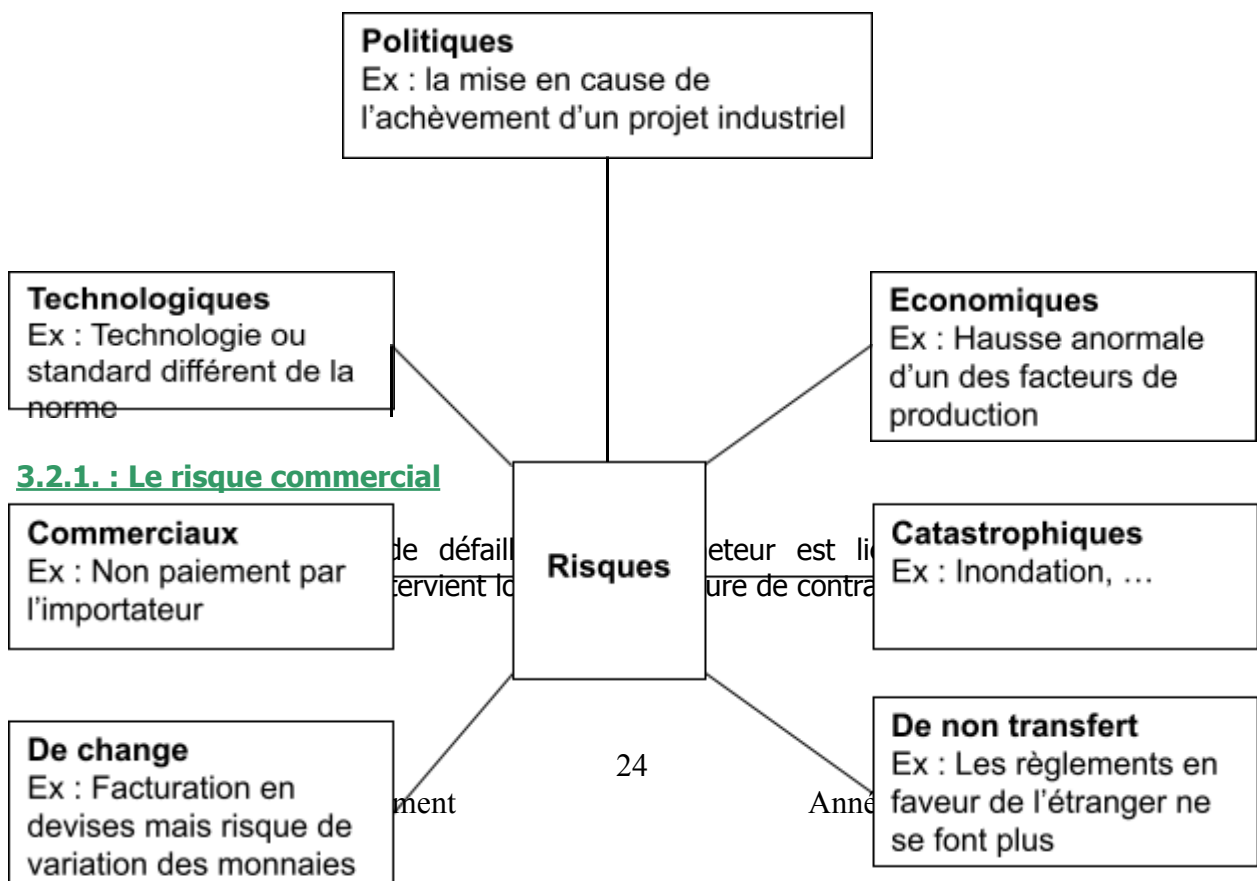
3.2. : Les risques du commerce extérieur marocain

Lorsqu'une entreprise vend au Maroc, elle court, comme tout fournisseur, le risque de ne pas être payée si elle accorde des délais de paiement. Celui qui achète court le risque de ne pas recevoir en temps utile la marchandise, ou de recevoir une marchandise qui n'est pas la bonne. Tous ces risques sont amplifiés lorsqu'il s'agit d'opérations de commerce international ; en effet, en raison de l'éloignement, la durée des transactions est allongée et les rapports personnels entre les parties sont souvent moins étroits qu'entre contractants d'un même pays.

En pratique, l'exportateur marocain doit faire face à divers types de risques :

Typologie des risques

Schéma relatif au risque des échanges



De manière générale, le degré de risque est fonction de la répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques des clients et des délais de paiement qui leur sont octroyés.

- **Chiffres d'affaires** : plus les ventes sont concentrées sur un petit nombre de clients et/ou de pays, plus la vulnérabilité de l'entreprise est importante. En cas de défaillance de l'un d'eux, l'impact sur la rentabilité de l'entreprise est automatiquement important. Cette règle doit cependant être nuancée et pondérée par la qualité des clients qui constituent votre portefeuille.
- **Ancienneté des relations avec le client** : si les clients sont connus par l'entreprise, l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés pour chacun d'entre eux. Toute nouvelle relation commerciale internationale, par contre, augmente le risque de crédit de l'entreprise (sauf si le client dispose d'une notoriété financière mondialement connue). Dans ce cas, vous recourrez aux services de tout organisme susceptible de vous donner des informations financières sur le futur client tels que les sociétés d'assurance-crédit, les annuaires spécialisés, les clubs d'exportateurs, les organismes publics de promotion des exportations, les entreprises ou sites Internet spécialisés dans le domaine des renseignements commerciaux, ...
- **Le statut du client** : l'acheteur étranger peut être une entreprise, voire un gouvernement. Dans le cas d'un opérateur public, le risque est en général plus faible. Dans ce cas, peu importe le motif de défaillance, celui-ci est considéré comme un risque politique, une entreprise publique ne pouvant pas être mise en faillite. En revanche, sur un acheteur privé, le risque peut être commercial ou politique, en fonction du type d'incident. Traiter avec une entreprise publique, un gouvernement, une institution internationale, ... peut sembler moins risqué compte tenu de la nature des fonds de financement de ce type d'institution. Cependant, l'expérience montre que les organes publics demandent des délais de paiement souvent longs et que les risques sont fortement liés au climat politique entre les Etats du vendeur et de l'acheteur.
- **Les délais de paiement** : ils ont un impact important quant au risque que l'entreprise encourt vis-à-vis du recouvrement de sa créance. Plus ces délais sont longs, plus l'intensité du risque d'impayé augmente. En effet, durant le délai de crédit, l'acheteur peut faire faillite, des événements politiques peuvent se produire, ...
Notons enfin que l'exportateur pourra également limiter son risque de non-paiement au travers du choix du mode de paiement.

3.2.2. : Le risque pays

Le risque né de la situation du pays importateur, appelé risque pays, qui se décompose en risque politique, risque catastrophique et risque de non-transfert.

3.2.2.1. : Le risque politique

L'impact de l'environnement politique des pays étrangers sur la gestion des opérations commerciales internationales est rarement pris en compte par les PME marocaines, peu conscientisées à cette problématique. Pourtant, les conséquences qui en découlent peuvent avoir des effets sur la réussite ou non de leurs opérations internationales avec ces pays. Il est donc important que la prise en compte de l'environnement politique devienne une de leurs préoccupations majeures afin d'éviter tout déboire lié à des décisions ou à un contexte politique qui leurs serait défavorable. Ce risque peut être composé par deux sous-risques :

✓ Risque de la vulnérabilité de l'entreprise

Des caractéristiques de l'entreprise peuvent être des facteurs de vulnérabilité par rapport à l'environnement politique étranger. La présence de ces facteurs déterminera la plus ou moins grande exposition des PME marocaines au risque politique.

● **Facteurs internes :**

- Pays d'origine de l'entreprise exportatrice : Le gouvernement entretient-il de bonnes relations avec le pays étranger visé ?
- Produit ou industrie : Le produit exporté est-il un produit dit « sensible », c'est-à-dire susceptible d'applications militaires, issu d'un secteur stratégique comme celui de l'énergie,..?
- Taille des opérations : la taille de la PME exportatrice peut-elle être menaçante pour les entreprises étrangères ?
- Visibilité de l'entreprise : L'entreprise fabrique-t-elle un produit « visible » (par exemple les produits de grande consommation, les sources d'énergie, les médicaments, les produits de première nécessité, ...), souvent plus exposé au risque politique ?

● **Facteurs externes :**

- Contribution de l'entreprise au bien-être local : combien d'emplois l'entreprise va-t-elle générer localement ? Quelles nouvelles ressources l'entreprise va-t-elle apporter au pays étranger ?
- Localisation des opérations : l'entreprise est-elle implantée localement (engagement de dirigeants locaux, d'un staff technique local, nom de marque local, ...) ?

✓ **Risque politique que présente le pays étranger**

L'évaluation du risque politique est souvent biaisée par le fait que des a priori troublent la perception du risque politique que présentent des pays étrangers. On pense souvent que le risque politique se limite à certaines régions du monde ou à certains blocs économiques. Or si l'incertitude peut effectivement être plus élevée sur le continent africain, par exemple, les risques politiques sont présents sur n'importe quel point du globe, et aussi dans les régions stables européennes.

Certains tentent de diminuer cette subjectivité par un court séjour sur place. Cette technique est cependant illusoire. Ce type de séjour est en effet souvent réalisé dans des conditions peu optimales, sans connaissance de la langue et des coutumes locaux. Il semble donc plus opportun de tourner vers des méthodes plus objectives d'évaluation du risque politique du pays ciblé, extérieures à l'entreprise.

Il importe que les PME marocaines prennent en compte les analyses des organismes spécialisés sur les risques pays par pays appelé « risque pays ». Pour assurer au mieux toute transaction internationale.

3.2.2.2. : Le risque catastrophique

Une catastrophe quelconque (inondation, tremblement de terre, etc.) peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

✓ **Risque réalisable**

Les PME marocaines doivent avant tout contrat avec un importateur étranger, identifier si y a un risque qui peut intervenir et bouleverser le déroulement des échanges. En effet, les entreprises doivent refuser toute transaction avec un client étranger si le pays de ce dernier présente un risque d'être l'objet d'une intervention militaire, l'exemple ici de la période de la guerre sur l'IRAQ, dont il y avait une certitude d'une attaque militaire.

✓ Risque prévu

Les entreprises marocaines doivent être prudentes dans leur transaction avec les clients dont leurs pays sont souvent confrontés à des catastrophes naturelles, l'exemple ici des USA, JAPAN,...

3.2.3. : Le risque de change

Les PME marocaines sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent des opérations commerciales en devises. Ce risque est lié à la volatilité des devises sur le marché des changes.

En effet, les PME marocaines sont confrontées pour toute transaction avec l'étranger à un risque de change, ce qui n'est pas le cas pour des opérateurs dont la monnaie local est unique « Union européenne »

Ces fluctuations des monnaies peuvent affecter l'entreprise sur deux plans :

- les opérations d'exportation et d'importation comportent généralement des délais de paiement ou de règlement. Pendant ces délais, les fluctuations de change peuvent affecter de façon sensible le montant des factures converties en monnaie nationale. Ce risque porte le nom de ***risque de change de transaction***.
- une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère peut affecter la compétitivité de vos produits, les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers selon que le pays dévalue ou révalue sa monnaie. Ce risque porte le nom de ***risque de perte de compétitivité***.

✓ Le risque de change de transaction

C'est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Toutes les entreprises réalisant des opérations commerciales ou financières engagées en devises sont confrontées à ce risque. Une variation de quelques points de la parité entre la monnaie nationale, généralement monnaie de référence, et la devise étrangère, peut remettre en question la rentabilité de toute affaire internationale facturée en devises.

Ce risque n'est donc pas à négliger ! Au contraire, il implique pour l'entreprise, dans le chef de son trésorier, comptable ou financier, une attention particulière qui sera d'autant plus assidue que le nombre de transactions avec l'étranger est élevé et que ces transactions sont diversifiées.

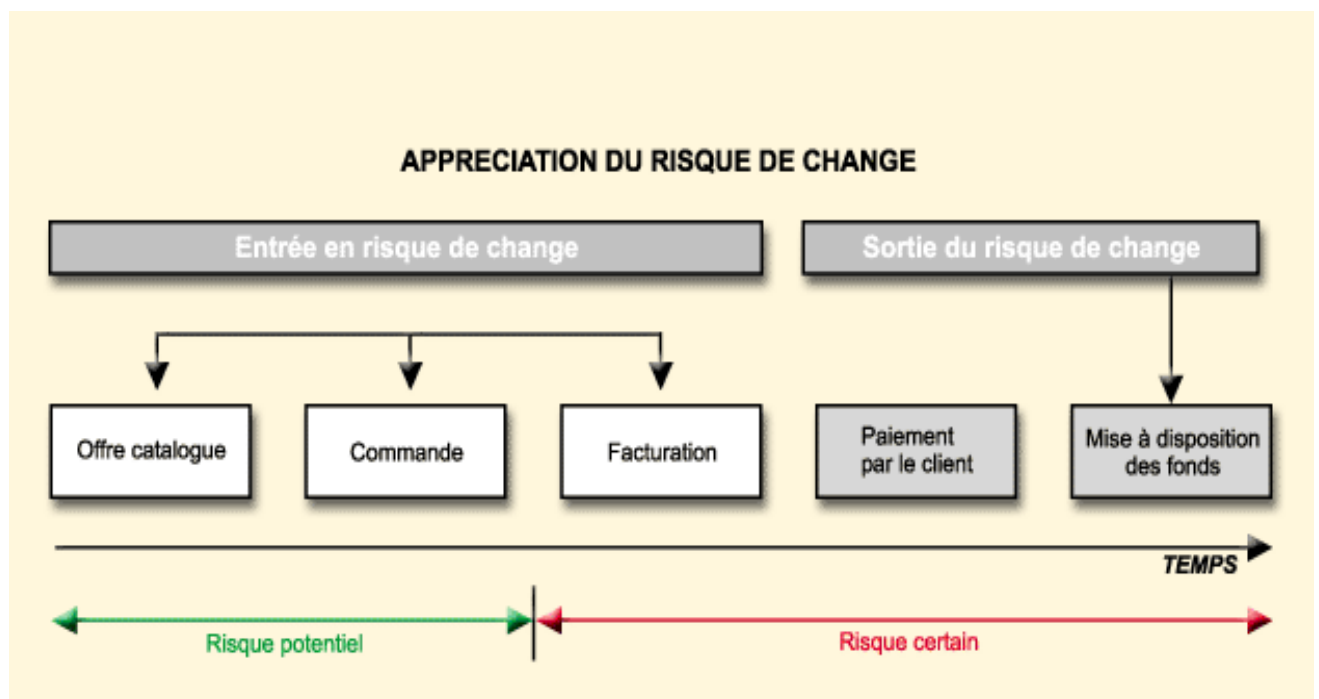
Il est indispensable que l'entreprise définisse dans un premier temps sa politique générale de couverture à l'égard du risque de transaction. Quel niveau de risque l'entreprise est-elle prête à assumer ? Voudra-t-elle se couvrir en toute circonstance et en assumer le coût, ou adoptera-t-elle une attitude spéculative ?

Dès le moment où une entreprise entend exercer des activités internationales, elle doit s'inquiéter de la politique de couverture à mettre en œuvre pour se protéger contre le risque de transaction lié aux ventes futures en devises étrangères. La naissance du risque de change n'a pas lieu de manière instantanée au moment de la facturation. Ce risque doit être pris en compte bien avant, dès l'émission de l'offre, du catalogue ou de l'appel d'offre. De plus, il est important que l'entreprise se fixe des « seuils de tolérance » face à ce risque. A partir de quel moment se couvrira-t-elle ? Quel niveau de risque est-elle prête à assumer ?

- La naissance du risque de transaction
- La détermination des seuils de tolérance

La naissance du risque de transaction

L'entreprise doit tenir compte de l'entrée en risque de change bien avant la connaissance exacte de la teneur du contrat. La gestion du risque peut se réaliser dès l'émission de l'offre ou du catalogue des marchandises proposées dans le cas d'opérations d'exportation, ou de la commande dans le cadre d'activités d'importation.



Source : Exporter (COFACE)

Toutefois, tenir compte du risque de change le plus tôt possible ne signifie pas se couvrir systématiquement, mais gérer activement son risque. Cette gestion conduira le trésorier de l'entreprise à s'interroger sur la méthodologie de couverture à mettre en œuvre. En effet, les techniques de couverture ne doivent pas s'appliquer de manière indifférente et uniforme aux différentes opérations internationales. Certaines seront plus adaptées que d'autres aux circonstances particulières, notamment par rapport au type de client que vous aurez face à vous (son pays, vos rapports de force, ...).

Ces techniques, de plus, ont des coûts variés, qu'il est également important de prendre en compte dans votre analyse de rentabilité de l'opération concernée.

La détermination des seuils de tolérance

L'entreprise doit déterminer ses propres seuils de tolérance face au risque de change de transaction. Les trois possibilités qui s'offrent à elle sont les suivantes :

- **la non-couverture du risque** : cette alternative peut être adoptée dans l'hypothèse où vous traitez avec des devises stables, ou si vous reportez la totalité du risque sur votre partenaire par une clause dans le contrat. A l'inverse, certaines entreprises y recourent même si la devise est instable, dans le but de réaliser un gain de change. Elle correspond dans ce cas à une attitude spéculative. Dans certains cas aussi, se protéger contre le risque de change peut coûter tellement cher que la protection n'en vaut pas la peine. Cette attitude peut également naître d'une méconnaissance du risque encouru. Ne pas se couvrir contre le risque de change est bien évidemment l'attitude la plus déconseillée, ou à n'appliquer que dans des cas exceptionnels.
- **la couverture systématique** : elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises. Cette attitude est conseillée dans le cas où votre entreprise traiterait avec des clients provenant de pays divers, offrant des devises volatiles. Dans ce cas, les méthodes de couverture telles que la compensation sont impossibles à mettre en place ce qui oblige l'entreprise, si celle-ci veut se couvrir contre le risque de change, à prendre une couverture automatique. De même, si les opérations envisagées sont de montants très élevés, le trésorier peut être amené à couvrir systématiquement le risque de change, toute variation pouvant entraîner une perte importante. Cette attitude pourra se retrouver également lorsque, pour un courant d'affaires continu, la moindre perte de change entraîne une érosion importante de la marge.
- **la couverture sélective** : dans ce cas, le trésorier décide d'une méthodologie qui déterminera quand il couvrira ou pas le risque de change. Cette politique suppose l'application de critères de sélection qui correspondent à un niveau d'acceptation du risque ainsi qu'à une anticipation sur l'évolution des cours de change. La couverture sélective ne doit pas être appliquée dans le cadre d'une faible activité à l'international. Celle-ci ne peut en effet justifier la mise en place d'une structure de gestion du risque de change qui coûterait plus cher que les pertes probables dues aux variations des cours des devises.

L'entreprise veillera à la qualité de la communication entre le financier, qui aura la protection du risque de change dans ses attributions, et le staff commercial. Il est important que ces acteurs s'accordent sur les concessions éventuelles qui pourront être accordées aux clients ou aux fournisseurs (aussi bien en termes de choix de la devise au contrat que de remise de prix) une protection contre le risque de change pouvant fortement affecter le prix de revient d'un produit.

✓ Le risque de perte de compétitivité

Une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère peut affecter la compétitivité de vos produits, les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers selon que le pays dévalue ou réévalue sa monnaie.

De même, une variation positive ou négative des cours de change peut affecter le prix de vos importations de matières premières, affectant de la sorte le coût de revient de vos produits finaux.

- A court terme :

- Si la devise locale « MAD » s'apprécie, il est vraisemblable que les exportations diminueront, car elles seront moins compétitives. Ainsi, si une PME fabrique surtout pour l'exportation, une appréciation de la monnaie locale aura un impact négatif sur les ventes de l'entreprise. Cependant, si l'entreprise importe une partie importante de ses matières premières, elle verra le prix de ces inputs diminuer. L'appréciation de la devise locale entraîne une diminution des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation. Il faudra déterminer si l'impact est plus grand sur les recettes que sur les dépenses.
- Si la devise locale « MAD » se déprécie, les ventes locales devraient augmenter, car les produits fabriqués deviennent plus compétitifs. Les prix en devises étrangères, toutes autres choses restant égales, diminuent. Cependant, si l'entreprise importe une partie importante de ses produits, elle verra leur prix augmenter. La dépréciation de la devise locale entraîne une hausse des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation. Il faudra là encore déterminer si l'impact est plus grand sur les dépenses que sur les recettes.

Le premier effet d'une dévaluation est, par conséquent, d'accroître les exportations et de diminuer les importations du pays qui décide de dévaluer. A l'inverse, une réévaluation entraînera une diminution des exportations et une augmentation des importations du pays. Cette politique est parfaitement apte à résorber un déficit ou un excédent de la balance des paiements. A moyen et à long terme, on ne peut cependant en rester là et négliger certains effets secondaires de la dévaluation.

- A moyen et long terme :

Même si un pays qui dévalue importe moins, cela ne signifie pas qu'il n'importe plus du tout. Dans ce pays, le coût des produits importés, notamment celui des matières premières, augmente. Les entreprises réagissent à cette hausse des coûts en augmentant leurs prix (inflation par les coûts). Cet effet aléatoire est d'autant plus important que le pays en question est petit et qu'il ne lui est donc pas possible de substituer des produits nationaux aux produits importés. Il est encore renforcé lorsqu'il existe dans le pays un système d'indexation automatique des salaires par rapport au niveau général des prix.

Une politique de dévaluation menée par un gouvernement en vue de résorber un déficit de la balance des paiements risque donc d'être accompagnée d'un phénomène général d'augmentation des prix (inflation), sauf si, par exemple, le gouvernement applique une stricte politique de contrôle des prix qui, dans ce cas, vous empêchera de conserver vos marges bénéficiaires.

Dans le même temps, à l'étranger, le prix des produits intermédiaires importés diminue. Cette baisse des coûts de production permet aux entreprises importatrices de faire pression sur leur propre prix en vue de sauvegarder leur part de marché momentanément menacée par les importations de produits finis concurrents devenus moins chers en devise étrangère.

A l'inverse, dans le cadre d'une réévaluation, les entrepreneurs étrangers achètent à un prix plus élevé les produits nationaux. Ils voient donc leurs prix augmenter, alors que le pays qui réévalue enregistre une baisse des coûts de production de ses firmes et peut, par conséquent, maintenir des prix stables. Cette stabilité des prix nationaux, comparée à la hausse des prix étrangers, finit par compenser les avantages que l'on a retirés à court terme de la réévaluation (diminution des exportations).

Une politique de réévaluation menée par un gouvernement en vue de résorber un excédent de

la balance des paiements risque donc de se voir inutile suite à un phénomène général de stabilisation des prix nationaux comparée à la hausse des prix étrangers.

3.2.4. : Le risque économique

Les banquiers assimilent le risque économique au risque-pays dans le cas du risque de défaillance d'un état dans le remboursement de sa dette extérieure. Néanmoins, cette approche est très liée au risque politique. Le risque économique peut aussi concerner le risque lié aux structures économiques du pays d'accueil d'un investissement. Une mauvaise évaluation des projections économiques aboutit à un investissement en sur ou sous-capacité.

Enfin, la dernière optique est celle retenue par la Cofaces qui définit ce risque comme résultant d'une hausse anormale des éléments du coût de revient (matière première, Main-d'œuvre). Notons qu'en période de très faible inflation, ce risque n'est plus couvert. De toute façon pour la Coface, cette couverture a toujours été limitée à très gros contrats se déroulant sur longues périodes ; ce risque n'est actuellement quasiment plus couvert.

3.2.5. : Le risque technologique

Tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autre technologie concurrentes, elle peut se permettre de les ignorer. Cependant, l'exemple des produits standards montre que dans un secteur d'activité donné, il n'y a pas de place pour une, deux, voire trois technologies différentes. L'industriel qui s'entêterait sur d'autres standards risque sa perte définitive.

A l'issue de ce chapitre, on constate que malgré l'essor des échanges internationaux, les PME-PMI marocaines sont toujours confrontées à des risques qui ne seront allégés que par l'instauration des techniques et moyens de plus en plus adéquats aux transactions internationales.

Chapitre 2 : Les techniques et moyens de paiements internationaux

Dans un contexte mondial dominé par l'incertitude et profondément ébranlé par les crises, jamais le risque de non paiement n'a été aussi omniprésent. En effet, le vendeur risque de ne pas recevoir son dû, du côté acheteur le risque est tout aussi grand. Non seulement il peut recevoir des produits non conformes à toutefois, ces risques auxquels s'exposent le vendeur et l'acheteur se couvrent.

Encore faut-il savoir comment c'est ainsi que grâce à une pratique bancaire rigoureuse, diverses techniques de couverture et de protection sont progressivement apparues pour répondre à ce besoin de sécurité éprouvé par les opérateurs.

A l'international, des contraintes telles que le risque de change, la distance, les différences culturelles et linguistiques et la disparité des systèmes juridiques et réglementaires, imposent le choix de telle ou telle technique .

Aussi, convient-il de mettre en place des moyens de paiement et de financement appropriés, au moindre coût et au moindre risque La panoplie des techniques de règlement et de financement aujourd'hui offerte par le système bancaire marocain à la clientèle est très riche et diversifiée.

1. : LES CRITERES DE CHOIX DES MODES DE PAIEMENT

Lors de l'examen des différentes composantes du contrat commerciale, les conditions de paiement nous semblent être un paramètre d'une extrême importance pour aussi simples, surtout lorsqu'il s'agit d'opérations internationales.

Quels sont alors les éléments qui déterminent le choix des opérateurs quant au déroulement pratique du paiement ?

- **La qualité des relations entre les partenaires** : elle résulte du degré de confiance, découlant lui-même de leur connaissance mutuelle. On peut citer à cet égard les relations qui peuvent exister entre maisons mères et filiales.

- **Le rapport de forces** : il peut être déterminé soit par la taille respective des partenaires, soit par la position stratégique du produit.

-Les dispositions réglementaires : certains pays, à contrôle de change strict, n'autorisent les règlements à l'étranger qu'en fonction de budgets préétablis dont la gestion est suivie grâce à un mode de paiement imposé.

- Les traditions régionales : modes de paiement spécifiques font l'unanimité dans certaines zones géographiques c'est ainsi, par exemple, que le commerce extérieur dans les pays du sud-est asiatique est caractérisé par l'utilisation de la lettre de crédit qui se trouve de fait largement banalisée.

- Les contraintes financières : en effet, les exportateurs désirant disposer d'une trésorerie suffisante auront tendance à demander le règlement selon un mode de paiement facilement mobilisable auprès des institutions financières et qui réduit au strict minimum le délai de rapatriement des fonds.

Sans omettre la prise en compte des différents risques tels qu'analysés précédemment, à savoir les risques commerciaux politiques, monétaires et techniques, viennent enfin s'ajouter les divers handicaps dus à l'éloignement, aux différences de langues, d'usages et de costumes.

En fonction des éléments sus-décrits, l'importateur et l'exportateur opteront pour l'instrument de paiement devant dénouer financièrement leur transaction.

Ainsi sommes-nous conduits à analyser les trois modes de paiement usités dans la pratique des règlements internationaux, à savoir :

- Le transfert simple.
- L'encaissement documentaire.
- Et le crédit documentaire que nous traitons de façon plus détaillée, en raison de sa sophistication.

Les principaux modes de règlements internationaux à court terme sont : le virement international, l'encaissement documentaire ou remise documentaire, le crédit documentaire (CREDOC).

À côté de ces 3 formes essentielles existe une technique simple appelée « contre-remboursement ».

2. LES MODES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

2.1. Le règlement à l'importation

2.1.1. : Le virement simple

2.1.1.1. : Les types de règlement

2.1.1.1.1 : Règlement par avance

Ce règlement fait l'objet d'une importation non réalisée et non parvenue au Maroc : donc le client peut régler le montant de la marchandise à condition que la contre-valeur de ce montant en dirhams ne dépasse pas 200 000,00 DHS.

2.1.1.1.2. : Règlement par acompte

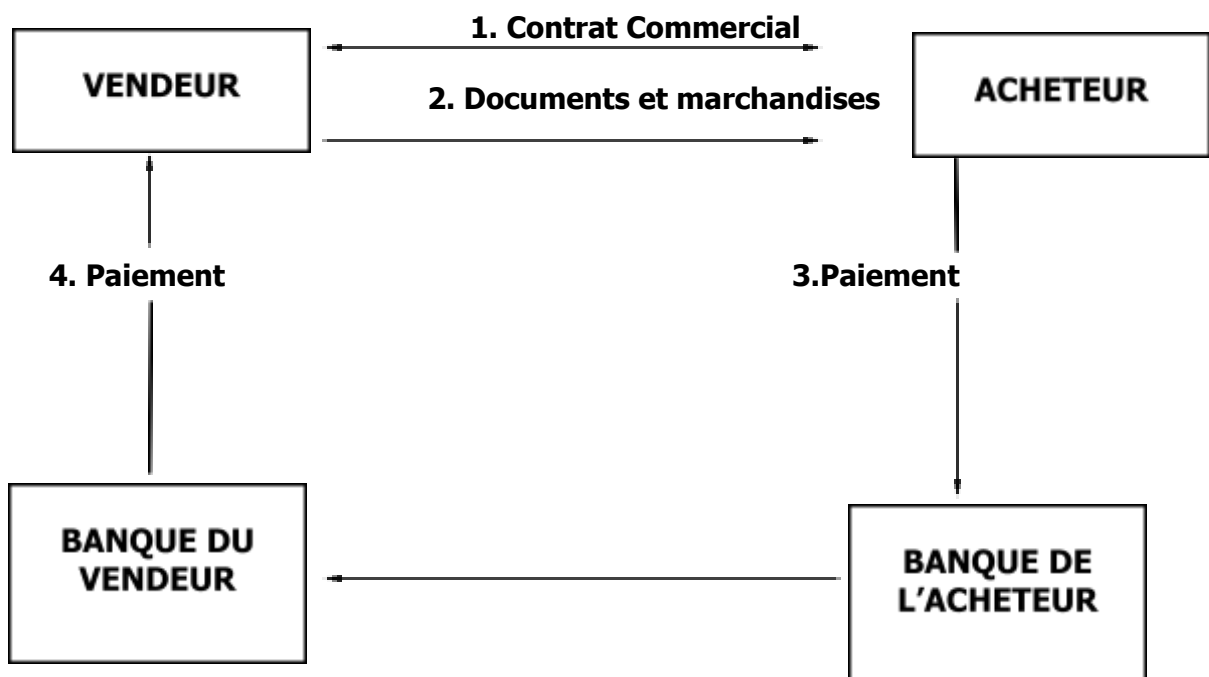
Est un règlement partiel d'un montant total de la marchandise. Il se considère comme une avance afin de se confier et fait l'expédition de la marchandise. Ce type de virement es conditionne a hauteur de 40% e montant FOB de la marchandise et 50% pour les importations des logiciels informatiques.

Remarque : Le virement international est un mode de paiement qui ne peut convenir que lorsqu'il existe entre les parties (acheteur et vendeur) **une confiance mutuelle**. C'est le cas entre les maisons mères et leurs filiales.

2.1.1.2. : Pratique du virement simple

2.1.1.2.1. : Schéma général du virement simple

Le virement international est aussi appelé «**transfert simple** » ou «**paiement simple** »



Dans le cas du virement international, la réalisation du contrat commercial donne lieu à **2 phases** :

Phase 1 : Cette phase correspond à l'expédition par le vendeur de la marchandise et des documents (titre de transport et facture définitive) y afférents **directement à l'acheteur**.

Phase 2 : Cette phase correspond au paiement en faveur du vendeur. Ce paiement doit être effectué dans la devise convenue entre les parties contractantes selon 2 procédures:

- Ordre de paiement (ou de virement) exécuté par le circuit bancaire à travers le réseau de correspondants pour créditer le compte du vendeur.
- Emission d'un chèque par l'acheteur par sa banque à l'ordre du vendeur.

2.1.1.2.2. : Réalisation de virement à l'étranger

Nature de l'opération	Les documents à fournir	Remarques importantes
Virements émis à l'import	❖ La facture définitive ❖ Copie du document de transport si contrat C/F* ❖ Imputation douanière ❖ Justificatifs des frais accessoires ❖ Ordre de virements ❖ Signature du gérant ❖ Pour la clientèle déléguée : l'agence doit obligatoirement mentionner sur l'ordre (achat négocié auprès SGMB ou auprès du confrère ou à passer au fixing).	❖ La facture ne doit comprendre ni agios, ni intérêt, ni échéance, ni taxes à payer (elle doit être détaillée) ❖ Possibilité de régler avant l'échéance si le donneur d'ordre bénéficie d'une remise d'au moins 3% (Circulaire NR 1692 du 10/12/2002). ❖ L'ordre du client doit mentionner obligatoirement N° de compte à débiter ; le montant à transférer ; NR du titre d'importation y afférent, le nom complet du bénéficiaire et ses coordonnées bancaires (IBAN*)

2.1.2. : Le contre remboursement

2.1.2.1. : Définition

Appelé en anglais « CASH ON DELIVERY COD », le contre-remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite.

Il faut souligner que le contrat de contre-remboursement est **juridiquement distinct** du contrat de transport. Les transporteurs maritimes n'ont jamais offert ce service. Les compagnies aériennes s'y refusent depuis quelques années. Il reste l'administration postale dans des conditions restreintes et quelques transporteurs routiers et transitaires dans certains pays européens.

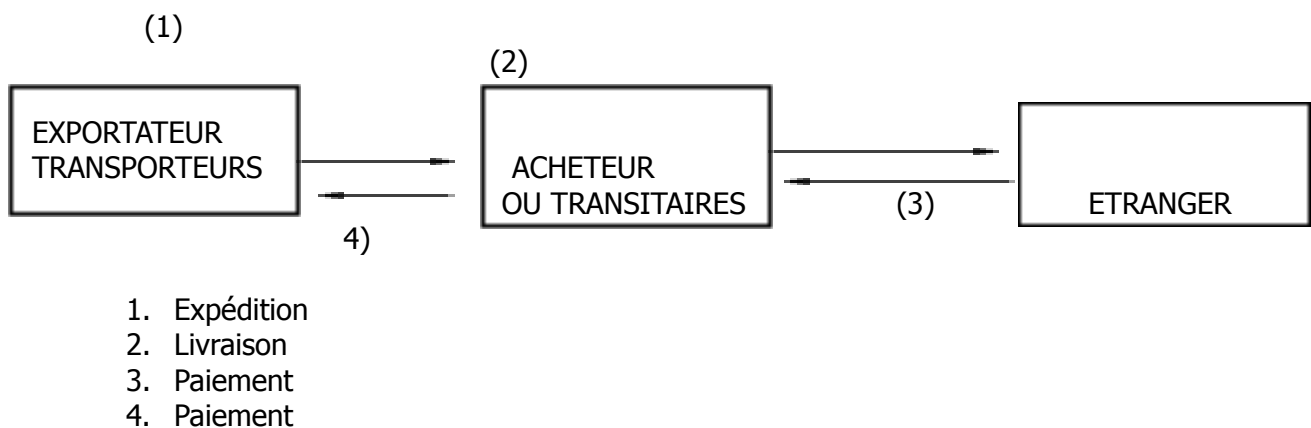
2.1.2.2 : Fonctionnement

Le risque pour le vendeur provient de refus de la marchandise par l'acheteur pour des raisons fondées (marchandises détériorées ou non conformes à la commande) ou pour des motifs qui lui sont propres.

La marchandise a déjà été expédiée, port payé. Il s'agira de la rapatrier ou de la revendre sur place à des conditions sûrement désavantageuses. L'exportateur se retrouve dans la situation d'une remise documentaire où les documents ne sont pas levés par l'acheteur. Le coût du contre-remboursement est élevé et varie **entre 2 % et 5 % du montant de la facture réclamée.**

Cette technique reste toutefois intéressante pour les ventes aux particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

2.1.2.3. Schéma du contre remboursement



2.1.3. : La remise documentaire

2.1.3.1. : Généralités

La remise documentaire ou encaissement documentaire est utilisée **pour des transactions d'un montant modéré**. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires. Elle assure au vendeur **une protection meilleure que le virement simple** dans le cas où certains documents obligatoires pour l'enlèvement des marchandises ne voyagent pas avec les marchandises mais figurent dans la liasse de documents remise par la banque. Elle est régie **par la brochure 322 de la Chambre du Commerce Internationale** intitulée « Règles uniformes aux encaissements ». Ces nouvelles règles sont entrées en vigueur à compter du 1er Janvier 1979.

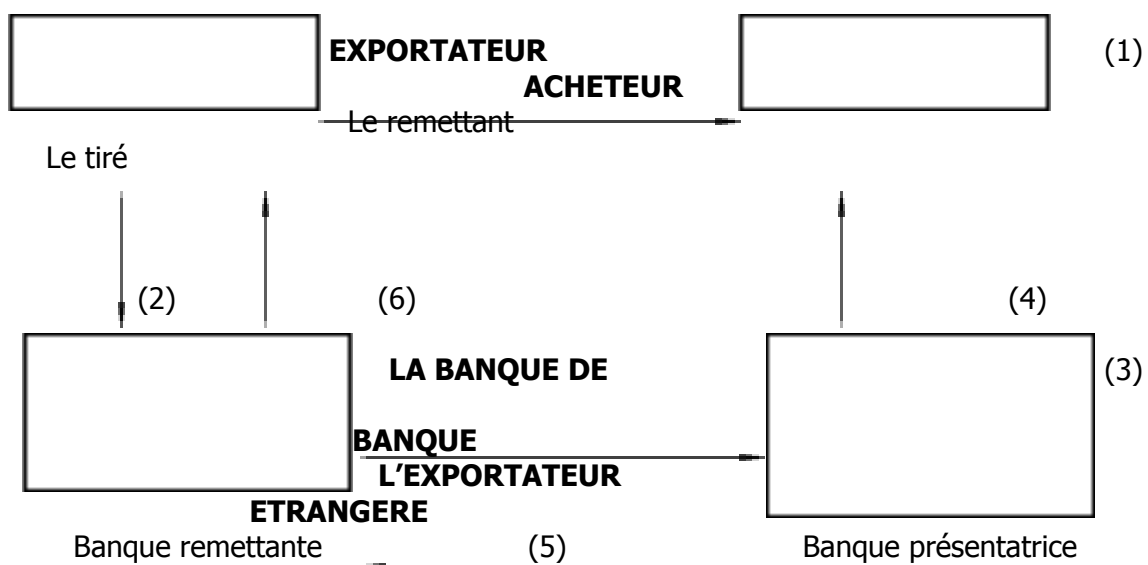
2.1.3.2. : Définition de la remise documentaire

La remise documentaire consiste pour le vendeur à faire établir les documents de transport et (éventuellement) d'assurance à l'ordre de la banque et à charger cette banque de ne remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

2.1.3.3. : Terminologie relative à la remise documentaire

- **Le remettant ou donneur d'ordre :** Il s'agit de **l'exportateur** qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.
- **La banque remettante :** Il s'agit de **la banque de l'exportateur**. C'est celle à qui le donneur d'ordre confie l'opération d'encaissement. Elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant. Ce correspondant se chargera de l'encaissement dans le pays de l'importateur suivant des instructions portées sur l'ordre d'encaissement remis par l'exportateur.
- **La banque présentatrice :** Il s'agit de **la banque chargée de l'encaissement** : c'est **un correspondant** de la banque de l'exportateur dans le pays de l'importateur. Elle effectue la présentation des documents à l'acheteur.
- **Le tiré :** Il s'agit de **l'acheteur**. Il paye le montant au comptant ou accepte un effet de commerce. Il reçoit en contrepartie les documents qui lui permettront de retirer la marchandise et de la dédouaner.
- **« D/P » :** Documents contre paiement (en anglais : « CAD » Cash Against Documents). L'ordre d'encaissement précise que les documents (facture, liste de colisage, titre de transport, éventuellement le certificat d'assurance, certificat d'origine) ne seront remis au tiré que contre le paiement de la marchandise.
- **« D/A » :** Documents contre acceptation. L'ordre d'encaissement précise que les documents ne seront remis au tiré que contre acceptation d'une traite tiré sur lui et payable à une échéance ultérieure.
- **« Avis de sort » :** Informations envoyées par la banque présentatrice sur le sort réservé à la remise (paiement ou acceptation ; non-paiement ou non-acceptation).

2.1.3.4. : Schéma général de la remise documentaire



Les différentes phases de l'encaissement documentaire sont :

1. L'exportateur expédie les marchandises ; il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition (connaissance, LTA, CMR) ;
266606904. L'exportateur remet les documents à sa banque accompagnés d'une lettre d'instructions ;

266606992. la banque remettante vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions. Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (cette dernière peut être la banque de l'acheteur si elle a un courant d'affaires avec la banque remettante).

266607080. La banque présentatrice prévient l'acheteur. Suivant les instructions qu'elle a reçues, elle demande en échange des documents le paiement immédiat ou l'acceptation d'un effet de commerce.

266607168. La banque présentatrice transfère les fonds à la banque remettante ou l'effet de commerce accepté par le tiré.

266607256. La banque remettante crédite le compte de l'exportateur ou lui remet l'effet de commerce accepté qu'elle peut escompter à la demande de son client.

Concernant **l'envoi des documents** (phase 3), la banque remettante, après avoir accompli un certain nombre de tâches, adresse les documents, joints à **un bordereau d'instructions**, à la banque présentatrice.

Généralement, les documents font l'objet de **2 envois séparés**: le 1er contient les documents originaux et le 2ème les copies pour éviter les inconvénients dus à une perte éventuelle.

Le bordereau de remise (ou d'instructions) **comprend toutes les précisions nécessaires à la banque présentatrice d'exécuter son mandat**. Il s'agit des indications suivantes :

- Le mode de règlement: D/P ou D/A,
- L'échéance, la devise et le montant,
- La commission d'agent éventuelle,
- Le nom du tiré et sa domiciliation,
- Le nom du tireur,
- La liste des documents joints au bordereau,
- La nature de la marchandise, la date de l'expédition, le moyen de transport et la destination,
- Les instructions relatives au protêt, aux frais (qui supportera les frais), à la perception d'intérêts,
- Les instructions concernant le D/P ou D/A {la façon dont la banque présentatrice avisera la banque remettante (SWIFT, télex, courrier), les modalités de paiement (aux caisses de la banque présentatrice, auprès d'une banque tierce, par débit du compte de la banque présentatrice détenu sur les livres de la banque remettante)}.

La banque présentatrice, après réception des documents, en accuse réception en reprenant les mentions essentielles et en indiquant ses références.

2.3.5. : Suivi du sort de la remise documentaire

La banque remettante doit, de son propre chef ou à la demande du donneur d'ordre, suivre l'issue de l'acceptation ou du paiement, en se renseignant auprès de la banque présentatrice. Elle doit effectuer cette démarche surtout si la banque présentatrice ne l'en a pas informée alors qu'un délai relativement important s'est écoulé sans qu'il y ait paiement ou que l'échéance prévue soit dépassée.

Dès que l'encaissement documentaire est **déclaré impayé** par la banque présentatrice, la banque remettante doit aviser immédiatement son client car ce dernier doit prendre des dispositions rapidement pour:

- soit nommer un avocat pour réclamer par voie judiciaire le recouvrement de sa créance, surtout si la marchandise a été retirée sur base d'une acceptation de traite,
- soit donner instructions à sa banque de lui retourner les documents si ceux-ci sont restés en souffrance aux caisses de la banque présentatrice,
- soit confier à un transitaire ou à un commissionnaire le retour de la marchandise ou sa vente à un autre acheteur.

2.1.3.5. : Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

2.1.3.5.1. : Les avantages

- **Bonne ambiance commerciale :** Le vendeur fait confiance à l'acheteur puisqu'il décide de commencer par lui envoyer la marchandise. Ce n'est qu'après l'expédition qu'il prend la précaution d'envoyer les documents par voie bancaire.
- **Simplicité des formalités :** La remise documentaire se caractérise par :
 - ☐ La souplesse : Il suffit au vendeur de s'adresser à sa banque et de faire parvenir les documents à l'acheteur par le biais de la banque présentatrice avec instruction de ne les remettre qu'après respect des instructions données.
 - ☐ La rapidité : Si la marchandise est prête, elle peut-être immédiatement expédiée puisque l'acheteur n'a aucune formalité particulière à remplir.
 - ☐ La simplicité : La remise documentaire est simple.
- **Coûts raisonnables :** Dans le cas d'une remise documentaire, les banques ne sont pas engagées envers le vendeur. C'est cela qui explique les taux de commissions bancaires qui ne sont pas très élevées.

2.1.3.5.2 : Les inconvénients

- **Sécurité modeste :** Le vendeur n'a pour lui que la commande de l'acheteur. Il n'y a pas d'engagement bancaire en sa faveur.
- **Dépendance envers l'acheteur :** L'acheteur peut faire du chantage. Il peut refuser de ne pas lever les documents auprès de la banque présentatrice. Il peut soumettre le paiement à une réduction du prix.
- **Risques logistiques :** Que faire si l'acheteur refuse de payer ou de lever les documents ? Le vendeur sera contraint soit de rapatrier les marchandises soit rechercher un autre client sur place. Il devra supporter les frais de stationnement, d'entreposage,...

2.1.3.6. : Choix de la remise documentaire

Le bon fonctionnement de la remise documentaire dépend de **2 éléments** :

- La solvabilité et la bonne foi de l'acheteur
- Le degré de risque de non-transfert attribué au pays d'importation.

De ce fait, il faut éviter cette forme de paiement dans les 2 cas suivants :

- Le pays d'importation est dit « à risques »
- La confiance n'existe pas entre vendeur et acheteur.

Il faut choisir la remise documentaire comme technique de paiement lorsque les 2 parties se connaissent bien (elles ont pris l'habitude de travailler ensemble). Il faut que règne un climat de confiance entre elles.

Il ne faut pas choisir la remise documentaire lorsque l'opération porte sur des biens d'équipement recommandée lorsque l'opération porte sur des biens de consommation facilement revendables.

2.1.4. : Le crédit documentaire

2.1.4.1. : Définition et caractères généraux

2.1.4.1.1. : Définition

Selon l'article 2 des RUUCD : « les expressions crédit(s) documentaire(s) et lettre(s) de crédit qualifient tout arrangement, quelle qu'en soit la dénomination ou la description, en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte: est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre, ou de payer ou accepter des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire, ou autorise une autre banque à effectuer ledit paiement, ou à accepter le(s)dit(s) effet(s) de commerce (traite(s)), ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés (...)».

2.1.4.1.2 : Les parties de cet arrangement

Dans cet arrangement interviennent les parties suivantes :

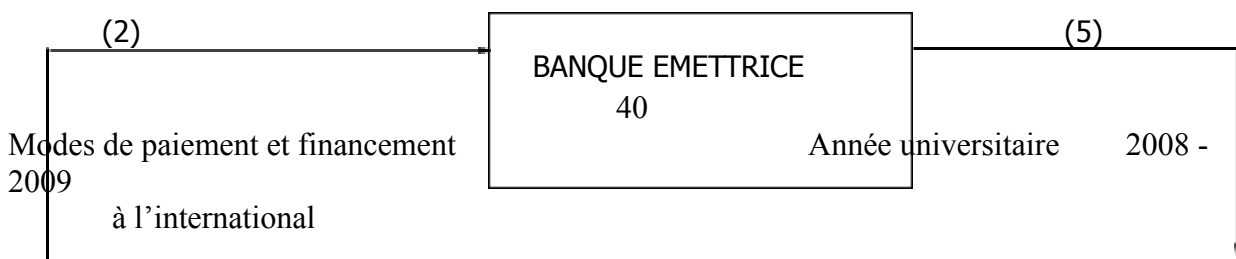
- **Le donneur d'ordre:** c'est le destinataire de la marchandise (acheteur) qui charge une banque de son choix pour s'engager en son lieu et place.
- **La banque émettrice:** c'est la banque chargée par le donneur d'ordre de s'engager à effectuer le paiement à vue ou à terme, au bénéficiaire soit directement (cas de la lettre de crédit), soit par l'intermédiaire d'une autre banque dite banque notificative, **dans le strict respect des instructions données.**
- **La banque notificatrice:** c'est la banque mandatée par la banque émettrice, de sa propre initiative ou à la demande du donneur d'ordre, pour aviser le bénéficiaire des termes du crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire:** c'est le vendeur en faveur de qui le crédit est ouvert, et qui doit en contrepartie du bénéfice du paiement, satisfaire aux conditions stipulées au contrat.

2.1.4.2. : Modalités de paiement

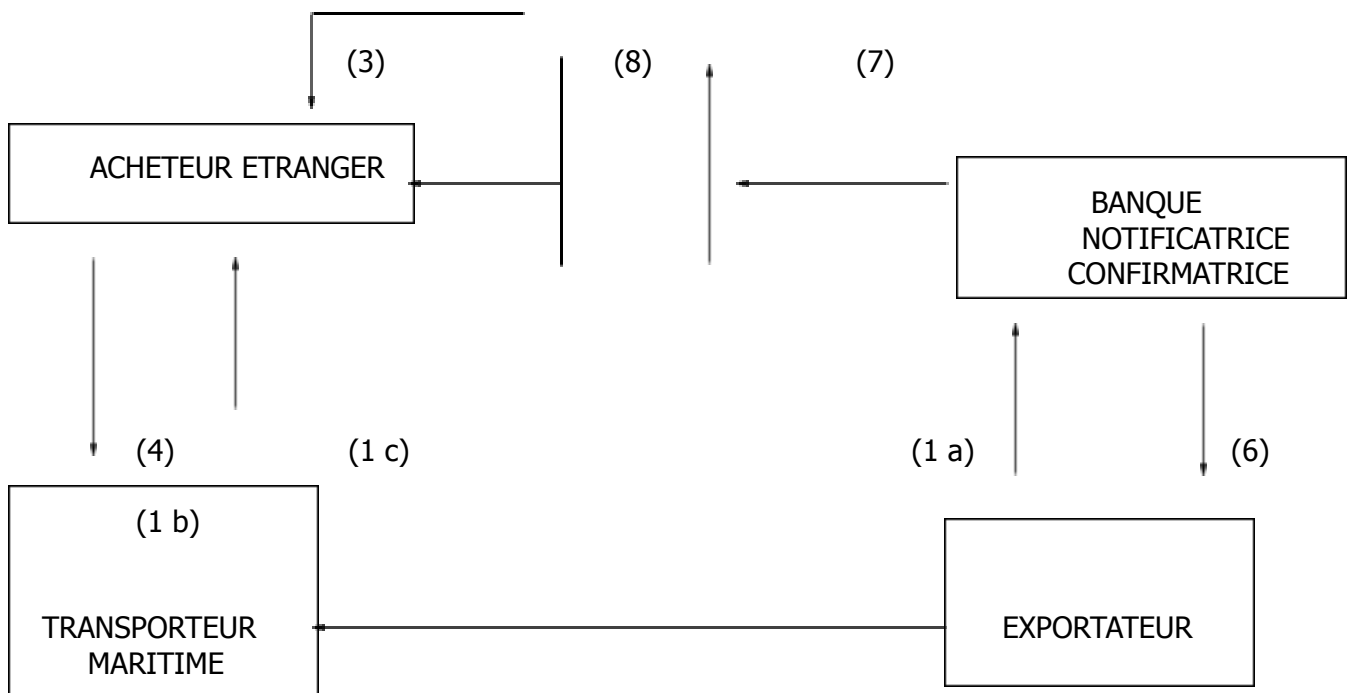
On distingue **3 modalités de paiement du crédit documentaire:**

- **Le paiement à vue:** Dans ce cas, le règlement est effectué au bénéficiaire contre présentation par lui des documents conformes.
- **Le paiement à terme:** 2 peuvent se présenter:
 - ✓ Paiement **contre acceptation** d'une traite à la remise des documents conformes; l'acceptation de la traite peut être effectuée soit par la banque notificatrice, soit par la banque émettrice, soit par le donneur d'ordre.
 - ✓ Paiement **différé** qui constitue un engagement de paiement à une échéance convenue, non matérialisée par l'émission d'une lettre de change.
- **Le paiement par négociation:** Cette modalité, propre essentiellement à la lettre de crédit, se traduit par l'escompte de la créance représentée par les documents et ce, **sauf bonne fin.**

SCHEMA GENERAL DU CREDIT DOCUMENTAIRE



« SOCIETE GENERALE »



L'acheteur étranger, au niveau de la demande d'ouverture, demande un jeu de connaissance -1 (un exemplaire original). Il se met d'accord avec l'exportateur de recevoir les mêmes documents que ceux qu'il a demandé lors de l'ouverture du crédit dans un pli cartable.

Explication du schéma pratique :

- ✓ Phase 1 a) : Le vendeur remet les documents à la banque notificatrice et confirmatrice
- ✓ Phase 1 b) : Le vendeur remet les mêmes documents au transporteur maritime lequel doit les remettre à l'acheteur à son arrivée au port de destination.
- ✓ Phase 1 c) : Le transporteur maritime remet les documents à l'acheteur à son arrivée au port de destination.
- ✓ Phase 2 : L'acheteur étudie les documents. Si ces derniers présentent des irrégularités, il envoie une lettre de levée des réserves à la banque émettrice pour lui permettre de payer le Vendeur.
- ✓ Phase 3 : La banque émettrice endosse le connaissance maritime en faveur de l'acheteur.
- ✓ Phase 4 : L'acheteur récupère les marchandises auprès du transporteur contre le connaissance Endossé.
- ✓ Phase 5 : La banque émettrice autorise la banque notificatrice et confirmatrice de payer le Vendeur.
- ✓ Phase 6 : La banque notificatrice et confirmatrice paie le vendeur.

- ✓ Phase 7 : La banque notificatrice et confirmatrice remet les documents à la banque émettrice.
- ✓ Phase 8 : La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.

2.1.4.3. : Déroulement et réalisation du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente de nombreuses séquences entre son initiation et sa liquidation. Ces séquences sont:

- l'émission du crédit documentaire,
- la notification du crédit documentaire et,
- la réalisation ou liquidation du crédit documentaire.

2.1.4.3.1. : ÉMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE

L'émission du crédit documentaire se fait **en 2 temps**:

- La demande d'ouverture du crédit présentée par l'acheteur à son banquier,
- L'accord de la banque (la banque émettrice) d'exécuter les instructions de son client en procédant à l'ouverture du crédit documentaire en faveur du vendeur.

Cette première phase est prépondérante car c'est la phase de la conception du crédit. Elle exige beaucoup de clarté et de précision: les instructions de l'acheteur doivent être précises, claires et complètes (Article 5 des Règles et Usances)

2.1.4.3.2. : La demande d'ouverture du crédit documentaire

Généralement, les banques mettent à la disposition de leurs clients un formulaire à remplir dans lequel tous les éléments utiles à l'ouverture du crédit documentaire sont indiqués.

Dans ce formulaire, l'acheteur doit :

1. Mentionner sa raison sociale, son adresse et son n° de compte bancaire,
266607344. Indiquer le mode de transmission du crédit documentaire (courrier, télex ou SWIFT),
266607432. Préciser la forme du crédit (révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé),
266607520. Préciser la raison sociale et l'adresse complète du bénéficiaire (le vendeur),
266607608. Indiquer le nom et l'adresse de la banque auprès de laquelle le bénéficiaire désire réaliser le crédit documentaire,
266607696. Indiquer le montant en chiffres et en lettres tout en précisant la devise,
266607784. Préciser le mode d'utilisation du crédit (à vue, par acceptation, par paiement différé ou par négociation),
266607872. Enumérer les documents que le vendeur devra présenter à la banque chargée de réaliser le crédit,
9. Préciser la nature et la quantité des marchandises, éventuellement le prix unitaire,
10. Préciser le lieu d'embarquement ou d'expédition de la marchandise, ville et pays, et éventuellement la date limite d'expédition « au plus tard le..... »,
11. préciser le lieu de destination des marchandises (lieu de dédouanement),

12. Préciser par qui l'assurance est souscrite (généralement par l'acheteur sauf dans le cas d'expédition par voie routière, aérienne ou postale ou dans le cas où l'acheteur obtient l'autorisation de l'Office des Changes),

13. Préciser la date limite à laquelle le bénéficiaire devra remettre les documents à la banque présentatrice (elle doit être un jour ouvrable),

14. Préciser les références du ou des titres d'importation. Le crédit documentaire ne pourra être ouvert qu'en conformité avec les termes du titre d'importation et du contrat commercial.

Certains points doivent être précisés:

Point 6 : Si le montant est « coût et fret », il convient que l'acheteur précise le montant du fret. Il faut préciser s'il s'agit d'un montant « maximum » c'est à dire ne pouvant être dépassé ou « environ » permettant un écart de 10 % en plus ou en moins. Le montant du crédit ne doit en aucune façon dépasser le montant défini sur le titre d'importation.

Point 7 : Dans le cas où le crédit est réalisé par acceptation, l'échéance la plus courante est «À X jours date d'expédition de la marchandise ». La banque notificatrice doit pouvoir déterminer l'échéance à partir d'une date connue. Par ailleurs, cette échéance ne peut être postérieure à la validité de paiement du titre d'importation sauf autorisation de l'Office des Changes.

Point 8 : On distingue **4 catégories de documents**:

Documents justificatifs Du prix	Documents justificatifs de la quantité ou de la qualité	Documents justificatifs De l'assurance	Documents justificatifs de l'expédition
Facture consulaire Certificat d'origine	Certificat de poids Liste de colisage Certificat d'agrèage Certificat de qualité Certificat d'analyse Certificat d'inspection Certificat sanitaire Certificat d'usine	Certificat d'assurance Police d'assurance	Connaissance maritime Document de transport combiné Lettre de transport aérien Lettre de voiture routière Duplicata de la lettre de voiture (rail) Récépissé postal

Point 13 : En l'absence de précision concernant la dite date, le bénéficiaire disposera d'un délai de 21 jours à compter de la date d'expédition des marchandises pour remettre les documents à la banque notificatrice.

2.1.4.3.3. : L'ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice doit vérifier la demande d'ouverture établie par son client avant de procéder à l'émission du crédit documentaire.

Elle devra s'assurer que la demande est correctement établie: certaines erreurs, omissions ou mentions contradictoires pourront être corrigées. Elle devra conseiller son client concernant l'établissement de cette demande afin de ne pas compliquer le dénouement de l'opération.

La banque n'a pas à se mêler des spécificités techniques de la marchandise, ni de son conditionnement ou de son emballage.

La banque doit veiller à la protection de l'intérêt public: elle doit faire appliquer la réglementation en vigueur et elle est tenue d'en répondre auprès des autorités de tutelle (Bank Al Maghreb, Office des Changes, Ministère des Finances).

Ainsi, doit-elle, avant de prendre l'engagement irrévocable de paiement en faveur d'un non résident (le vendeur), s'assurer du respect de certaines règles élémentaires:

- L'existence du titre d'importation dûment souscrit par l'importateur et domicilié auprès d'elle,
- La validité du crédit ne doit pas être postérieure à celle du titre d'importation (sauf autorisation expresse de l'Office des Changes),
- La monnaie de facturation doit être soit le Dirham, soit une des devises cotées par Bank Al Maghreb, soit une des monnaies prévues par un accord particulier liant le Maroc à un pays étranger,
- En cas de transport maritime et lorsque le contrat de vente est stipulé CAF, le titre d'importation doit être préalablement visé par l'Office des Changes,
Lorsque le contrat commercial prévoit des délais de paiement assortis d'un taux d'intérêt, il convient de recueillir au préalable l'accord de l'Office des Changes.

- Le crédit doit comporter une clause spéciale stipulant que le paiement est subordonné à la justification de l'expédition exclusive de la marchandise à destination du Maroc (Article 37 de l'instruction 01 de l'Office des Changes).

Le banquier émetteur marocain doit prévoir la présentation d'un connaissement « on board » même si le donneur d'ordre ne le précise pas de manière expresse dans sa demande d'ouverture. L'attestation de prise en charge et le connaissement reçu pour embarquement ne sont pas acceptables par la réglementation de changes marocaine.

La banque émettrice adresse par la suite un câble télégraphique sous la forme en général d'un **SWIFT 700** à la banque modificatrice située dans le pays du vendeur. Ce câble reprend dans les détails l'ouverture du crédit documentaire.

2.1.4.4. : LA NOTIFICATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Après avoir effectué une étude portant sur les caractéristiques du crédit (délai de paiement, bénéficiaire, banque émettrice, etc.), la banque modificatrice adresse une lettre de notification au vendeur (le bénéficiaire) accompagnée d'une copie de l'ouverture du crédit. Cette lettre doit comporter les **3 éléments suivants**:

- Des précisions sur la confirmation ou la non confirmation du crédit (s'agit-il d'un crédit irrévocable confirmé ou d'un crédit irrévocable);

- Une invitation donnée au vendeur de se conformer aux conditions des crédits.
- Une invitation donnée au vendeur de contacter dans les plus brefs délais l'acheteur en cas de désaccord sur les conditions d'utilisation du crédit.

2.1.4.5. : LA RÉALISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE

C'est la phase ultime du crédit. C'est au cours de cette phase que le vendeur se prépare à entamer le processus d'expédition et à réunir les documents exigés par l'acheteur pour les remettre à son banquier. Ces documents doivent être conformes à ceux exigés par l'acheteur et doivent être présentés à la banque notificatrice dans les délais impartis.

Le crédit documentaire stipule **3 délais différents** :

- La séparation des marchandises et des documents (Article 4 des règles et usances).
En d'autres termes, **la banque se limite à vérifier que les documents sont conformes en apparence à ceux exigés par l'acheteur et définis par le crédit**. Selon l'article 13 alinéa b, la banque dispose d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrés à compter de la date de réception des documents pour analyser ces derniers.
 - **Le délai de validité** qui correspond à la date ultime de présentation des documents, date au-delà de laquelle la banque n'est plus engagée.
 - **Le délai d'expédition ou d'embarquement de la marchandise (*)**,
 - **Le délai de présentation des documents**: à défaut de précision de la date de présentation des documents, le vendeur se doit de présenter les documents dans un délai ne dépassant pas 21 jours à compter de la date d'expédition. Les documents ne doivent pas être présentés après la date d'expiration du crédit.
- Mais, avant de présenter les documents à sa banque, le vendeur doit les vérifier de manière rigoureuse tout en s'assurant de leur compatibilité avec ceux exigés par l'acheteur. On dit que le vendeur effectuera un « **check-list** » général des documents.

(*) Si le crédit ne stipule pas la date limite d'expédition, le vendeur ne doit pas présenter un document de transport dont la date est postérieure à cette date. Le connaissement peut porter 2 dates: celle de l'émission du titre et celle de la mise à bord des marchandises. C'est cette dernière date qui doit être prise en considération: c'est la raison d'être de la mention « on board » signée et datée devant être portée sur le connaissement.

La banque qui réceptionne les documents effectue un examen de ceux-ci en tenant compte de **deux préceptes fondamentaux du crédit documentaire** :

- L'autonomie de l'engagement bancaire à l'égard du contrat commercial (Article 3 des règles et usances),

Deux cas de figures peuvent alors se présenter:

- Les documents sont reconnus conformes par la banque chargée de réaliser le crédit et le vendeur sera alors payé,
- Les documents ne sont pas reconnus conformes et le vendeur ne sera pas payé (à moins qu'il parvienne à régulariser les irrégularités dans les délais impartis).

2.1.4.5.1. : Les documents sont conformes

PAIEMENT A VUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE NON CONFIRME

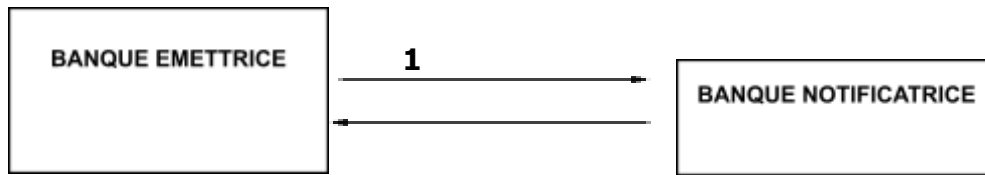


4



1

45



Commentaire du schéma :

1. Le vendeur remet à la banque modificatrice les documents demandés dans le crédit.
266607960. Après vérification, les documents sont envoyés à la banque émettrice.
266608048. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds correspondants.
266608136. Après réception des fonds, la banque notificatrice effectue le virement en faveur du vendeur.

2.1.4.5.2. : Les documents ne sont pas conformes :

Généralement, la banque notificatrice assistera son client (le vendeur). Elle l'aidera à rectifier certaines irrégularités: corriger une facture, compléter un document, etc. Néanmoins, il n'est pas toujours possible de tout faire rectifier surtout lorsque l'émetteur du document non conforme n'est pas le vendeur. Par ailleurs, certaines irrégularités sont impossibles à rectifier: cas des expéditions tardives ou des crédits échus.

Dans ce cas, **3 options s'offrent à la banque notificatrice:**

- **Option 1: conserver les documents** et solliciter par télex ou SWIFT l'accord de la banque émettrice de lever les irrégularités relevées. Cette dernière répercutera l'information à son client qui décidera, seul, de payer ou de refuser les documents.
- **Option 2: envoyer les documents pour accord ou à l'encaissement** (transformation du crédit documentaire en remise documentaire) à la banque émettrice et attendre sa décision: la banque émettrice ne peut se dessaisir des documents que contre paiement ou contre acceptation. Le crédit documentaire se transformera en une remise documentaire dont le paiement dépendra du bon vouloir de l'acheteur.
- **Option 3: effectuer un paiement sous réserves:** Dans ce cas, la banque confirmatrice paye le vendeur en dépit des irrégularités relevées en se réservant le droit de revenir sur l'opération pour débiter son compte au cas où les documents ne seront pas acceptés. Il s'agit d'un paiement conditionnel, assorti d'une clause résolutoire, acceptée préalablement par le vendeur. Cette dernière option n'est pas automatique; il est nécessaire d'obtenir une autorisation de la banque émettrice, autorisation généralement précisée sur le câble d'émission.

2.1.4.6.- Les irrégularités ou réserves les plus courantes :

De manière générale, les documents présentés par le bénéficiaire comportent des irrégularités. Ces dernières se trouvent à divers niveaux :

FACTURE DEFINITIVE	DOCUMENTS DE TRANSPORT			DOCUMENTS D'ASSURANCE
- adresse de l'acheteur non conforme,	TRANSPORT MARITIME : B/L	TRANSPORT AÉRIEN : LTA	TRANSPORT ROUTIER : CMR	- émission d'un certificat après la date d'expédition,

- description de la marchandise incomplète ou non conforme, - défaut du cachet ou de la signature, - différence entre le montant en chiffres et celui en lettres, - défaut de la référence de la facture pro forma. Ces irrégularités peuvent être corrigées par le vendeur.				- souscription d'un certificat pour moins de 110 %, - certificat non endossé.
	- défaut de signature du chargeur, - défaut de la mention « clean on board », - défaut du cachet ou de la signature du transporteur,	- défaut de signature ou du cachet de la compagnie aérienne, - défaut de description de la marchandise, - défaut du numéro de vol, - établissement de la LTA au nom d'une personne autre que celle prévue.	- défaut de signature ou du cachet de l'expéditeur, - défaut du n° d'immatriculat ion, - défaut de la mention « expédition de la marchandise à l'adresse d'une personne dénommée » comme précisée dans le crédit.	

Les réserves sont généralement levées par l'acheteur; en contrepartie de cette levée une diminution du prix de vente est concédée par le vendeur.

2.2. : Le règlement à l'exportation

2.2.1. : Les encaissements provenant de l'étranger

2.2.1.1. : Le règlement remise documentaire à l'export

Pour se mettre à l'abri d'un éventuel refus total de paiement, paiement partiel ou tardif à la suite d'un litige sur la qualité de la marchandise ou à l'insolvabilité de l'importateur, l'exportateur est tenu d'obtenir avant la conclusion du contrat commercial des garanties de règlement :

- Soit par une remise documentaire [paiement comptant contre documents] ou [documents contre acceptation]
- Soit par un crédit documentaire, qui offre une meilleure sécurité par rapport à la remise documentaire

La remise documentaire fait intervenir au plus cinq (5) partenaires :

- Le tireur (exportateur et donneur d'ordre) qui tire une traite sur son client, remplit la lettre d'instruction (imprimé auprès de la banque) à laquelle il joint la traite et les documents commerciaux « originaux »; remet l'ensemble à son banquier en lui demandant de procéder au recouvrement,
- La banque remettante (banque de l'exportateur) qui reçoit les documents de l'exportateur et qui a pour mission d'assurer le recouvrement,
- La banque correspondante qui est chargé par la banque remettante de poursuivre l'encaissement ou l'acceptation,

- La banque domiciliataire ou banque présentatrice (banquier de l'acheteur - importateur) qui sera chargée de payer, pour le compte dudit acheteur, le montant de la traite domiciliée sur ses caisses. NB : la banque correspondante peut aussi être la banque présentatrice,
- Le tiré (importateur) sur qui est tirée la traite, [documents contre paiement comptant] ou [documents contre acceptation] ou [documents contre acceptation par l'aval d'une banque].
- Les documents commerciaux à prévoir par l'exportateur sont :
 - Les titres de transport (LTA, Connaissance, lettre de voiture CMR ...),
 - La facture commerciale,
 - La note de poids et liste de colisage,
 - La facture douanière (si à sa charge selon l'incoterm).

2.2.1.2. : Crédit documentaire

Le contrat de base arrêté, l'importateur va inviter sa banque, qui jouera le rôle de banque émettrice, à ouvrir le crédit documentaire au profit de l'exportateur qui en sera le bénéficiaire. L'importateur agira comme donneur d'ordre conformément aux dispositions du contrat de base.

Une fois le crédit notifié à l'exportateur, celui-ci peut remettre les marchandises au transporteur pour expédition selon les termes du crédit documentaire. Il présente ensuite à la banque émettrice les documents requis (le plus souvent la facture, la police d'assurance et le titre de transport). La banque, après examen de la conformité des documents, effectue le paiement à l'exportateur.

La banque se rembourse ensuite auprès du donneur d'ordre, c'est-à-dire l'importateur, moyennant remise des documents. L'importateur, en possession des documents, est en mesure de prendre livraison de la marchandise, dans des conditions en principe conformes aux dispositions du contrat de base.

Nous constatons qu'à tous les stades de l'opération un équilibre a régné dans l'exécution des obligations des différents intervenants, les paiements et les remises de documents se produisant dans les mêmes temps. Dans le cadre d'opérations à la grande exportation, il ne faut jamais oublier que vous disposez d'un engagement d'une banque étrangère et que vous êtes donc pleinement exposé au risque politique (coup d'état, incapacité du pays d'honorer ses engagements financiers, ...) qui pourrait mettre cette banque dans l'impossibilité de respecter son engagement irrévocable de payer. Nous sommes donc ici face à une forme de crédit qui offre de bonnes garanties s'il s'agit d'une opération intra-européenne mais encore perfectible pour une opération à la grande exportation.

Il est à noter que les délais de présentation des documents s'entendent au guichet du banquier émetteur à l'étranger : ce qui n'est pas pratique car l'exportateur court le risque d'un retard dans l'acheminement des documents ou d'une perte de ceux-ci.

Le recours à une seconde banque est une technique qui permet d'assurer à l'exportateur une plus grande sécurité.

En tant que mandataire de la banque émettrice, la seconde banque ne prend ici aucun engagement personnel vis-à-vis de l'exportateur. Ainsi, si son mandat venait à prendre fin avant la réalisation du crédit, elle serait déchargée de sa mission. Le vendeur, dans ce cas de figure,

se trouverait dès lors en risque de se retrouver en présence de la seule banque émettrice. Par contre, si la seconde banque a payé le bénéficiaire contre remise des documents, ce paiement est définitif et aucun recours ne peut être, hors fraude, exercé contre le bénéficiaire, même si la seconde banque n'est pas en mesure d'obtenir le remboursement de la part de sa mandante, la banque émettrice, des sommes qu'elle a versées.

***La seconde banque comme confirmatrice :**

Le terme « confirmation » pourrait porter à confusion. Il donne en effet l'impression que dans ce cas la seconde banque renforce l'engagement de la banque émettrice alors qu'elle ajoute à celui-ci un second engagement. La banque confirmatrice, contrairement à la banque notificatrice, s'engage vis-à-vis du bénéficiaire. Elle assume cet engagement non en qualité de mandataire comme la banque chargée de réaliser le crédit à ses caisses, mais à titre personnel.

La sécurité du bénéficiaire est ici la plus grande puisqu'il bénéficie des engagements distincts de deux banques, dont l'une de son pays, dont il est généralement client. A chacun des deux engagements s'appliquent les caractéristiques identifiées dans la section présentant la technique générale du crédit documentaire : irrévocabilité, autonomie et littéralité. La deuxième banque est donc tenue d'exécuter sans recours son engagement envers le bénéficiaire qui remet des documents qui « présentent l'apparence de la conformité ». La banque confirmatrice sera la seule à pouvoir juger de la conformité des documents et ne pourra revenir sur ce paiement auprès du bénéficiaire au cas où la banque émettrice ferait défaut de règlement.

Si la technique du crédit documentaire confirmé permet d'assurer à l'exportateur une plus grande sécurité, gardez à l'esprit que cette sécurité à un prix qui varie selon la qualité du banquier émetteur, et doit donc être intégrée minutieusement dans le prix de vente de l'exportateur.

La confirmation silencieuse :

Le recours à la « confirmation silencieuse » par l'exportateur peut avoir lieu dans le cas où l'importateur aurait ouvert un crédit irrévocable non confirmé et que l'exportateur souhaite cependant bénéficier de la confirmation d'une banque de son choix sans que l'importateur n'en soit informé. Cette option est plus onéreuse que celle de la confirmation de crédit documentaire à la demande du banquier émetteur, et les frais relatifs sont, logiquement, systématiquement à charge du vendeur.

La confirmation silencieuse s'avère particulièrement utile pour des pays comme l'Iran, la Chine, où l'intervention d'une seconde banque peut être perçue par l'acheteur comme un manque de confiance quant à son honnêteté et à sa faculté de remplir ses obligations.

Est-ce prépondérant d'obtenir l'intervention d'une seconde banque ? Non ! Vous ne devez pas systématiquement obtenir cette garantie supplémentaire. Tout dépend de la réputation de la banque émettrice :

- s'il s'agit d'une banque dont la réputation est bien assise, une confirmation vous engagerait dans des frais inutiles. Toutefois, outre la réputation de la banque émettrice, vous devez également regarder la situation politique du pays où celle-ci se trouve. Pensez aux exportateurs qui ont vendu des marchandises en Thaïlande dans les années 95 avec Credoc émis par une banque thaïlandaise ! Bon nombre d'entre eux n'ont pas reçu le paiement de leurs expéditions, les banques locales ayant tout connu des problèmes de liquidité suite à la crise financière asiatique,

- si la banque émettrice est peu connue et / ou située dans un pays exotique, l'intervention d'une seconde banque sera nécessaire, peu importe la situation politique du pays. Afin de juger de la fiabilité d'une banque étrangère, tournez-vous toujours vers votre banquier, il est le plus à même d'en estimer la qualité. N'hésitez pas à lui demander les taux de confirmation et les banques de 1^{er} ordre établi dans le pays de votre client potentiel dès que vous avez une offre à remettre : vous pourrez ainsi demander dans la clause de paiement un crédit documentaire émis par une des banques qui vous a été recommandée par votre banquier.

Documents systématiquement exigés :

Factures : elles devront être fournies dans le nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...). Soyez attentif que lorsqu'un acompte vous est payé, il pourra y avoir une facture douanière représentative de la valeur des marchandises et une facture commerciale pour le montant restant à payer.

Liste de colisage : elle indique pour chaque colis ses caractéristiques (marques, numéros, poids brut, poids net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également un récapitulatif des totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...) pour l'ensemble de l'expédition mais aussi par conteneur le cas échéant.

Le document de transport :

- **Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt) :** il assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour réacheminement vers le client. Ce certificat est requis pour les livraisons dans le cadre de contrats avec les incoterms EXW, FCA et FAS .
 - **La lettre de voiture (CMR) :** Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise, idéalement par l'expéditeur, uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW, CPT et CIP. Dans le cadre d'une vente avec les incoterms DDU et DDP un exemplaire de lettre de voiture avec signature pour réception du client pourrait être exigé mais est à éviter car il pourrait être difficile à obtenir.
 - **Le connaissance maritime ou Bill of Lading :** Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ces documents valant titre d'obtention de la marchandise au port d'arrivée, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissance et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation/paiement du crédit documentaire par la banque. Ce document touche les contrats de vente associés aux incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.
 - **Le connaissance de transport combiné ou Combined Bill of Lading :** il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client. Ce document apparaîtra dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.
- La lettre de transport aérien (LTA) ou Airways Bill (AWB) :** elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne. Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CIP, DDU et DDP mais un exemplaire peut être remis à l'expéditeur/exportateur dans le cas d'une livraison FCA à un aéroport.

Si en transport aérien, routier ou ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, nous vous rappelons qu'en transport maritime, seul le document

de transport représente un titre d'obtention de la marchandise au port d'arrivée qui, par endossement, peut être transféré par le destinataire à un tiers. Sur les courtes traversées, la marchandise risque de parvenir au port d'arrivée avant les documents.

Les opérateurs internationaux ont dès lors mis au point des techniques pour pallier cette difficulté comme la technique du cartable de bord ou de « L'EXPRESS RELEASE BILL OF LADING » mais dans ce cas l'exportateur perd le contrôle de la marchandise si le paiement n'est pas effectué ou qu'il y a des réserves dans les documents présentés à la banque.

Documents éventuellement exigés :

* **le certificat d'assurance** : il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise incluant le transport jusqu'à destination.

* **le certificat d'origine** : il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale dans la plupart des pays européens) qui a pour but de prouver aux autorités du pays importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises.

* **le certificat de contrôle qualité (ou certificat d'inspection)** : ce document est généralement émis par des firmes spécialisées dont certaines sont agréées par des sociétés de contrôle de réputation internationale, telles que la Société Générale de Surveillance (Genève), LLOYDS REGISTER, VERITAS, ... Ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées tant pour ce qui concerne leur qualité que leur quantité. Sur demande, ils contrôlent aussi le conditionnement, les marques, le numéro des colis, et en surveillent l'embarquement.

* **le certificat sanitaire ou phytosanitaire** : de nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole mais également parfois pour les emballages en bois. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et / ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre.

* **le certificat d'analyse** : pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'Etat. Il constate la teneur et le litrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

* **le certificat d'usine** : ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

* **le certificat de circulation des marchandises** : c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la Suisse, le MAGHREB, l'Egypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie).

* **les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage** : ils peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré.

* **la facture douanière** : la facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.

Des certificats et attestations divers émis par le bénéficiaire ou des tiers pourront être demandés. Nous vous conseillons d'apporter la plus grande attention à la liste énumérative proposée dans le contrat. Assurez-vous que vous pouvez bien fournir les documents demandés par l'importateur avant de marquer votre accord sur la lettre de crédit documentaire à émettre par votre client.

Réserves :

Au terme de la vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions :

- **payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avèreraient, in fine, être non-conformes,
- **refuser les documents** : si le banquier estime que les documents ne sont pas conformes, il refusera le paiement. En pareil cas cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité avec les stipulations du crédit, tout en respectant les délais ou mettre les documents à disposition de l'exportateur,
- **payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents, de payer avec réserve. Dans ce cas, les réserves doivent être formulées de façon précise par le banquier qui les invoque. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité du crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis au banquier du donneur d'ordre avec l'accord de l'exportateur. En pratique, il appartiendra à ce dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents avec le donneur d'ordre mais dans tous les cas, il ne s'en dessaisira pas sans l'accord de l'exportateur ou le paiement du client. Si les réserves formulées par le banquier sont reconnues bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

Afin d'établir les vérifications de façon rigoureuse, le bénéficiaire peut utiliser des « check lists » (listes de contrôle utilisées par les services des crédits documentaires) disponibles auprès des banques, dans les guides destinés à la clientèle. Cependant, malgré les contrôles du bénéficiaire, pratiquement 50 % des crédits documentaires font l'objet de réserves émises par la banque.

Nous ne voudrions cependant pas rendre la situation plus difficile qu'elle ne l'est réellement. Si le banquier qui lève les documents est légitimement soucieux de protéger sa position juridique lorsque ces documents ne lui paraissent pas conformes aux stipulations du crédit, il restera néanmoins attentif à ne pas nuire à sa réputation commerciale en formulant trop fréquemment des réserves vétilleuses.

Notons enfin qu'un certain nombre de réserves de caractère général et apposées de façon automatique par les transporteurs sont sans valeur, telle que la mention « marchandises transportées dans un emballage usagé ».

Voici quelques recommandations à l'exportateur qu'il doit prendre en charge :

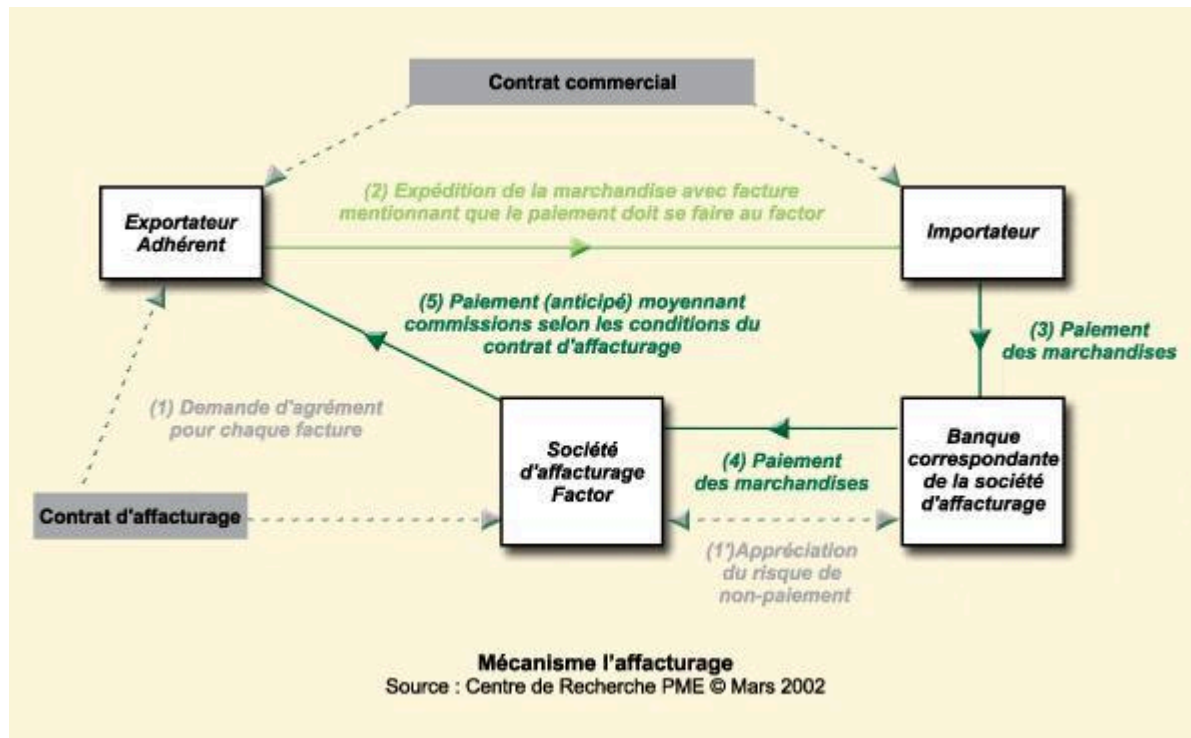
- **BENEFICIAIRE** : Vérifiez la cohérence du crédit documentaire avec le contrat signé : intervenants, prix, description des marchandises, délai, incoterm utilisé et lieu de destination, mode de transport, ainsi que le type de crédit documentaire et son mode de réalisation. En cas de divergence entre le contrat et le crédit documentaire, vous ne devez pas hésiter à réclamer un amendement au crédit documentaire auprès du donneur d'ordre (pas auprès de votre banque !).

- **BENEFICIAIRE** : Posez-vous la question de savoir si vous êtes en mesure de respecter la date limite d'expédition imposée, ainsi que la présentation des documents dans les délais fixés et dans le cadre de la date de validité des documents. Se mettre la tête dans le sable n'a jamais été la bonne solution pour faire tourner les affaires ! Si vous ne pouvez satisfaire aux exigences du client, prévenez-le le plus vite possible. Afin de ne pas vous trouver dans une telle situation, nous vous conseillons de ne jamais accepter un crédit documentaire d'une durée d'expédition inférieure à 1 mois au quelle on ajoutera 21 jours pour la présentation des documents.
- **BENEFICIAIRE** : Analysez les documents sous les angles suivants : L'obtention des documents sera-t-elle possible ? - Les documents sont-ils compatibles avec l'incoterm et le transport ? - Les documents sont-ils indépendants du donneur d'ordre ? Il est conseillé de refuser des documents qui sont fournis ou signés par l'acheteur et de leur préférer des documents émis par le vendeur ou par une partie neutre (transitaire, société de surveillance, ...). Ainsi, un certificat de conformité à la réception des marchandises signé par l'acheteur doit être refusé.
- **BENEFICIAIRE** : Des faux crédits documentaires, cela existe ! Faites attention si vous recevez une proposition d'achat à un prix élevé, émanant d'un importateur situé dans un pays lointain (le Nigeria, par exemple, a souvent abrité des importateurs peu vertueux). Vérifiez toujours l'authenticité de la lettre de crédit documentaire et l'existence de l'engagement de la banque émettrice via votre banque.
- **BENEFICIAIRE** : Si votre banque refuse de confirmer un crédit documentaire, soyez en alerte ! La banque est la mieux placée pour juger de la qualité d'un crédit documentaire. N'hésitez pas à demander à votre banquier pourquoi il refuse de le confirmer ou de le notifier.
- **BENEFICIAIRE** : Il est toujours préférable que la seconde banque confirmatrice soit une banque où vous êtes client. Cependant, les banques connaissent des régions géographiques mieux que d'autres, car elles y sont mieux implantées au travers de leurs filiales. Nous vous conseillons donc d'ouvrir un compte dans une banque connaissant la région géographique où vous réalisez la majorité de vos opérations commerciales, ou d'ouvrir différents comptes dans différentes banques.
- **BENEFICIAIRE ET DONNEUR D'ORDRE** : Transmettez au transitaire et à l'assureur une copie du crédit documentaire afin qu'ils puissent établir leurs documents en conformité. Il est en effet souvent conseillé de leur faire confiance et de leur transmettre tous les documents utiles même s'il vous appartiendra en final de veiller à ce qu'ils soient émis en conformité avec le crédit documentaire.
- **BENEFICIAIRE et DONNEUR D'ORDRE** : Respectez les Règles et Usances Uniformes de la CCI dans leur dernière édition en vigueur et vérifiez qu'elle s'applique à votre crédit documentaire.

2.2.1.3 : L'affacturage

Présentation technique générale :

L'affacturage est la cession des créances d'un exportateur à une société d'affacturage qui se charge d'en opérer le recouvrement.



L'exportateur est obligé de céder toutes les factures payables à terme (sont exclues les factures payées comptant) qu'il détient sur ses clients et qui répondent à certains critères (les factures sur des pays déterminés, par exemple). Ces factures concernent le plus souvent des biens de consommation ou d'équipement légers dont le crédit est octroyé à court terme. L'exportateur ne peut pas opérer de sélection dans ces factures, la société d'affacturage étant peu disposée à ne supporter que les mauvais risques. Cette dernière peut en outre refuser les factures qu'elle estime trop « risquées ».

Pour bénéficier de la garantie de la société d'affacturage, l'exportateur doit obtenir son autorisation préalable pour chacun des acheteurs dans le cadre d'une limite de crédit. Le délai moyen de réponse est d'une dizaine de jours mais dépend du pays de l'acheteur et du montant de la facture. En cas de refus, l'adhérent peut réaliser l'opération à ses propres risques ou en recourant à une autre technique de couverture. Il est cependant important de noter que la société d'affacturage souhaite, en général, transférer son risque à une compagnie d'assurance-crédit. Il ne sert donc souvent à rien de se tourner vers l'assureur-crédit alors que celui-ci a refusé de couvrir le même risque pour la société d'affacturage.

Via une mention sur la facture, l'exportateur demande à ses acheteurs de payer le montant dû à la société d'affacturage. Celle-ci assure le suivi des clients et encaisse les paiements. En cas de retard de règlement, la société d'affacturage déclenche les relances. Elle entamera une procédure judiciaire en cas de refus de payer de la part de l'acheteur. Les montants encaissés par la société d'affacturage sont reversés périodiquement, le plus souvent chaque semaine, à l'entreprise.

Par le factoring, les risques de non transfert des devises sont automatiquement couverts. Par contre, les autres risques politiques ne sont pas couverts. Il en va de même des risques découlant de litiges commerciaux.

Le risque de non-paiement ne doit pas être motivé par une contestation d'ordre commercial ou technique. L'exportateur doit donc signaler au factor les litiges nés entre lui et l'importateur.

Services offerts :

La société d'affacturage apporte un service financier complet comprenant :

- la gestion administrative de la facturation cédée : gestion des comptes clients (surveillance des encaissements) ;
- la couverture du risque d'impayé : si le débiteur s'avère être insolvable, la société d'affacturage paiera à l'exportateur le montant de la facture en prélevant sur ses fonds propres. Elle ne peut cependant pas assurer une couverture illimitée. C'est pourquoi après une étude de solvabilité, elle fixera pour chaque débiteur une limite couverte.

Et, si l'entreprise le souhaite :

- le financement des créances : le factoring peut accorder à l'entreprise le financement total ou partiel des créances, selon les besoins de trésorerie de l'entreprise. Il est généralement accordé sous forme d'un crédit de caisse. La limite supérieure de ce crédit évolue en fonction du montant des factures en cours. Il peut atteindre jusqu'à 85 % des factures remises. Le solde est payé lorsque les factures sont encaissées ;
- la couverture du risque de change : les sociétés d'affacturage offrent la possibilité d'obtenir des avances dans la devise des factures.

Si la plupart des sociétés faisant appel à l'affacturage sont intéressées par l'ensemble des services offerts, d'autres par contre choisissent de garder l'une ou l'autre de ces fonctions à leur propre compte.

Coût :

En recourant à l'affacturage, l'exportateur bénéficie d'une couverture à 100 % du risque d'insolvabilité. Cette couverture présente néanmoins un coût relativement élevé.

La commission perçue par la société d'affacturage varie entre 0,5 % et 2,5% du montant des créances recouvertes (chiffres donnés à titre indicatif). Ce taux varie en fonction de divers critères :

- le niveau de risque couvert (qualité des débiteurs, secteur géographique, ...) ;
- le montant et le nombre de factures : de manière générale, plus ceux-ci sont élevés, plus le taux de commission baisse ;
- le nombre de clients et de pays : plus le nombre de clients à observer est grand, plus la commission est élevée afin de couvrir les frais administratifs de leur suivi ;
- de la formule de factoring choisie.

A cette commission, il faut ajouter le coût de financement en cas de paiement anticipé des créances. Ce coût dépend du taux du marché et de la durée de recouvrement de la créance par la société d'affacturage.

Si, à priori, le coût de l'affacturage paraît élevé, il est important de relativiser celui-ci. Pour en estimer le coût global, vous ne devez pas additionner la commission d'affacturage et les intérêts que vous payerez pour les paiements anticipés. Il s'agit de deux coûts distincts correspondant à des services différents ! De plus, l'affacturage diminue les charges salariales car une partie du travail administratif est transférée.

Avantages et inconvénients :

L'affacturage présente les avantages et inconvénients suivants :

1. Avantages :

- Gestion administrative, comptable et juridique (en cas d'impayé) simplifiée. Certaines sociétés d'affacturage vont jusqu'à offrir un accès direct à leur ordinateur pour consulter le solde d'un débiteur, vérifier instantanément le paiement d'une facture, reconstituer un historique de paiement.
- Gestion de la trésorerie plus efficace car meilleur suivi de la gestion des créances.
- Evaluation des risques encourus réalisée par la société d'affacturage : il y a donc une diminution des demandes de renseignements commerciaux par l'entreprise sur ses clients.
- Outil de financement pouvant payer de manière anticipative jusqu'à 85 % du montant des factures.
- Elimination du risque de non paiement par une couverture à 100 % du montant de la facture (sauf en cas de litige commercial entre vendeur et acheteur).
- Possibilité de bénéficier d'avances en devises, couvrant le risque de change.
- Suppression de l'obligation d'exiger un crédit documentaire irrévocable ou une remise documentaire, souvent difficile à demander d'un point de vue commercial (traduit un manque de confiance de la part de l'exportateur)

2. Inconvénients :

- Coût relativement élevé (quoiqu'il soit important de le relativiser - voir à ce propos le coût de l'affacturage).
- Obligation de présenter toutes les créances dans le secteur géographique ou économique choisi (même principe qu'en assurance-crédit).
- Limité le plus souvent à des factures à courte échéance avec principalement des débiteurs établis dans les pays occidentaux.
- Dépersonnalisation de la relation avec le client : les dossiers des clients de l'entreprise répondant aux critères du portefeuille de créances repris par la société d'affacturage sont traités de la même manière et peuvent vous empêcher de personnaliser vos relations avec vos clients.
- Gestion du recouvrement des créances ou des retards de paiement parfois plus brutale que celle que l'exportateur appliquerait en interne, ce qui peut porter à conséquences sur les bonnes relations commerciales entre l'exportateur et ses clients.

MODE DE PAIEMENT	AVANTAGES	INCONVENIENTS
CHEQUE	Peu coûteux à l'import gain de trésorerie	À l'export perte de jour en val de trésorerie surtout si libelle devise vol, perte, falsification

		solution exige un cheque de banque
EFFET DE COMMERCE	Reconnaissance de dette si accepte	Conflits en oies en cas non paiement pas d'harmonisation e un aval bancaire
VIRMENT	Cout faible rapide si Swift	Initiative de l opération si initie acheteur
ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE	Uniquement par l'importateur	Aucune sécurité, pas d'engagem bancaire risque de Non transfert, risque de non p en charges de la marchandise l'importateur, risque d'enlèvem sans document Prévoir paiement par traite ava
REMISE DOCUMENTAIRE	Engagement bancaire double, securit é si confirmé Paiement rapide et sur si document strictement conformes	Cout élevé documentation lourde donc risque d'irrégularité Acceptabilité commerciale plus en plus difficile

ETUDE COMPARATIVE DES DIFFERENTS MOYENS DE PAIEMENT

INTRODUCTION

Les petites et moyennes entreprises constituent la base du tissu économique du Maroc. Numériquement de loin les plus nombreuses, elles participent de manière positive à la croissance économique, à la création d'emplois et au développement régional et local. Néanmoins, leur contribution reste largement au delà des potentialités que cette catégorie d'entreprises peut faire valoir.

La Petite et Moyenne Entreprise, toute entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires, et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondent pas à la définition de la P.M.E.

Cette partie comprend trois chapitres.

Un premier chapitre qui parle des moyens de financement des PME et PMI.

Un deuxième chapitre qui traite les problèmes qui se posent à ces PME et PMI suite à leurs financements.

Et un troisième chapitre qui explique le rôle de l'intervention des différents organismes dans le financement des PME et PMI.

Chapitre 1 : Les moyens de financement pour les PME et PMI

Afin de permettre aux entreprises de financer leur cycle de production et de commercialisation sur les marchés internationaux, les banques ont mis à leur disposition des formules de financement appropriées.

Les modalités de crédit diffèrent suivant la durée et la nature des opérations. Les crédits à court terme (section1), d'une part, à moyen et long terme (section2) d'autre part, sont les principales modalités de financement du commerce extérieur.

1. LE FINANCEMENT A COURT TERME

« On désigne sous le terme des crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives aux opérations du cycle d'exploitation et d'autre part des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, de quelques jours à quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché. Ainsi, suivant la durée du cycle de production ou de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an, on désigne alors ces crédits sous le nom de court terme prolongé, et on les distingue des opérations plus courtes qui portent sur une période de trois à six mois. » **(1)**

1.1. : Les crédits de préfinancement

Les crédits de préfinancement d'exportations sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à un industriel, afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de l'activité exportatrice de son entreprise.

Ils peuvent être consentis pour faciliter l'exécution d'une commande importante se rapportant à un marché déterminé ; ce sont des crédits de préfinancement spécialisé.

Le préfinancement des exportations permet à l'entreprise de faire face aux besoins de trésorerie engendrés par les dépenses engagées avant même d'effectuer l'exportation.

En effet, la période de fabrication peut s'avérer longue compte tenu des délais d'études, d'approvisionnement, ou de fabrication. Il en résulte pour l'exportateur un déficit de trésorerie parfois difficile à supporter.

Ce crédit intervient avant l'expédition de la marchandise et couvre les besoins de trésorerie courants liés à l'activité exportatrice :

- Dépenses de prospection et de participation aux foires à l'étranger,
- Approvisionnement (achat de matières premières et fournitures nécessaires à la production),
- Stockage de matières premières et fournitures,
- Fabrication (frais d'exploitation engendrés par la production),
- Stockage de produits finis.

Pour pouvoir accéder au crédit de préfinancement des exportations, l'exportateur doit adresser à sa banque et dans tous les cas une demande accompagnée des documents suivants :

1. (Pierre conso : «gestion financière de l'entreprise », p. 310,311)

Les bilans , les comptes d'exploitation générale et les comptes des pertes et profits des trois derniers exercices en détaillant les postes les plus importants dont notamment : les clients, les effets à recevoir, les comptes de régularisation actif et autres débiteurs, les fournisseurs, les effets à payer, les comptes de régularisation passif et les autres créanciers ...

Une situation comptable datant de moins 6 mois si le dernier bilan est plus ancien ; La répartition du chiffre d'affaires par pays (des 3 derniers exercices) :

- Les prévisions commerciales,
- Chiffres d'affaires prévisionnelles,
- Commandes fermes contractées,
- Les projections financières : le plan de trésorerie prévisionnelle sur 12 mois,
- L'objet ou les justifications du crédit sollicité.

L'exportateur doit en plus fournir :

- **En cas de financement de marchés spécifiques à l'étranger :**

- Copie du contrat dudit marché indiquant entre autres : sa date de signature et d'entrée en vigueur ; le nom ou la dénomination de l'acheteur étranger, le montant global du marché, les dates et les montants des livraisons et des règlements, le plan de financement du marché,
- Copie du contrat d'assurance-crédit.

- **En cas de financement des stocks à l'étranger :**

- Les raisons pour lesquelles les stocks doivent être constitués à l'étranger,
- Un état détaillé des stocks, établi par le dépositaire des marchandises à l'étranger,
- Une attestation de la société indiquant que les stocks demeurent en sa propriété.

- **En cas de financement des indemnités d'assurance-crédit, d'assurance prospection ou d'assurance – foire :**

- Copie du contrat d'assurance,
- Attestation de l'assurance reconnaissant la réalisation du sinistre ou du risque,
- Montant de l'indemnité maximale susceptible d'être récupéré par le client,
- Échéance probable du règlement,
- Montant des dépenses engagées.

La banque regroupe les informations ainsi recueillies et les étudie en vue de fixer un plafond à l'entreprise demanderesse.

La souscription d'une assurance - prospection permet à l'exportateur de bénéficier d'une indemnité qui le couvre des pertes résultant des dépenses de prospection.

La souscription d'une assurance - foire permet à l'exportateur de couvrir les dépenses engagées dans le cas où la réalisation ou l'accroissement des ventes dans le pays concerné ne sont pas enregistrés.

Le crédit de préfinancement est remboursé de deux manières différentes :

- ☐ Si l'exportation est financée par un crédit acheteur, le crédit de préfinancement est dénoué par le règlement au comptant de l'acheteur étranger.
- ☐ Dans le cas d'un crédit fournisseur, le crédit de préfinancement est remboursé par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née à moyen ou long terme.

On distingue 3 types de crédits de préfinancement :

1.1.1 : Les crédits revolving

Le crédit permanent (aussi appelé crédit renouvelable ou encore crédit revolving) est une forme de crédit consistant à mettre à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent sur un compte particulier ouvert auprès de l'établissement prêteur de ce crédit, de façon permanente et avec laquelle il peut financer les achats de son choix. Il constitue une formule particulière de crédit à la consommation et relève par conséquent de la réglementation y afférente.

Le renouvellement du crédit permanent s'opère au fur et à mesure des remboursements de l'emprunteur dans la limite du montant autorisé par l'organisme et à concurrence de la partie remboursée. Cette formule de crédit est généralement assortie d'une carte de crédit utilisable dans le réseau des commerces affiliés qui acceptent cette carte. Si cette formule présente l'avantage de la souplesse, elle est généralement coûteuse, peut constituer une incitation dangereuse à la surconsommation - voire au surendettement - et nécessite donc une parfaite gestion de son compte.

Le succès du crédit renouvelable repose sur une demande importante et durable de crédits de petits montants, provenant d'une clientèle nombreuse et solvable dans la majorité des cas.

1.1.2 : Les crédits spécialisés

Les préfinancements spécialisés concernent des gros marchés portant sur des matériels fabriqués sur devis, des ensembles clés en main ou des travaux réalisés à l'étranger dont la durée d'exécution est longue. Ils ont pour objectif de couvrir le décalage de trésorerie dû à

l'insuffisance des acomptes reçus par l'exportateur à la signature du contrat, et/ou pendant la période de fabrication, pour couvrir les dépenses de fabrication.

Ces crédits sont accordés aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, mais les sous-traitants peuvent également en bénéficier à hauteur de leur part dans la réalisation du marché.

Le montant du crédit est fonction de la charge de trésorerie supportée par l'exportateur. La durée du crédit est normalement limitée à un an, mais il est renouvelable après examen de l'exécution du crédit commercial. Son coût est lié au taux du marché monétaire, auquel s'ajoutent des commissions bancaires.

1.1.3 : Les crédits à taux spécialisés

C'est un crédit dont le taux d'intérêt est fixe. L'avantage pour l'exportateur, c'est qu'il peut inclure dans le prix de vente les frais financiers.

Ce type de crédit est destiné à financer des contrats de fourniture d'équipement lourds et légers (les contrats qui portent sur les matières premières sont exclus).

1.2. : La mobilisation des créances nées sur l'étranger en dirhams

Les entreprises marocaines qui vendent à l'étranger sont souvent amenées à consentir des délais de paiement à leurs acheteurs. Cette pratique engendre souvent des difficultés de trésorerie.

Pour pallier à ces difficultés, les banques apportent leur aide aux entreprises exportatrices en mobilisant leurs créances sur l'étranger. Il y a lieu de préciser qu'une créance prend naissance lors de l'expédition des marchandises, date de sortie du territoire douanier.

Cette ligne de crédit permet à l'exportateur d'encaisser auprès de sa banque dès l'expédition, le produit de la créance et ce en anticipant sur le paiement à l'échéance convenue.

- L'octroi de ce crédit doit répondre à certaines conditions :

Bénéficiaires : Exportateurs résidents au MAROC.

- La vente doit être définitive et les marchandises matérialisées par un billet dit de mobilisation ou de représentation selon les cas.
- Délai de paiement : maximum 180 jours, une tolérance de 15 jours peut être admise (délai de rapatriement des fonds), sauf dérogation de l'office des changes.
- Restrictions : Les créances impayées ou gelées ne sont pas mobilisables.
- Montant : 100 % de la créance, déduction faite des commissions de représentation ou de courtage.
- Mode d'utilisation : après sortie du territoire marocain des marchandises, l'exportateur peut présenter les effets représentatifs des créances sur l'étranger pour obtenir une avance.
- Risque de change : à charge de l'exportateur.
- Ce type de financement permet à l'entreprise de couvrir les besoins liés à la phase finale de commercialisation à l'étranger.

La banque escompte une traite tirée par l'exportateur sur elle-même et acceptée.

L'exportateur tire une traite à sa banque qu'elle accepte et l'escompte par la suite, il doit accepter la traite accompagnée de document de transport et facture.

La durée coïncide avec le délai du paiement et le montant du crédit peut porter sur la totalité du montant de la marchandise ou de la prestation de service.

Le coût de crédit = taux de base bancaire + commissions.



Cette opération permet au fournisseur d'accorder un délai de paiement à ses clients. Il obtient le montant total de sa marchandise dès le moment où ses créances sont nées ; ça s'applique également sur les services.

Pour le remboursement de son crédit, l'exportateur paie à l'échéance des fonds qu'il va recevoir du client.

1.3. : La mobilisation des créances nées sur l'étranger en devises

La mobilisation en devises des créances nées à l'étranger consiste en une avance en devises , représentant la valeur d'une exportation payable à usance et relative à une vente ferme de marchandises .

La mise en place de ce financement spécial a été décidée en raison des difficultés rencontrées par les exportateurs pour le règlement de leurs importations de matières premières. C'est pour aplanir ces difficultés et encourager davantage le secteur des exportations, que les autorités monétaires ont pris la décision d'autoriser les banques – intermédiaires agréées – à contracter auprès de leurs correspondants des lignes de crédits pour le financement des exportations.

Le produit en devises de la mobilisation pourra être affecté partiellement ou totalement en priorité et directement au règlement des importations effectuées par l'exportateur selon les conditions suivantes :

- ☐ Les importations à régler concernant les produits et matières premières devant être soit transformés en vue d'être réexportés, soit pour la fabrication de produits destinés à l'exportation.
- ☐ L'affectation doit concerner exclusivement les importations dont le règlement est échu : aucune importation ne doit être réglée par anticipation.
- ☐ Le règlement doit intervenir dans un délai maximum de 30 jours à compter de la date de mobilisation.

En cas d'impayé, le remboursement est opéré par achat de devises et débit compte client. Le système tel qu'il est conçu offre un double avantage, dans la mesure où il permet :

- ☐ Le rapatriement avant échéance par la mobilisation des créances nées.
- ☐ À l'exportateur de régler directement à l'étranger ses fournisseurs par imputation sur le produit de la mobilisation en évitant ainsi tout problème lié au retard dans les règlements.

Avantages et inconvénients :

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

La banque est sélective dans l'octroi des MCNE. C'est une escompte cependant avec recours.

La banque est en risque car, à l'échéance, l'acheteur peut ne pas régler le fournisseur qui a bénéficié d'une MCNE.

1.4. : Financement en devises

1.4.1. : Financement des exportations

Le préfinancement en devises est une avance en devises destinée à financer le cycle de production d'une marchandise qui sera exportée ultérieurement.

La durée de cette avance correspond généralement à la durée nécessaire à la fabrication du produit destiné à l'exportation.

Le préfinancement en devises permet d'éliminer le risque de change, du fait que le remboursement intervient sur le produit des exportations après accord de l'office des changes, sauf en cas d'impayé.

- Coût : il s'agit du taux d'intérêt de la devise de financement majoré d'une commission qui varie selon la durée et le montant du crédit.
Cette forme de crédit est destinée dans le but de promouvoir les exportations de l'entreprise et de lui permettre d'évoluer dans un cadre adéquat. La banque met à la disposition de l'exportateur un pré - financement en devises des exportations, visant le règlement des importations des produits ou des matières premières destinées à être utilisées ou transformées en vue de leur exportation. Le remboursement se fait après l'encaissement du produit de ces exportations ainsi financées.

Cette formule de financement en devises présente de nombreux avantages :

- Couverture du risque de change à l'export ;
- Reconstitution de la trésorerie par le financement du poste client ;
- Connaissance précise du coût de l'opération, donc du prix de revient ;
- Amélioration des relations commerciales avec les partenaires étrangers,
- Amélioration de la compétitivité internationale.

1.4.2. : Financement des importations

Grâce au financement en devises, l'entreprise a la possibilité de financer en devises toutes les opérations d'importations, quel que soit leur mode de règlement : virements simples, effets simples, remises documentaires, crédits documentaires.

Le fournisseur étranger est payé dans les délais prévus par le contrat commercial.

En tant qu'importateur, l'entreprise bénéficie d'un crédit en devises et réalise ainsi des gains :

- De trésorerie grâce au délai de financement,
- De frais financiers grâce au différentiel du taux d'intérêt qui pourrait exister entre le Dirham et la devise de financement.
- La durée maximale de financement en devises est de 180 jours (accord office des changes),
- Le coût de financement est égal au taux d'intérêt de la devise de financement augmenté d'une marge qui varie selon le montant et la durée du crédit.

Pour permettre aux importateurs marocains de financer à de meilleures conditions leurs importations, la banque met à la disposition de l'importateur le refinancement en devises des importations de produits étrangers.

Cette formule de financement présente aussi des avantages :

- ❖ Réconciliation de la trésorerie de l'entreprise à moindre coût,
- ❖ Amélioration de la compétitivité,
- ❖ Amélioration des relations commerciales avec les fournisseurs étrangers.

La durée du financement peut varier de 1 à 6 mois après le règlement du fournisseur. Le risque de change est à la charge de l'emprunteur. Le remboursement est payable en totalité : principal et intérêt à la fin de la période de financement.

2. LE FINANCEMENT A MOYEN ET LONG TERME

L'investisseur au Maroc peut, sous réserve des autorisations prévues par la réglementation des changes, recourir aux crédits extérieurs pour le financement de ses investissements comportant des biens d'équipement étranger.

Les exportations de biens d'équipement exigent la délivrance de crédits pouvant atteindre 10 ans. Ces crédits permettent de financer des exportations aussi diverses que des usines clés en main, des chantiers de travaux publics. Des navires, des avions, des investissements industriels, des centrales électriques ou du matériel destiné à l'exploration pétrolière.

Les caractéristiques des crédits à moyen terme et à long terme :

Le crédit fournisseur et le crédit acheteur sont les deux modalités de financement retenues. Elles sont fondamentalement différentes dans leur conception et leur philosophie. L'utilisation de l'une ou de l'autre de ces structures de financement dépend de la nature des biens exportés, de la taille du contrat commercial et de la durée du crédit.

2.1. : Le crédit fournisseur extérieur

Le crédit fournisseur est un crédit accordé à l'exportateur (d'où son nom crédit fournisseur) qui a consenti un délai de paiement à son partenaire étranger.

Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

La situation est relativement simple à schématiser .Le fournisseur consent lui-même un crédit à son partenaire étranger .Il accepte de ne recevoir qu'une fraction du prix correspondant à son exportation .Il doit en conséquence obtenir de son banquier un crédit en attendant de récupérer les sommes dues par son client étranger.

Les crédits fournisseurs extérieurs à moyen ou longs terme concernent généralement la fourniture de biens d'équipement ainsi que les prestations de services pouvant accompagner la livraison ou l'installation de ces mêmes biens.

Dans des cas exceptionnels –notamment dans le cadre de protocoles d'accord entre certains pays et le Maroc –ils peuvent couvrir également le financement des importations de produits semi-ouvrés, de marchandises ou de matières premières.

Le crédit fournisseur ne dépasse généralement pas 80 % des équipements achetés avec une durée comprise entre 18 mois et 5 ans et il est assorti d'un aval ou d'un cautionnement bancaire.

Les crédits fournisseurs peuvent bénéficier de la procédure des paiements progressifs grâce à laquelle l'exportateur mobilise des créances sans attendre la fin de l'exécution de ses obligations contractuelles. Ces créances, nées du fait de l'exécution partielle du contrat, correspondent à des livraisons partielles.

Avantages et inconvénients : (2)

- **Avantages :**

- Mise en place facilitée.
- Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière).
- Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours.

- **Inconvénients :**

- Poids sur la trésorerie de l'exportateur.
- Risque financier pour l'exportateur.
- Coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale.

2.2. : Le crédit acheteur

Le crédit acheteur est un financement directement consenti par une ou plusieurs banques étrangères à un acquéreur (acheteur étranger) de biens d'équipements en vue de régler, pour son compte, le fournisseur de ces biens en déchargeant parallèlement celui-ci du crédit commercial qu'il consent habituellement.

2. (Cours de MR. LE LAY(2006) : Le financement des opérations de commerce extérieur)

Dans le crédit fournisseur, l'exportateur consent le crédit à l'acheteur étranger s'occupe de la mobilisation de la créance auprès de sa banque et supporte le financement d'une fraction du crédit. La charge de trésorerie qui en résulte peut s'avérer lourde pour les entreprises fortement exportatrices, au point de mettre en cause leur équilibre financier. Le crédit acheteur, au contraire, permet à l'exportateur de s'exonérer totalement de ses contraintes, puisqu'il est réglé comptant par l'importateur étranger grâce au crédit accordé par les banques.

Lorsqu'une exportation est financée par un crédit acheteur, deux contrats distincts et autonomes sont signés. Le contrat commercial définit les obligations du vendeur et de l'acheteur et prévoit précisément les modalités du paiement comptant du vendeur par l'acheteur. Le contrat de crédit permet aux banques de mettre à la disposition de l'acheteur en temps utile et sous certaines conditions à savoir :

- ☐ Les modalités de paiement du fournisseur ou "mise à disposition" par lesquelles l'emprunteur donne mandat aux banques étrangères, intervenant dans le financement, de régler en son nom et pour son compte le fournisseur,
- ☐ Les conditions de remboursement du crédit par l'emprunteur (montant, échéancier, taux, commissions ...).

Le contrat commercial prévoit expressément les modalités de paiement du vendeur par l'acheteur. Le paiement doit être comptant, mais cette obligation n'implique pas qu'il soit unique. Les paiements peuvent être progressifs et s'échelonner au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur d'une partie de ses obligations contractuelles (une étape dans l'avancement des travaux).

Chaque livraison partielle donne lieu au versement d'une partie du montant total, ce mode de financement répond bien aux besoins des exportateurs, il les libère en effet de la négociation et de la charge du crédit, tout en leur permettant d'être au niveau des conditions de la concurrence internationale, en supprimant les créances sur l'importateur étranger, le crédit acheteur allège d'autant le bilan de l'exportateur.

Le crédit acheteur concerne généralement le financement de biens d'équipement important (principalement ceux qui utilisent beaucoup de main d'œuvre ou qui sont de technicité élaborée) ainsi que les prestations de services qui y sont liées.

Le déblocage de crédit est subordonné à des conditions préalables dont principalement :

- ☐ L'accord officiel des autorités portant sur le contrat commercial et le contrat de crédit ainsi que sur les transferts ;
- ☐ La contrepartie d'une banque marocaine ;
- ☐ Le règlement des acomptes prévus, des commissions et des primes d'assurances relatives au prêt.

Le point de départ du crédit diffère selon les caractères commerciaux du contrat notamment la nature des matériels et les modalités de leur livraison dont on peut distinguer 3 types principaux :

- 1- livraison des matériels indépendants : le déblocage de crédit s'effectue au fur et à mesure des livraisons.
- 2- livraison de groupes interdépendants : le point de départ du crédit correspondant à la dernière expédition ou au démarrage de l'unité.
- 3- livraison d'une unité complète : (usine clé en main) le point de départ du crédit est généralement celui de la production.

Avec un crédit fournisseur, l'exportateur demeure au centre de l'opération, cette situation présente des inconvénients et des avantages.

En cas d'impayé, l'exportateur reste débiteur des banques, il doit, selon les règles habituelles du droit cambiaire, rembourser le banquier à qui il a remis sa créance en escompte, s'il est assuré il peut se retourner vers l'assurance pour obtenir le remboursement de la partie assurée.

En revanche - et c'est un avantage - l'exportateur bénéficie avec le crédit fournisseur d'une grande liberté de manœuvre puisqu'il est seul à négocier face à l'acheteur.

La double négociation d'un contrat de crédit et d'un contrat commercial qu'implique un crédit acheteur n'est pas toujours jugée satisfaisante par l'importateur. Ce dernier préfère, parfois, avoir en face de lui un fournisseur avec lequel il peut négocier toutes les conditions de l'opération, plutôt que deux négociateurs.

Le crédit fournisseur et le crédit acheteur sont des modalités plus complémentaires que rivales. Le premier est adapté aux opérations de moyenne importance, le plus souvent à moyen terme. Le second s'applique particulièrement bien au financement à long terme.

En général, les banques préfèrent la formule du crédit acheteur, car elles peuvent collaborer étroitement avec leurs clients et renforcer la position des exportateurs dans leurs négociations avec les acheteurs étrangers. L'intérêt du banquier s'explique également par la plus grande rentabilité du crédit acheteur, sous réserve que le montant financé dépasse un certain seuil, variable au demeurant suivant la durée des négociations, la complexité du contrat, le montant des frais.

Avantages et inconvénients : (3)

- **Avantages :**

- Efficacité en matière de couverture du risque d'interruption de marché.
- Pas de risque pour l'exportateur. Un atout commercial pour l'exportateur.
- Possibilité de préfinancement en cours de fabrication.

- **Inconvénients :**

- Lourdeur et lenteur dans la mise en place.
- Financement dépendant de la politique de risque banquier.
- Contraintes liées aux règles du Consensus de l'OCDE.
- Part finançable essentiellement celle réalisée dans le pays de l'exportateur (quotité étrangère plafonnée à respecter).
- Financement limité à 85% du contrat.

2.3. : Le forfaitage (forfaiting)

Le forfaiting est une technique de financement et de couverture des risques à l'exportation, véritable alternative aux systèmes classiques.

- **Modalités :**

Achat au cas par cas et sans recours de(s) créance(s) commerciale(s) garantie(s) par la banque de l'importateur à un prix déterminé à l'avance, d'une durée qui peut aller de 60 jours à 10 ans, à l'exclusion du matériel militaire et nucléaire.

3. (Cours de MR. LE LAY(2006) : Le financement des opérations de commerce extérieur)

- **Coût :**

Il dépend :

- Du taux d'escompte ;
- Des jours de grâce (5 à 25 jours) ;
- De la commission d'engagement.

- **Déroulement du forfaitage :**

- 1- Contrat commercial entre exportateur et importateur,
- 2- Forfaitage (exportateur-forfaiteur),
- 3- Livraison + envoi de la traite (export-import),
- 4- Acceptation ou avalisation de l'effet (import---B import),
- 5- Remise de l'effet (B importateur--- export),
- 6- Présentation des effets pour escompte (Export---forfaiteur),
- 7- Paiement (forfaiteur---export),
- 8- Paiement (B importateur ---forfaiteur).

Avantages et inconvénients : (4)

- **Avantages :**

- Reconstitution de la trésorerie,
- Evite le risque de non paiement,
- Evite le risque de non transfert,
- Evite le risque de change,
- Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables.
- Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger.
- Elimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances.
- Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan).
- Non-recours à une procédure d'assurance-crédit (pas de quotité maximale étrangère).
- Financement du risque de change directement dans le cadre du forfaiting.

- **Inconvénients :**

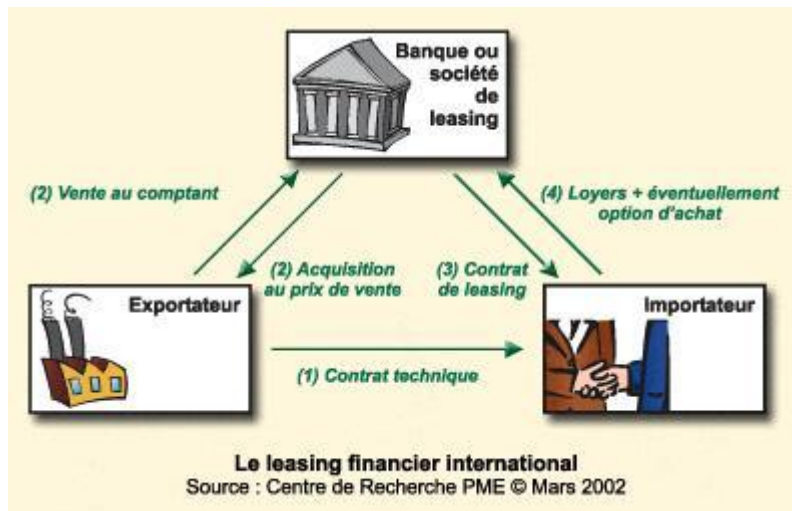
- Coût parfois élevé selon le risque de la monnaie de facturation,
- Dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire,
- Montant minimal de la transaction : 100.000 EURO.

2.4. : Le leasing international

2.4.1. : Le principe du leasing financier à l'exportation

Le crédit-bail international est connu également sous sa dénomination anglaise « leasing international ». Son mécanisme est le suivant :

4. (Cours de MR. LE LAY(2006) : Le financement des opérations de commerce extérieur)



1. L'exportateur conclut un contrat technique avec son client étranger dans lequel sont décrits :
 - *la marchandise,
 - *le prix des marchandises,
 - *les délais de livraison,
 - *les garanties éventuelles,
 - *les tribunaux compétents, etc.;
2. Une société de leasing belge (souvent la banque de l'exportateur) achète les marchandises à celui-ci suivant les clauses et conditions convenues entre l'exportateur et l'importateur;
3. La société de leasing signe ensuite un deuxième contrat avec l'acheteur, dans lequel sont fixés la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

Concernant la fin du leasing, le contrat prévoit soit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail pour un montant déterminé, à savoir la valeur résiduelle du bien (c'est ce qu'on appelle l'option d'achat - conception anglo-saxonne qui est la plus répandue), soit l'obligation pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail (il s'agit alors d'une promesse ferme d'achat - conception française). La possibilité de prolonger le leasing est parfois également envisagée. Le contrat de crédit-bail entre en vigueur au moment de la livraison des marchandises. La somme des loyers couvre intégralement le remboursement du capital et des intérêts.

Il peut arriver que les sociétés de leasing demandent de conclure avec l'exportateur une convention de reprise, pour se couvrir contre le risque d'une éventuelle restitution du bien donné en leasing (dans ce cas, l'importateur n'exerce pas son option d'achat à la fin de la durée du contrat de leasing).

Un leasing international peut faire également intervenir une société de leasing (éventuellement une banque) située dans le pays de l'acheteur (leasing à l'étranger). La banque de l'exportateur pourra dans ce cas financer éventuellement le montant du contrat d'achat via un accord-cadre.

- **Les avantages du crédit bail :**

On a parfois évoqué le fait que, le crédit bail constitue un engagement hors bilan, les entreprises conserveraient intacte leur capacité d'endettement. Cependant, les organismes prêteurs prennent tous les mêmes précautions et ont tous la même approche du risque.

Les avantages de cette formule de financement sont, pour partie, évidents :

- Elle permet tout d'abord de disposer d'un équipement sans avoir à avancer les fonds correspondants à son achat, ni à s'endetter, si ce n'est que les analystes financiers procédant à des retraitements permettant de mieux saisir l'état des engagements de l'entreprise.
- Cette modalité de financement présente aussi l'avantage d'offrir des garanties au crédit bailleur, ce qui facilite d'autant sa mise en place. En tant que location assortie d'une promesse unilatérale de vente, le contrat de crédit bail ne transfère la propriété du bien à l'utilisateur qu'à la date de levée de la promesse, avant cela en cas de paiement des loyers, le crédit bailleur a la possibilité de récupérer le bien.
- Les loyers sont entièrement déductibles si le prix de levée de l'option est au moins égale à la valeur du terrain calculée à la signature du contrat, la fraction correspondant à la différence entre la valeur de l'option et le prix du terrain n'est pas déductible.

- **Les inconvénients du crédit bail :**

Le coût n'est pas un facteur vraiment défavorable, certes les taux pratiqués sont relativement élevés et comprennent toujours une commission de gestion de l'établissement financier et une prime de risque. Il ne faut cependant pas oublier qu'il ne suffit pas de comparer ce coût au coût nominal du financement par emprunt par exemple car l'emprunt entraîne toujours des frais élevés (au niveau des garanties par exemple) et s'accompagne toujours ; tôt ou tard, d'une augmentation des capitaux propres dont le coût est le plus souvent très élevé. Mais au-delà de cet aspect, il faut surtout insister sur le fait que le résultat sur une courte période n'est pas un élément déterminant du choix. La souplesse du crédit bail permet de l'adapter à chaque cas et de reporter les décaissements sur la période d'usage du bien en fonction des besoins de l'entreprise.

2.4.2. : Coût du leasing à l'exportation

Le coût du leasing à l'exportation est sensiblement le même que dans le cadre du crédit acheteur. Il recouvre principalement la prime d'assurance, une commission d'engagement et une commission de gestion. *Les commissions sont payables à la signature du contrat de leasing. L'exportateur devra tenir compte de ces frais auxquels il est exposé entre la signature du contrat et le paiement des biens fournis.*

Le leasing financier ne doit pas être confondu avec le crédit financier classique :

- Il faut noter que le leasing peut déboucher à un financement à 100 %, contre 85 % pour les crédits financiers.
- il est parfois plus opportun pour l'importateur de faire appel à un leasing d'exportation plutôt qu'à un financement d'exportation. Diverses raisons de nature financière, comptable ou juridique peuvent expliquer ce choix (droits de douanes appliqués, déductibilités fiscales, TVA appliquée, régime comptable du bien en leasing, etc.). De telles considérations peuvent être importantes et déterminantes lors de la négociation d'un contrat avec un acheteur étranger. Il est à noter que la société de leasing reste propriétaire du bien. Ceci peut favoriser la saisie du bien, en l'absence de paiements des loyers par le preneur.

3. Les IDE (investissements directs à l'étranger)

3.1. : Définition

Les investissements directs à l'étranger (IDE) sont le moyen de l'internationalisation des firmes. Ils consistent en des achats de titres d'entreprises par des agents non-résidents afin d'obtenir "un intérêt durable et la capacité d'exercer une influence dans la gestion". Ils peuvent prendre la forme d'une création d'entreprise, du rachat d'une entreprise existante, ou encore d'une simple prise de participation dans le capital d'une entreprise, à condition que cela permette d'obtenir un pouvoir de décision effectif dans la gestion. Ainsi, la création par Danone d'une filiale en Chine (avec un partenaire chinois) est un IDE pour Danone (ce qui va se traduire par une sortie de capitaux de France et une entrée de capitaux en Chine).

Plus précisément, d'après la définition du FMI, les IDE connaissent quatre formes :

- La création d'une entreprise ou d'un établissement à l'étranger ;
- L'acquisition d'au moins 10 % du capital social d'une entreprise étrangère déjà existante ;
- Le réinvestissement de ses bénéfices par une filiale ou une succursale située à l'étranger ;
- Les opérations entre la maison mère d'une firme transnationale et ses filiales (souscription à une augmentation de capital, prêts, avances de fonds, etc.).

3.2. : Enjeux

Les IDE sont le moyen pour les firmes d'internationaliser leur processus de production. C'est donc par les IDE que se réalise la « mondialisation productive ».

La décision d'investir à l'étranger est généralement motivée par la recherche d'une fiscalité avantageuse, la qualité des infrastructures ou le niveau de qualification et/ou de coût des travailleurs du pays d'accueil et les « effets d'agglomération » (les entreprises s'implantent à proximité d'autres entreprises). En revanche, la volonté de contourner des droits de douane ou d'économiser les coûts de transports semble peu importante.

Pour les pays d'accueil, les IDE sont, comme les investissements en général, un facteur de croissance (effet sur la demande globale, mais aussi effets sur les capacités de production).

- Dans les vieux pays industriels, les IDE peuvent être un moyen de relancer l'activité des régions industrielles en déclin, ce qui incite les Etats et les collectivités locales à développer leur attractivité aux yeux des investisseurs étrangers.
- Pour les pays en développement, dans un contexte où l'essentiel du commerce mondial est réalisé par les entreprises multinationales, les IDE sont un moyen de s'insérer dans la mondialisation et de stimuler les exportations. Les IDE sont aussi un moyen de bénéficier de « transferts technologiques » : les investisseurs étrangers amènent avec eux des procédés de production innovants, des méthodes d'organisation performantes et des savoir-faire qui se diffuseront progressivement à l'ensemble du pays et doperont sa productivité. Le pays d'accueil aura ainsi bénéficié du progrès technique sans avoir eu à le financer.

Pour le pays d'origine, les effets sont plus difficiles à évaluer : si l'IDE correspond à une délocalisation, il peut y avoir, au moins dans l'immédiat, des suppressions d'emplois ; si l'IDE correspond à une implantation qui aurait pu être faite dans le pays d'origine mais qui ne l'est pas, ce n'est pas non plus favorable à l'emploi. Cependant, à plus long terme, les IDE peuvent générer des exportations pour le pays d'origine et une demande supplémentaire en provenance du pays d'accueil de l'IDE.

3.3. : Indicateurs

- *Les flux d'investissements directs* : entre la France et le reste du monde sont recensés par la Banque de France dans la Balance des Paiements, sous la rubrique "Investissements Directs". Ils recouvrent les IDE des entreprises françaises à l'étranger ("Investissements Directs Français à l'étranger") et les IDE des entreprises étrangères en France ("Investissements Directs Etrangers en France"). Ils constituent le premier poste du compte financier de la Balance des Paiements.
- *Les titres et avoirs accumulés par les investissements directs* : (le "stock" de capital en quelque sorte) sont répertoriés dans un autre document, la "Position Extérieure de la France", produit également par la Banque de France. Ils sont regroupés dans la rubrique "Encours d'Investissements Directs" (français à l'étranger ou étrangers en France). Plus généralement, les Investissements directs au niveau mondial sont recensés par le Fonds Monétaire International (FMI) selon une méthodologie très proche de celle de la Banque de France.

4. Le financement des PME au Maroc et comparaison avec d'autres pays

4.1. : Les Caractéristiques des moyens de financement au Maroc

4.1.1. : Le crédit bancaire

Malgré les efforts employés par les autorités marocaines en matière de libéralisation financière pour rendre le système bancaire plus adapté et plus ouvert au changement de la mondialisation dans le domaine de l'ingénierie financière, il semble que le secteur bancaire garde la même mentalité et la même vision, c'est la maximisation de la rentabilité rentière sans partager le risque avec les dirigeants des PME. Ce comportement est clair dans la mesure où les banques se caractérisent par la surliquidité. En contre partie les entreprises et surtout les PME souffrent encore de la sous-capitalisation. De même, le taux d'intérêt est encore plus élevé, ce qui alourdit les PME et par conséquent les rend moins compétitives sur le marché.

Enfin, le problème de garantie constitue un handicap pour les entreprises surtout les PME.

- La sur-liquidité des Banques marocaines : Le système bancaire marocain connaît une sur-liquidité, ce qui est en contradiction avec la réalité économique. Selon le ministre délégué auprès du Premier Ministre, chargé des Affaires économiques et générales, M. Rachid Alami, Soixante quinze milliards de dirhams dorment dans les banques marocaines, donc il s'agit d'un stock énorme qui n'est ni investi, ni utilisé, ni placé. « Nous avons l'argent des Marocains résidant à l'étranger (MRE), mais pour le moment nous ne savons pas l'utiliser » **(5)**.

- Le taux d'intérêt élevé : Au Maroc, le taux d'intérêt demeure cher, il procure un avantage de rémunération excessif aux rentiers au détriment des entrepreneurs capables d'investir et de produire une rémunération élevée de l'épargne. Ce taux est élevé (9 HT en 2008) malgré la faiblesse de l'inflation ce qui témoigne de l'inefficacité et du manque de concurrence dans le système bancaire. Ceci est bon pour les banques, mais il est beaucoup plus difficile pour les entreprises souhaitant investir et s'étendre.

5. (Source : Le journal "Libération", publiée mardi 24 avril 2004)

Cependant, on trouve dans les pays développés qui servent de référence en matière de croissance équilibrée le taux d'intérêt ne peut s'élever au dessus de 2 à 3%.

- Le problème de garantie : Les garanties bancaires constituent un vrai handicap pour les entreprises et surtout la PME, On distingue deux types de garanties :

- les garanties à portée générale.
- les garanties à portée spécifique.

✓ **les garanties à portée générale :**

Ce sont essentiellement les cautionnements personnels et les nantissements de fonds de commerce :

- La caution est l'engagement de payer le créancier si le débiteur ne fait pas lui-même. Cette caution peut être conjointe, c'est-à-dire engage plus d'une personne.

- Le nantissement du fonds de commerce est un gage assis sur la quasi-totalité des éléments corporels et incorporels. Cette garantie dépend naturellement de la valeur marchande du fonds de commerce au moment de la vente aux enchères publiques, elle est donc sujette à la variation raison pour laquelle banquier n'hésite pas à exiger souvent d'autres garanties.

✓ **les garanties à portée spécifiques :**

Ces sûretés revêtent plusieurs formes selon la nature du crédit octroyé.. Le client peut ainsi gager les biens de son entreprise ou les siens propres sans distinction, ce peut être de numéraire, des actifs immobilisés ou des actifs circulants.

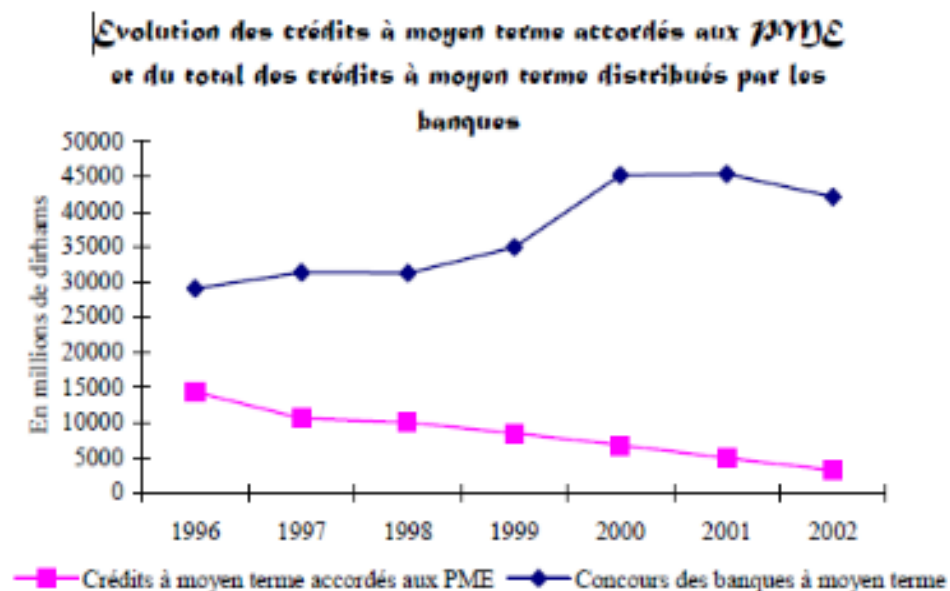
Dans une enquête faite par Mr ABDELLAOUI(*) sur 144 entreprises répartie sur 16 régions, il a conclut qu'en cas de financement bancaire, les garanties fournies sont approximativement les mêmes pour toutes les catégories d'entreprises. On note cependant que « L'hypothèque sur le terrain est la plus utilisée avec 56% des entreprises, suivie par le nantissement sur le fonds de commerce avec 47% , puis le nantissement sur matériel avec 46% , et enfin le cautionnement personnel avec 40% des entreprises interrogées » **(6)**.

Pour un grand nombre de chefs des PME, le financement en soi n'est pas une problématique, mais ce sont les conditions rigides d'accès aux crédits qui posent problème, les PME souffrent d'une discrimination en faveur de la grande entreprise. En effet les banques se limitent de donner de l'argent, sans valeur ajoutée. Au lieu d'être un véritable partenaire du développement et un établissement d'affaires, la banque marocaine garde encore l'image d'un organisme de dépôt «banques épicerie». Ainsi les garanties exigées pour bénéficier d'un concours bancaire, les taux débiteurs élevés, le manque d'information et de communication entre entrepreneurs et banquiers le peu d'importance qu'accordent les cadres des agences aux requêtes d'investissement sont autant des motifs avancés par les PME pour justifier la difficulté d'accès aux prêts bancaire.

Les banquiers quant à eux, soulignent que pour garantir une plus grande disponibilité, les PME doivent être attestées d'une transparence, notamment en ce qui concerne l'établissement des bilans et la fiabilité de leur comptabilité et intégrer une approche de gestion moderne qui implique aussi bien le marketing que le management rationnel. Face à cette situation, un recul de 22.1% s'est enregistré entre 1996 et 2004 (voir le graphique ci-dessous) quant à la

6. (M.ABDELLAOUI « fiscalité et incitation à l'investissement » thèse de doctorat 2003 .Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de FES)

distribution des crédits à court terme dédiés aux PME (de 14890 millions de dirhams en 1996 à seulement 3219 millions en 2004) alors que le déploiement de ces crédits par le système bancaire dans la même période a augmenté de 6.4% par an en moyenne.



Source : Bank Al Maghrib, 2003.

Ce dangereux recul apparaît plus important et plus significatif dans la mesure où la part des crédits à moyen terme accordés aux PME n'a représentée en 2004 que 7.7% de l'encours total des crédits à moyen terme distribués par les banques contre 49.4% en 1996.

Cette régression s'explique notamment par :

- l'accroissement des créances en souffrance qui s'élevaient à 17.9% en 2004 contre 11.5% en 1996.
- l'application d'une prime de risque aux PME de 2% supérieure à celle appliquée (en moyenne 1%) : - le taux d'intérêt appliqué aux PME 12 à 12.75% est supérieur à celui accordé aux grandes entreprises 4 à 4.5%.
- la prédominance nette de liquidité dans la structure financière des banques. Les avoirs liquides et les placements à court terme constituaient environ 71.1% de tous les actifs en 2004 contre 40.1% en 1996.

4.1.2. : le marché boursier

Créée en 1929, la bourse de Casablanca a connu plusieurs réformes, la première en 1948 a attribué à la bourse des valeurs la personnalité morale, la seconde en 1967 a permis de la réorganiser juridiquement et techniquement et de la définir comme un établissement public.

Depuis 1993, la promulgation d'un ensemble de textes de lois portant réforme du marché financier a donné à la bourse de Casablanca le cadre réglementaire, ce qui a permis à la bourse d'avoir quinze sociétés qui ont pour objet, outre la négociation en bourse, la garde des titres, le placement des titres émis par les personnes morales, la gestion de portefeuille en vertu d'un mandat, et le conseil de la clientèle. Ces sociétés sont le vecteur directeur du professionnalisme et du dynamisme du marché boursier.

De par les dispositions de la nouvelle loi n°2900, les sociétés de bourse ont désormais pour mission aussi d'assister les personnes morales faisant appel public à l'épargne pour la préparation des documents d'information destinés au public et d'animer le marché des valeurs mobilières inscrites dans la bourse des valeurs.

Le financement des PME par le marché des capitaux semble inexistant malgré la création d'un troisième compartiment dédié aux PME/PMI en 2000 en raison de plusieurs facteurs :

- les conditions exigées pour y accéder et l'étroitesse de ce marché comme explique le tableau suivant :

	1 ^{er} marché	2 ^{ème} marché	Marché réservé aux PME
Capital social	15.000.000 DHS	10.000.000 DHS	5.000.000 DHS
Etats financiers certifiés	3ans	3ans	1an
Taux diffusion dans le public	20%	15%	40%

- Le caractère familial des PME qui n'acceptent pas l'ouverture du capital.
- La peur du fisc, sous prétexte que la bourse exige une transparence financière trop exagérée.
- Le coût élevé de l'introduction en bourse : les commissions de courtages, les coûts de publicité et de la communication financière qui constituent une barrière de rentrée pour les PME.

Toutefois et en dépit des réformes fiscales adoptées et qui encouragent l'introduction à la bourse, 10 PME seulement, appartenant à différents secteurs, sont cotées en bourse, elles représentent 12,5% du total des entreprises cotées et seulement 0,1% des PME nationales.

4.1.3. : Le crédit bail

La pratique de crédit bail au Maroc n'est pas nouvelle, elle est datée depuis 1965 par la création de la première société de crédit bail : Maroc Leasing, puis cette pratique commence à s'étendre pour atteindre un nombre de 9 sociétés avec un total des bilans de 11.2 milliards de dirhams.

Ce qui caractérise les sociétés de leasing du Maroc, c'est le fait qu'elles émanent toutes d'une banque ou d'un groupe de banques. A côté des banques, nous trouvons souvent des sociétés

d'assurances. La participation des banques et des assurances dans les sociétés de leasing répond sans doute à leur logique d'action.

En effet, la participation de la première institution "Banque" vise à valoriser une partie de leurs ressources dans cette activité d'une part, d'autre part ce type d'activité permet aux entreprises de conserver une partie de leur clientèle en jouant un rôle de prescripteurs et d'élargisseurs et garder par la même leur gamme de produits financiers.

En ce qui concerne l'intérêt des assurances pour les sociétés de leasing, il s'explique par le fait qu'elles génèrent des ressources financières à longs termes. Ces ressources font l'objet de placement dans le cadre des réserves techniques d'assurances.

Le recours des entreprises au financement par le biais du crédit bail a enregistré une nette augmentation sur la période 1996-2001 **(7)** de 4671 millions de dirhams à 10.916 millions de dirhams, réalisant un taux de croissance annuel moyen de 18,5%, ainsi le taux appliqué est de 15.63% par rapport au taux d'intérêt appliqué aux crédits à moyen terme accordés aux PME (12%) .

Les abattements fiscaux accordés aux professionnels sur le plan de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA), de l'impôt sur Société (IS) et de l'impôt sur le Revenu (IR) ont encouragé le crédit-bail.

Malgré les efforts fournis par ces sociétés, il semble que le recours au leasing comme moyen de financement des investissements ne se montre pas encore aux PME conscientes du rôle que pourrait jouer le leasing comme palliatif aux sources de financement traditionnelles.

4.1.4. : Le capital risque

Comme beaucoup des pays voisins, les sociétés du capital risque au Maroc sont récemment constituées. Cette formule de financement n'a démarré qu'à partir de 1990, avec la création de « AL Moussahama », ensuite elle a été suivie par un groupe de sociétés, dont l'accélération s'est faite ressentir en 1997 à 1998, pour atteindre un nombre de 15 sociétés dont le capital d'une dizaine de fonds est de 1,75 milliards de dirhams, ce qui constitue une épargne importante prête à s'investir dans les investissements productifs des entreprises marocaines.

Plusieurs sociétés d'investissement ont été créées par des banques commerciales Marocaines, c'est le cas de la société « Capital Invest » créée en décembre 1999, de la société « Attijari capital risque » filiale de la BCM et de « Wafa investissement » qui sont inscrites dans le cadre de l'innovation financière et de l'adoption d'une stratégie de diversification par leur positionnement sur divers produits et marchés.

D'autres organismes du capital risque sont créés par l'établissement d'une coopération mixte entre le Maroc et les pays étrangers comme « Asma Invest » Société d'investissement et de développement saoudienne - marocaine créée en 1992 dans le but de dynamiser le secteur productif par l'encouragement du flux des capitaux et leur utilisation dans des projets économiquement et financièrement rentables.

Enfin, d'autres organismes du capital risque sont créés par des organismes étrangers, c'est le cas de la société de promotion et de participation pour la coopération économique « Proparco », société financière et filiale de la caisse française de développement qui est autorisée à intervenir en capital risque au Maroc depuis 1992.

L'activité du capital risque a enregistré un essor considérable, depuis la signature de la convention de financement en 1999 qui s'est manifestée par :

7. (Hind laouli « Evaluation du financement de la PME au Maroc » document de travail n°91, direction de la politique économique générale Août 2003 page 12)

- Le décaissement, de 44.6% (20 millions d'euros) de l'enveloppe global de la ligne capital risque administrée par la banque européenne d'investissement.
- La contribution au financement de 85% participations dont 20% sont réalisées par le trésor public. Le montant engagé, dans ce cadre, s'élève à environ 760 millions de dirhams.
- L'intervention du capital risque dans tous les secteurs (84%) sauf ceux de l'immobilier, du négoce et des services non liés à l'industrie. **(8)**

Cependant, ce moyen de financement apparaît moins adapté à la PME en raison de plusieurs facteurs :

- Les critères d'éligibilité des sociétés du capital risque sont très rigides et la prise de risque est limitée à l'accompagnement du développement des PME,
- L'insuffisance de l'encadrement de la PME (financier et technique) ce qui limite ses possibilités d'accéder au capital-risque.
- La limite du capital risque au financement des PME potentielles, innovantes et en croissance.
- La concentration de ce métier à Casablanca et au financement des sociétés qui se situent géographiquement proches.

4.1.5. : Les lignes de crédits internationales

Dans le cadre de coopération économique et financière internationale, le Maroc signe des accords avec d'autres pays ou organismes internationaux, en vue d'accorder des crédits plus avantageux (taux d'intérêt moins élevé, différés plus importants...).

Toutefois, ces lignes exigent des critères d'éligibilité, portant généralement sur la taille, le secteur d'activité....

8. (Mohamed boussetta, professeur à la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Rabat-Agdal, journée de l'économie -gestion management des organisations et PME)

Le tableau ci-dessous présente quelques exemples de ces lignes :

Intitulé et objet de la ligne de crédit	Critères d'éligibilité	contrat
LIGNE DE CREDIT FRANÇAISE Crédits pour achat de biens et services d'origine française	- Entreprise de droit marocain, à fort potentiel de développement, notamment à l'exportation. - entreprises ayant réalisé au cours des deux exercices soit un chiffre d'affaire annuel HT n'excédant pas 75 millions de DH, soit un total bilan ne dépassant pas 50 millions de dhs	- crédit agricole, BCP, BMCE, BMCI, Crédit du Maroc - Ministère des finances et de la privatisation
LIGNE DE CREDIT ITALIENNE Crédits finançant l'achat d'équipements productifs, le transfert de technologie, les licences et les brevets industriels. Les biens et services acquis doivent être d'origine italienne	- PME de droit marocain ou sociétés mixtes Maroc-italiennes ayant résidence au Maroc et qui ont réalisé au cours des deux derniers exercices soit un chiffre d'affaires annuel HT n'excédant pas 75 millions de DH, soit un total bilan ne dépassent pas 50 millions de DH ; - Université et centres de recherche développant des projets pilotes dans le secteur de l'innovation technologique et de la protection de l'environnement	- Crédit Agricole, BCP, BMCE, BMCI, Crédit du Maroc. - Ministère des finances et privatisation - Unité de promotion des Investissements - ONUDI
LIGNE DE CREDIT PORTUGAISE Crédits ouverts à toutes les entreprises mixtes Maroc portugaises en création ou en développement, pour l'achat de biens et services d'origine portugaise.	- PME - PMI privées marocaines ou PME mixtes Maroc portugaises ayant réalisé au cours des deux derniers exercices soit un chiffre d'affaires annuel HT n'excédant pas 75 Millions de DH, soit un total bilan ne dépassant pas 50 millions de DH.	- Crédit Agricole, BCP, BMCE, BMCI, Crédit du Maroc - Ministère des finances et Privatisation
LIGNE DE CREDIT ALLEMANDE Ligne de crédit « acheteur » dotée de 50 millions d'euros, destinée à financer	- entreprise marocaine exportatrice	- BMCE BANK

les importations des biens
d'équipements d'origine européenne

(Direction Financement des
Projets)

Source : [http://www.eljadida-invest.ma/lien/guide-inv/cadre
reg/cadre%20r%E9glementaire%20et%20fiscal/principalelignedefinancement.pdf](http://www.eljadida-invest.ma/lien/guide-inv/cadre%20reg/cadre%20r%E9glementaire%20et%20fiscal/principalelignedefinancement.pdf)

		Ligne française	Ligne italienne	Ligne portugaise	Ligne allemande
Quantité finançable	Crédit max	2.286.735,26 €	2.065.825 €	2.000.000 €	85%max du montant du contrat d'exportation
	Crédit min.	152.449,09 €	52.000 €	-	
	Financement Part local	15% HT	20%	15%	
Conditions de crédit	Taux d'intérêts	5,25%HT	5,25% HT	5,25% HT	Libor ou Euribor + marge (possibilité de taux fixe).
	Durée de Remboursement	6 à 12 ans	6à 12 ans	8 à 16 ans	5 à 12 ans
	Différé	4ans	4 ans	2 ans	-
	remboursement	Trimestriel, semestriel, ou quadrimestriel	Trimestriel, semestriel, ou quadrimestriel	Semestriel	-

Source : [http://www.eljadida-invest.ma/lien/guide-inv/cadre
reg/cadre%20r%E9glementaire%20et%20fiscal/principalelignedefinancement.pdf](http://www.eljadida-invest.ma/lien/guide-inv/cadre%20reg/cadre%20r%E9glementaire%20et%20fiscal/principalelignedefinancement.pdf)

Les lignes de crédits étrangères destinées au PME se caractérisent, jusqu'à 2004(10), par une sous utilisation :

- la méconnaissance de ce dispositif de financement par la plupart des PME Marocaines.
- La ligne portugaise n'a jamais été débloquée.
- La ligne PME/PMI française est engagée à hauteur de 50%. Son décaissement effectif est de 35% contre seulement 10% débloqués par le FASEP-garantie.
- La ligne italienne est engagée à hauteur de 25% avec un taux d'utilisation limité à 7%.
- La ligne espagnole PME/PMI est utilisée à hauteur de 12% alors que la ligne espagnole de partenariat n'a jamais été utilisée.

4.1.6. : les Micro- crédits

« Au Maroc, le système du micro-crédit semble avoir fait ses preuves. Les aides financières des institutions nationales et internationales en faveur des associations du micro-crédit s'expliquent par leur capacité de financer des micros- projet ou des micro-structures et aider des populations marginalisées. C'est dans cette logique le fonds Hassan II avait octroyé un don de 100 million de dhs aux associations de micro-crédit pour les encourager à répondre à la demande

croissante de prêts. Les 13 associations agréées ont réalisé depuis leur création des résultats très satisfaisantes et servent plus de 450000 clients actifs dont 75% de femmes, les 5 plus grandes sont Al Amana, Zakoura et la fondation Banques Populaires, Ardi, Fondep. » **(9)**

9. (Hind laouli « Evaluation du financement de la PME au Maroc » document de travail n°91, direction de la politique économique générale Août 2003 page 16)

La réussite de cette formule de financement réside dans la quasi-absence des impayés : les taux de remboursement qui s'élèvent à environ de 99% sont expliqués essentiellement par le fait que les prêts accordés sont des prêts solidaires, c'est-à-dire qu'ils sont accordés à des personnes qui disposent chacune d'eux d'un projet personnel et lorsqu'une personne refuse d'honorer ses engagements de remboursement, le groupe est tenu solidairement de payer à sa place..

Pendant, et même si le nombre des micro-crédits distribués a atteint 2 millions de prêts pour un total de 5,5 milliards de dirhams. Sa distribution reste en deçà des attentes en raison de **(10)** :

- la prédominance, des montants inférieurs ou égale à 1500 dhs et augmentation des prêts croisés (30% des bénéficiaires) montrent que les micro-crédits ne satisfont pas les besoins et se limitent à l'apport d'un plus social.
- la rigidité des conditions d'éligibilité et de remboursement car la présence d'une activité rentable et génératrice de revenu est très exigée.
- la hausse des taux d'intérêt entre (15% et 30%) limite l'efficacité socio-économique des micro-crédits.
- Les contraintes légales qui limitent la diversification de l'offre des associations du micro-crédit telles que le financement des projets dépassants 5000 dollars, la micro-assurance.

4.2. : Position du Maroc par rapport à d'autres pays

4.2.1. : Position du Maroc par rapport aux pays concurrents

Selon les résultats d'un benchmarking international **(11)**, publié dans le magazine économique de BMCE Bank. Le Maroc est relativement bien positionné par rapport à d'autres pays concurrents (la Tunisie, l'Egypte et la Turquie). En effet, en ce qui concerne la proportion des crédits distribués au secteur privé et au secteur public non financier par rapport au PIB, le Maroc devance l'Egypte et se situe derrière la Tunisie avec 56,7% en 2004 comme retrace le tableau suivant :

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
66	66	68	69.5	67.4	-	-	Tunisie
-	52	54.9	54,7	53.9	49,3	-	l'Egypte
54	56.6	54.5	54,4	55.9	56,7	-	Maroc

Source: Access to finance for SMEs of the MENA region.

Les résultats de cette étude vont plus loin en soulignant qu'il n'existe pas vraiment de problématique de financement de la PME marocaine.

10. (Mohamed boussetta, professeur à la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Rabat-Agdal, journée de l'économie -gestion management des organisations et PME)

11. (Khadija Skalli Journal aujourd'hui le Maroc. Numéro d'apparition 1355 du 22 /02/2007)

Les PME financent, en effet, en moyenne 30% de leur investissement et 20 % de leur fonds de roulement par crédits bancaires. Dans le même ordre d'idées, 68 % des entreprises marocaines bénéficient d'une autorisation de facilité de caisse. Cette nette amélioration peut être expliquée par la réforme de la loi bancaire, la promulgation de la nouvelle loi bancaire 2006 et la poursuite de la baisse des taux d'intérêt.

D'après l'analyse, la problématique du financement de la PME en Turquie est bien réelle, puisque seulement 5 % des crédits bancaires sont octroyés à des PME industrielles. Les institutions bancaires dans ce pays préfèrent plutôt investir dans des obligations d'Etat ou dans les grandes entreprises. Pour leur part, les PME égyptiennes pâtissent également de difficultés d'accès au financement malgré la réforme du secteur financier et de la libéralisation des taux d'intérêt. La proportion des crédits octroyés au secteur privé est de 3,5% du total des crédits à l'économie. De plus, le secteur bancaire égyptien fait preuve de discrimination vis-à-vis des petites et moyennes entreprises : seules 13 % des PME ont eu accès au crédit bancaire contre 36 % pour les grandes entreprises. Par contre en Tunisie, le financement bancaire reste le principal instrument de financement des entreprises. La part des concours bancaires aux PME représente en moyenne annuelle près de 49 % de l'ensemble des concours. En outre, l'Etat tunisien ambitionne de créer 70 000 entreprises à l'horizon 2009.

A cet effet, il a été décidé d'instituer la Banque de financement des petites et moyennes entreprises. Cette institution sera chargée de la mobilisation des crédits à la dynamisation de l'investissement et l'évaluation de la faisabilité des projets bancables avec des méthodes scientifiques en leur offrant l'encadrement et le suivi nécessaire.

4.2.2. : position du Maroc par rapport aux pays européens

En comparaison avec les pays européens, le Maroc pêche au niveau du financement de la PME. Seules 14% des entreprises européennes, en moyenne, se plaignent d'un handicap de financement. Toutefois, la majorité des PME considèrent le manque de main d'œuvre qualifiée comme la contrainte la plus importante.

Schématiquement, on peut distinguer 2 systèmes de financement en Europe ; l'un est basé sur les banques, comme en Allemagne et en Autriche, et l'autre est basé sur le marché financier comme au Royaume Uni. Dans un système financier basé sur les banques, les prêts sont la source préférentielle pour le financement des investissements; c'est-à-dire que les banques jouent le rôle le plus important dans la fourniture des financements.

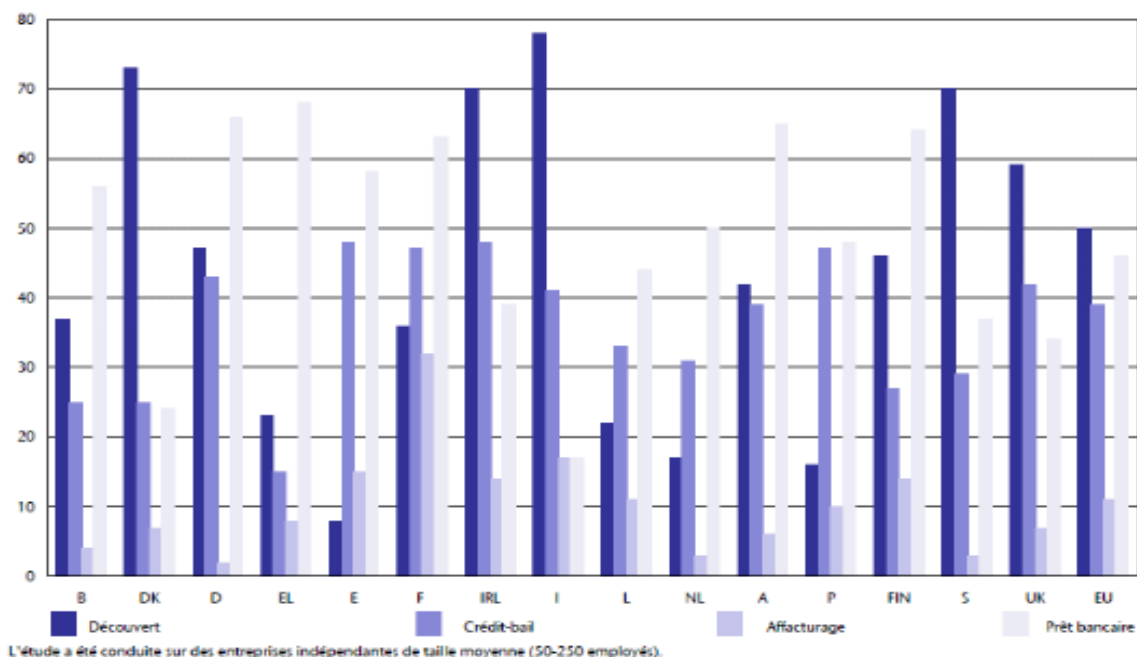
Les systèmes financiers basés sur le marché financier sont, au contraire, caractérisés par des marchés concurrentiels, où d'autres formes de financement (par exemple, actions et obligations) sont plus importantes que les prêts bancaires.

L'importance du recours au prêt bancaire varie d'un pays à l'autre. Toutefois, la majorité des PME européennes dépend du financement bancaire et il semble qu'il y ait un manque de sources de financement alternatives.

Le Grant Thornton Business Survey (Enquêtes entreprises de Grant Thornton) donne une indication des différents types de financement par l'endettement auquel ont recours les entreprises de taille moyenne (voir Graphique ci-dessous). Dans la majorité des Etats membres ces entreprises utilisent principalement le financement bancaire (à savoir découvert et emprunt). Toutefois, le crédit-bail constitue également une source importante de financement.

En Espagne, en France, au Luxembourg, aux Pays-Bas et au Portugal le crédit-bail est utilisé plus souvent que les découverts. L'affacturage, par ailleurs, semble être particulièrement important en France. A l'opposé du Maroc les crédits à long et moyen terme octroyés par les banques en faveur des PME ont connu une chute remarquable de 14890 millions de dirhams en 1996 à seulement 3219 millions en 2004, alors que les autres moyens de financement ne sont pas bien exploités à cause de la méconnaissance, la rigidité de ces moyens et le manque de transparence.

Graphique 3.1: Pourcentage de PME recourant au financement par endettement dans l'UE-15, par pays



Source: Grant Thornton, The European Business Survey, Londres, 2001.

En Europe, la part des capitaux propres dans le bilan est identique pour toutes les catégories de taille des entreprises. De ce fait, il n'existe qu'une faible discrimination de la part des banques à l'encontre des petites entreprises en matière d'accès au crédit, situation qui n'existe pas au Maroc.

(Source observatoire des PME européenne 2003, No.2)

Chapitre 2 : Les problèmes qui se posent aux PME et PMI suite à leur financement

Si toutes les petites entreprises ne deviennent pas des multinationales, elles sont toutes confrontées au même problème au cours des premiers jours : trouver l'argent qui leur permettra de se lancer, de croître et de tester leurs produits ou services.

Pourquoi est-il plus difficile pour les PME que pour les entreprises plus grandes d'emprunter de l'argent auprès des banques ou de trouver des investisseurs privés.

Les difficultés que rencontrent les PME et PMI lorsqu'elles tentent d'accéder à des financements peuvent être dues à plusieurs critères.

D'où :

- * Caractère incomplet de la palette de produits et services financiers
 - * Des rigidités réglementaires ou des insuffisances du cadre juridique,
 - * Ou à un manque d'information de la banque comme de l'entreprise.
-
- Il peut arriver que les banques évitent de financer certains types de PME et PMI, en particulier les jeunes pousses et les très jeunes entreprises qui, bien souvent, ne présentent pas les garanties suffisantes, ou les entreprises dont les activités offrent certes d'excellentes perspectives de rentabilité, mais présentent un risque de perte lui aussi substantiel.
 - De part leur nature même, les PME présentent plutôt un profil de croissance et de rentabilité bien plus irrégulier, et aux fluctuations plus grandes, que les grandes entreprises. Leur taux de survie est inférieur à celui de ces dernières : un analyste a constaté que les entreprises manufacturières employant moins de 20 personnes avaient cinq fois plus de chances de connaître l'échec, au cours d'une année donnée, que leurs homologues de plus grande taille. Ainsi, par rapport aux entreprises plus grandes et plus anciennes, les PME se trouvent particulièrement désavantagées dans leur recherche de financements.
 - Il peut aussi s'avérer difficile, pour des créanciers ou des investisseurs potentiels, de distinguer la situation financière de l'entreprise de celle de ses propriétaires. Il se peut, par exemple, que l'entrepreneur ait hypothéqué son domicile pour disposer du capital d'amorçage de l'entreprise. S'il y a deux automobiles dans son garage, doit-on considérer que l'entreprise en possède une, voire les deux ? Si le propriétaire décède, quelqu'un est-il en mesure de reprendre l'entreprise, ou celle-ci mourra-t-elle aussi ?
 - La PME peut avoir plusieurs parties prenantes, mais à la différence d'une grande entreprise, il est probable qu'il s'agisse d'amis et de proches du propriétaire. Que se passe-t-il si l'un d'entre eux décide de récupérer son apport ? Les autres actionnaires vont-ils investir pour

compenser, chercher un nouvel investisseur autour d'eux ou demander un nouveau concours à la banque ?

Ces circonstances financières sont très différentes de celles que connaissent les banques lorsqu'elles traitent avec de grandes entreprises solides, de sorte que leur évaluation globale du risque est tout à fait autre. Les banques et les autres sources traditionnelles de crédit peuvent décider que les PME représentent un risque plus élevé que les entreprises de plus grande taille, et réagir en facturant un taux d'intérêt plus élevé. Les PME connaissent alors davantage de difficultés pour emprunter que les grandes entreprises, et peuvent même ne plus pouvoir emprunter du tout en raison d'un coût du crédit trop élevé.

Si les entrepreneurs ne peuvent accéder à un financement par les circuits traditionnels, il se peut qu'ils ne lancent pas leur entreprise ou qu'ils la ferment – une perte potentielle pour l'économie. Mais l'autre danger est qu'ils se détournent carrément des mécanismes officiels et opèrent dans l'économie informelle, esquivant taxes et règlements et contribuant ainsi incomplètement à la croissance économique et à la création d'emplois.

Ce chapitre comprend 3 sections.

On parlera dans une première section des contraintes financières des PME et PMI.

La deuxième section explique les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire.

Et une troisième partie qui montre les contraintes intrinsèques aux PME face à une concurrence accrue.

1. Les contraintes financières

Le problème du financement des PME est intimement lié au marché des capitaux. Comme les grandes et moyennes entreprises (GME), les PME acquièrent des facteurs et des inputs pour réaliser leur production, l'accès au capital constitue donc une étape importante. De plus, bien que les PME soient essentiellement utilisatrices de main-d'œuvre (fonction de production intense en travail), elles ont besoin d'un équipement minimum pour démarrer leur activité.

Avant de présenter la perception du fonctionnement des banques par les gestionnaires de PME, il convient de décrire l'évolution et les effets des réformes du marché des capitaux au Maroc.

1.1. : Description du marché marocain des capitaux

Ce paragraphe cherche à savoir si les réformes du marché des capitaux au Maroc comportent des distorsions qui défavorisent les PME, en accroissant leurs coûts, comparativement aux GME.

1.1.1. : Les réformes du marché financier et le soutien aux investissements

Le Maroc a toujours opté pour l'économie de marché. Cependant, au cours des années 1960 et 1970, la place et le rôle de l'Etat s'est accru, d'une part du fait de la création d'entreprises publiques et d'offices et d'autre part, du fait de réglementations nombreuses et en particulier au niveau des prix et des échanges extérieurs.

Cependant, l'inefficacité de ces structures et des interventions ont nui à l'ensemble de l'appareil productif. Conjugué avec des conjonctures internationales défavorables, ces facteurs ont entraîné une exacerbation des déséquilibres macro-économiques et une crise d'endettement. Les tensions qui ont en résulté ont conduit le Maroc à adopter des réformes pour un ajustement des structures économiques.

Les mesures entreprises par le Ministère de l'Economie et des Finances dans le secteur financier font suite à une politique d'ajustement structurel entre 1983 et 1992.

Les mesures adoptées visaient à :

- ☐ Assainir les finances publiques et réduire les déficits intérieurs et extérieurs;
- ☐ Restructurer les entreprises publiques (programme PERL soutenu par la Banque Mondiale) en vue de réduire leur déficit de gestion et par-là, la contribution de l'Etat à leur financement. (Pour certaines de ces entreprises, il fallait les préparer à être privatisées);
- ☐ Réformer le système fiscal en vue de le rendre plus efficace et de l'harmoniser avec les standards internationaux : introduction de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), de l'impôt sur les sociétés (IS) et de l'impôt général sur le revenu (IGR). L'objectif était de simplifier le système fiscal et de réduire les taux pour favoriser un élargissement de l'assiette fiscale;
- ☐ Libéraliser l'économie : prix intérieurs, échanges extérieurs et mouvements des capitaux;
- ☐ Réformer et moderniser le secteur financier au Maroc en réduisant l'intervention du Gouvernement dans le secteur bancaire et en renforçant le rôle du marché dans l'allocation des ressources financières.

1.1.2. : Les effets des réformes du marché financier : des distorsions défavorables aux PME

Au Maroc, le marché du capital a été à la fois rationné et segmenté. Cette réalité ne lui est pas propre ; dans les pays en développement (PED), la plupart des études insistent sur la segmentation des marchés. Dans le cas du Maroc, le rationnement provient de l'encadrement du crédit qui a été en vigueur pendant longtemps, jusqu'à la fin du PAS en 1992. Pour être bref, on signalera que ce rationnement a épargné certaines activités telles que les activités exportatrices ou encore celles de l'immobilier. La politique monétaire a ainsi « légalement » instauré une segmentation du marché.

Avec la libéralisation progressive, des taux plafonds débiteurs ont été en vigueur jusqu'en 1995. Cette faiblesse des taux d'intérêt débiteurs décourage la rémunération des dépôts et donc l'épargne.

Face à un excès de demande de crédits, les banques et les autres institutions financières ont répondu par un rationnement des crédits (fonds peu abondants). Elles donnaient la priorité aux entreprises de grande dimension et les PME étaient défavorisées, leurs demandes étant considérées en dernier lieu.

Plusieurs études montrent qu'une partie du différentiel de taux auquel font face les PME comparées aux GME, représente le risque plus élevé des prêts aux PME et des coûts de transaction plus importants pour instruire leur dossier.

Les méthodes utilisées par les banques commerciales pour faire face aux risques d'impayés ne sont pas adaptées au financement des PME.

Ainsi, les GME ont pu emprunter auprès des banques et d'autres institutions du secteur financier, alors que les PME comptent presque exclusivement sur leurs fonds propres ou le crédit-bail.

Au Maroc, le crédit-bail a été doté par le législateur et les autorités monétaires, d'un régime juridique et fiscal approprié. La profession se félicite de la concurrence qui prévaut. Cependant,

dans les financements extérieurs des PME-PMI, les sociétés de crédit-bail sont insuffisamment présentes, comme c'est le cas en Espagne, au Portugal et même en France. En conséquence, le financement par le leasing ne représente actuellement que 5% de la FBCF, 15 à 20% en Europe.

L'explication nous semble résider dans le fait que les PME-PMI au Maroc qui ne disposent pas des garanties nécessaires pour accéder à un financement extérieur, ont quelques marges de manœuvre et recourent au crédit bancaire traditionnellement moins cher (autour de 12% actuellement, contre 15,63% pour les sociétés de crédit-bail ; mais pendant longtemps, ces sociétés étaient à 24% alors les banques pratiquaient des taux entre 15 et 18%).

Les besoins de financement des PME concernent soit les investissements lors de la création ou l'extension, soit le fonds de roulement en cours d'activité, cela rejoint les travaux de Liedholm qui a décrit les besoins de financement des PME au cours de leur « cycle de vie ». Durant la première phase, il s'agit de besoins à long terme pour financer les équipements. Ensuite, les besoins en fonds de roulement sont les plus pressants. Si la PME se maintient, des besoins de financement à moyen et long terme vont se faire à nouveau sentir, pour permettre une extension des capacités de production. Dans la même logique, Mc Cleod a lié l'âge et la réputation de la PME à l'origine de son financement.

On observe ainsi que plus la PME donne une image de pérennité, plus l'accès au financement par des tiers devient possible : les crédits fournisseurs d'abord, les banques ensuite, quand l'entité est une « petite entreprise ».

1.2. : La perception des banques par les gestionnaires des PME

Les résultats des études faites à la base d'une enquête ont montré qu'à propos des relations avec les banques font valoir que les problèmes posés aux PME concernent plus l'accès au financement (garanties excessives exigées par les banques, retard dans les études de dossier) que le niveau des taux d'intérêt, et que les gestionnaires souhaitent aussi des délais de grâce, le temps que leur activité prenne une « vitesse de croisière ».

2. Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire

2.1. : Le droit des sociétés

Les normes législatives qui régissent le droit des sociétés et les règles qui organisent les rapports de travail au sein de l'entreprise ne reconnaissent aucune particularité à la PME.

La réforme du Code de commerce, et surtout celle du droit des sociétés, innove en introduisant la possibilité de la constitution de la société unipersonnelle. Cependant, la réforme du droit des sociétés ne tient pas compte de la taille de la société considérée.

Le droit des sociétés prescrit des sanctions pénales pour le non accomplissement d'un certain nombre de règles de procédures, tant en ce qui concerne les formalités à remplir lors de la constitution des sociétés que celles à effectuer au cours de leur fonctionnement ou lors de leur dissolution.

Les sanctions pénales peuvent par exemple être appliquées lors de l'absence de procès verbaux des délibérations des assemblées. Or, si la société anonyme constitue le type par excellence des sociétés de capitaux avec tous les attributs qui s'y attachent et justifie un tel encadrement juridique, ce n'est pas le cas de la société à responsabilité limitée, ni des sociétés de personnes, qui fonctionnent généralement dans le cadre familial et qui sont dotées d'une structure

administrative légère, à la dimension de leur activité. A la suite de la réforme du Code des sociétés, un nombre significatif de sociétés ont préféré prendre la forme de SARL pour éviter les contraintes que leur faisait peser leur statut antérieur de société anonyme.

2.2. : Le Code des douanes

Si la procédure de la « Déclaration unique de marchandise » améliore considérablement la lourdeur des formalités douanières, celles qui organisent les modalités des exportations et des importations sont souvent interprétées de façon restrictive par les agents douaniers quant à la classification et l'évaluation des marchandises, ce qui freine les initiatives.

2.3. : La législation comptable et fiscale

Le Plan comptable est considéré par les professionnels comme un document complexe et inadapté pour les PME. Les obligations en termes de production d'informations financières sont globalement lourdes pour les PME. Plus de trente formulaires contenant les mêmes informations et devant être accompagnés des mêmes pièces doivent être remis par les chefs d'entreprises pour leurs déclarations fiscales. Les investisseurs n'estiment que la complexité du système fiscal marocain mène souvent à la confusion et à de nombreuses erreurs dans les déclarations.

Il en résulte que le processus complexe des déclarations fiscales impose aux investisseurs de recourir aux services des fiduciaires et de cabinets de conseils. Pour les PME, le coût de ces conseillers est très élevé et grève considérablement leurs capacités financières. Ceci incite bon nombre d'entre elles à l'évasion fiscale, engendrant d'importantes pertes dans les recettes publiques.

2.4. : Les procédures administratives et judiciaires

Selon les conclusions de l'étude initiée par le MAGG, « le problème le plus fréquemment mentionné par les investisseurs au cours de chaque étape du processus de démarrage de l'investissement est le manque de transparence des procédures ».

Une telle situation est due à l'enchevêtrement des compétences entre les différentes administrations, mais parfois au sein d'une même administration. Ce phénomène est perceptible dans l'ensemble des administrations et il surgit entre les différents départements ministériels et entre leurs services extérieurs (les délégations régionales). Là où le problème de l'enchevêtrement des compétences prend le plus d'ampleur, c'est à l'occasion du jeu de navette auquel se livrent les autorités communales et leur autorité de tutelle (province ou préfecture) dans l'étude d'un dossier ou l'octroi d'une autorisation pour la réalisation ou l'extension d'un projet de PME.

A l'enchevêtrement des compétences, il faut ajouter les interprétations divergentes des procédures légales, parfois subjectives voir même abusives de la part des agents de l'administration. Ceci incite les entrepreneurs, et particulièrement les PME, soit à faire valoir leur demande par des moyens occultes, soit à poursuivre leur projet en marge des normes et procédures légales, c'est-à-dire de manière informelle, ce qui n'est pas favorable à la croissance de leur activité, car cela leur interdit de répondre à des appels d'offres ou de fournir des biens ou des prestations de services à des clients qui demandent des factures.

En somme, les problèmes qu'engendre la complexité des procédures administratives ne sont pas propres au Maroc, ce phénomène existe même dans les pays les plus avancés. En revanche, ce qui persiste encore au Maroc et constitue un véritable obstacle à la liberté d'entreprendre, c'est l'abus et l'excès de pouvoir que les autorités administratives commettent dans l'interprétation et l'application des lois et règlements qui fixent leurs compétences.

On retiendra que toute l'histoire du recours pour excès de pouvoir, depuis la mise en place de la Chambre administrative de la Cour suprême en 1957, jusqu'à la mise en place des tribunaux administratifs en 1993, vise à en faire « un instrument mis à la portée de tous, pour la défense de la légalité méconnue ». Cependant, le recours pour excès de pouvoir contre les décisions administratives entre à peine dans les mœurs des citoyens marocains et la lenteur du système juridictionnel continue à peser négativement sur la promotion des affaires.

3. Les contraintes intrinsèques aux PME face à une concurrence accrue :

Parmi les contraintes intrinsèques à la croissance des PME, certaines tiennent aux techniques de gestion de l'entreprise, d'autres, liées aux premières, tiennent à la capacité des entrepreneurs à relever les défis de la compétitivité, face à l'ouverture des marchés et qui conditionnent le devenir et la viabilité de l'entreprise.

3.1. : Les méthodes de gestion des PME marocaines : la qualité du « gérant propriétaire »

Parmi les obstacles majeurs qui limitent le développement des PME, on relèvera d'une part, le taux d'analphabétisme particulièrement élevé parmi les dirigeants de PME, et d'autre part, une gestion de l'entreprise très fortement marquée par la personnalité du gérant qui en est généralement le propriétaire.

En effet, pour des raisons culturelles, les entrepreneurs sont assez réticents à partager leur pouvoir et à répartir les tâches entre divers centres de décisions. Il en résulte que les dirigeants ont souvent une appréciation erronée du risque à prendre, et que parfois l'extrême prudence les amène à prendre des décisions déraisonnables. De plus, faute de moyens financiers, les gérants de PME ne s'entourent pas de cadres compétents pour renforcer leur capacité de gestion ou compenser leurs lacunes techniques en matière de marketing, comptabilité, finance, approvisionnement, production ou gestion des stocks.

Pour des raisons encore culturelles, mais aussi financières, les dirigeants sont réticents à faire appel au conseil externe. Refusant d'admettre ou n'ayant pas conscience de leur méconnaissance des techniques de gestion, ils s'obstinent à ne pas percevoir l'intérêt du conseil, souvent par crainte de révéler le secret de leurs affaires. A ceci, il faut ajouter les divergences entre associés quant aux méthodes de gestion de l'entreprise et des perspectives de son développement, qui souvent dégénèrent en conflit et sont à l'origine de la dissolution de certaines PME.

Enfin, pour des raisons toujours culturelles, ils n'ont pas conscience que les différents stades de vie de l'entreprise sont intimement liés à leur capacité d'organisation et que la croissance de l'entreprise doit s'accompagner d'une gestion des ressources humaines et d'une meilleure répartition fonctionnelle des tâches.

Ils ne perçoivent pas encore les bénéfices d'une délégation d'une partie de leur pouvoir de décision aux personnes compétentes et le fait qu'un investissement en formation du personnel constitue un capital qui implique à terme des retombées bénéfiques pour l'entreprise en termes de qualité et de compétitivité.

Tous ces facteurs combinés nuisent aux capacités des PME marocaines à suivre les progrès des méthodes de gestion et à innover pour mieux s'adapter aux contraintes du marché et aux besoins des clients.

3.2. : La compétitivité des PME marocaines

Les mesures prises pour la libéralisation de l'économie ont très largement contribué à valoriser les activités exportatrices. Elles ont eu aussi un impact favorable sur la compétitivité des entreprises marocaines qui, exposées à la concurrence, sont amenées à améliorer la qualité et l'efficacité.

La mondialisation des économies et la stratégie d'ouverture du marché marocain sur l'extérieur nécessitent impérativement la mise en place d'une politique en faveur des PME. Or à la faveur de cette ouverture, les exportateurs marocains (de textiles, d'habillement ou de l'agroindustriel) vers le principal client du pays (l'UE), doivent s'attendre à faire face à une concurrence étrangère accrue que ce soit au niveau de leurs débouchés traditionnel ou sur leur propre marché interne.

Etant moins équipées, moins organisées et ne bénéficiant d'aucune politique spécifique de l'Etat, les PME marocaines risquent d'avoir peu de chance de relever les défis de la compétitivité face aux entreprises européennes et celles des autres pays émergents.

Toutefois, une stratégie de promotion des PME et de croissance orientée vers les exportations peut leur être bénéfique en raison de l'environnement commercial international plus libéral si, d'une part, l'accord de libre-échange avec l'Union Européenne est accompagné d'une réduction non discriminatoire de la protection commerciale, afin de maximiser les gains du Maroc, et si, d'autre part, compte tenu de la dépendance vis-à-vis des droits de douanes, la poursuite du processus de libération de l'économie marocaine est accompagnée de réformes fiscales, afin de maximiser les gains au niveau de l'emploi avec la réforme du marché du travail.

La réforme du marché du travail aidera probablement le secteur privé à équilibrer l'offre et la demande de la main d'œuvre entre les entreprises exportatrices qui se développent par le biais de la promotion des exportations, et celles qui sous-traitent suite à la concurrence accrue des importations.

Chapitre 3 : L'intervention des différents organismes dans le financement des PME et PMI

On a vu que les PME et PMI ont besoin de financement.
Alors quels seront les organismes qui y interviendront ?

Ce chapitre comprend quatre sections.

On parlera dans une première section de la SMAEX et son rôle dans les opérations d'importation et d'exportation.

Dans une deuxième section on parle de la COFACE, ses missions, son organisation, son rôle et sa présence.

La troisième section explique le rôle des marchés internationaux de capitaux dans le financement des PME et PMI.

Et enfin une quatrième partie où on montre le rôle de la banque dans la distribution de crédits.

1. LA SMAEX

Présentation :

La Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation est une société d'économie mixte créée par Dahir portant loi N° 1-73-366 du 29 Rabia 1er 1394 (23 avril 1974) tel que complété par le Dahir portant loi N°1-92-282 du 29 décembre 1992 et modifié par le Dahir portant loi N° 1-04-09 du 21 avril 2004.

La SMAEX est un acteur principal de la sécurité des marchés à l'exportation ayant pour objet la gestion du système d'assurance à l'exportation et propose pour ce faire deux types de services :

L'Assurance-crédit de marché :

Concerne la protection de l'exportateur contre les risques de non paiement de ses créances commerciales.

L'Assurance Export publique :

Elle englobe :

- * La garantie des risques politiques, catastrophiques et de non transfert,
- * La couverture des risques commerciaux extraordinaires,
- * Le partage des risques afférents à toute action commerciale à l'étranger à travers l'assurance foire et l'assurance prospection.

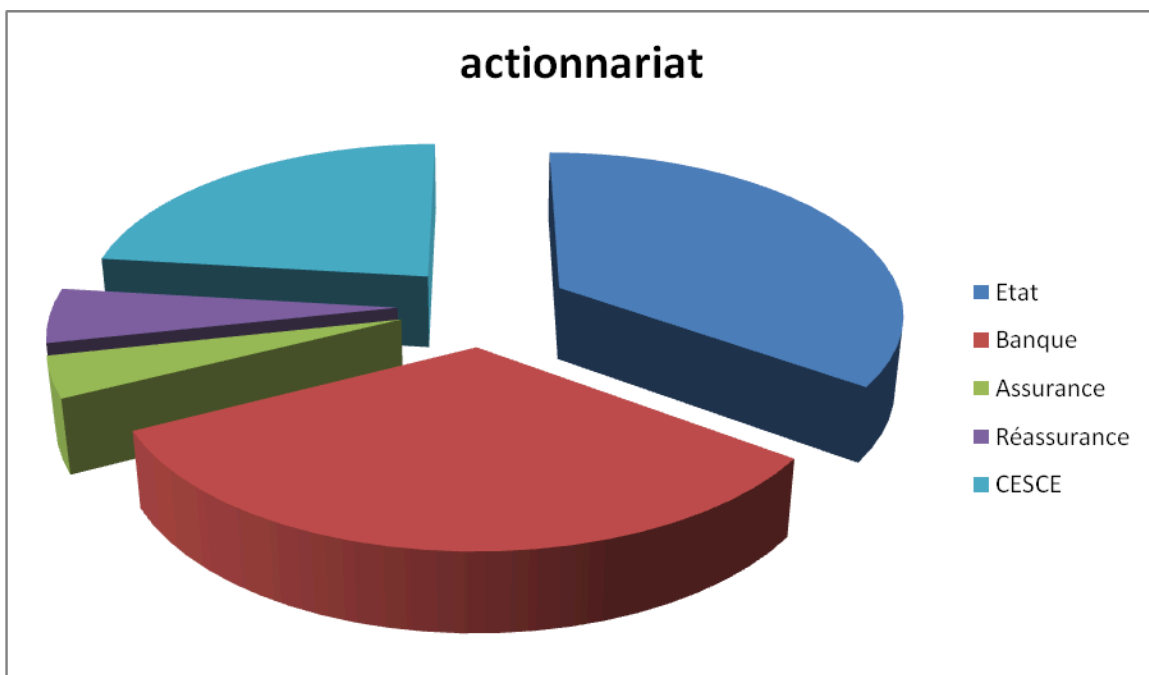
Pour faire face aux risques couverts, la SMAEX dispose :

- * De ses fonds propres dont le montant atteint 83 millions de DH,
- * D'un fonds spécial de réserve atteignant 63,5 millions de DH destiné à couvrir les risques exceptionnels,
- * D'un fonds public de réserve de 254,5 millions de DH destiné aux risques couverts pour le compte de l'Etat.

Cette activité reflète le rôle essentiel de promotion des exportations nationales joué par l'institution :

- * Sécurisant les transactions des exportateurs,
- * Partageant avec les exportateurs les risques de prospection infructueuse,
- * Confortant les garanties des banques,
- * Facilitant l'accès au financement aux assurés.

Actionnariat :



Source : www.smaex.com

• Métier :

Exporter représente une aventure pour tout entrepreneur car cette activité économique vise un territoire inconnu, exige un investissement considérable en temps et en ressources et comporte des risques parmi lesquels la crainte que l'acheteur ne paie pas.

Fort heureusement, l'exportateur a la possibilité d'atténuer ses risques financiers en général et le risque de crédit en particulier, par une planification et une préparation minutieuses de sa stratégie de croissance à l'international. Il pourra ainsi élargir ses horizons commerciaux en toute sécurité.

Dans cette perspective, une Assurance Crédit lui fournira une couverture utile en cas de non paiement. Et c'est là que la S.M.A.E.X intervient:

- ☐ L'appréciation du risque de défaillance et garantie du paiement des créances,
- ☐ L'offrir d'un outil de gestion qui s'appuie d'abord sur la prévention et, ensuite sur la couverture.

LA S.M.A.E.X couvre les exportations contre les défauts de paiement des débiteurs et les aléas des pays de destination :

- **Risques Commerciaux :**

- * Défaut de paiement prolongé ;
- * Insolvabilité de l'acheteur étranger suite à un redressement ou liquidation judiciaire.

- **Risques Politiques :**

- * Acte ou Décision du gouvernement du pays destinataire ;
- * Moratoire édicté par les autorités administratives de ce pays ;
- * Survenance dans le pays de l'acheteur d'une guerre ou d'une catastrophe naturelle ;
- * Difficultés d'ordre politique ou administratif, empêchant ou retardant le transfert des fonds.

2. LA COFACE

Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur.

2.1. : Missions de Coface

Experte en analyse de risques, la **Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur**, plus connue sous son acronyme **Coface**, accompagne les sociétés dans la protection, le financement, le contrôle et la gestion de leurs créances commerciales à travers quatre lignes de métiers :

- **l'Assurance-crédit,**
- **l'Affacturage,**
- **la Notation et l'Information d'entreprise,**
- **la Gestion de créances.**

Coface aide donc les entreprises à optimiser la gestion de leur **Poste clients**, c'est-à-dire l'ensemble de leurs créances commerciales qu'elles détiennent tant en France qu'à l'étranger. Le **Poste clients** représente de fait un actif de poids dans le bilan des sociétés, bien souvent le principal actif avant les stocks ou les bâtiments. Désormais, elles sont de plus en plus nombreuses à mettre en place de véritables systèmes de pilotage du risque clients. Utilisée de

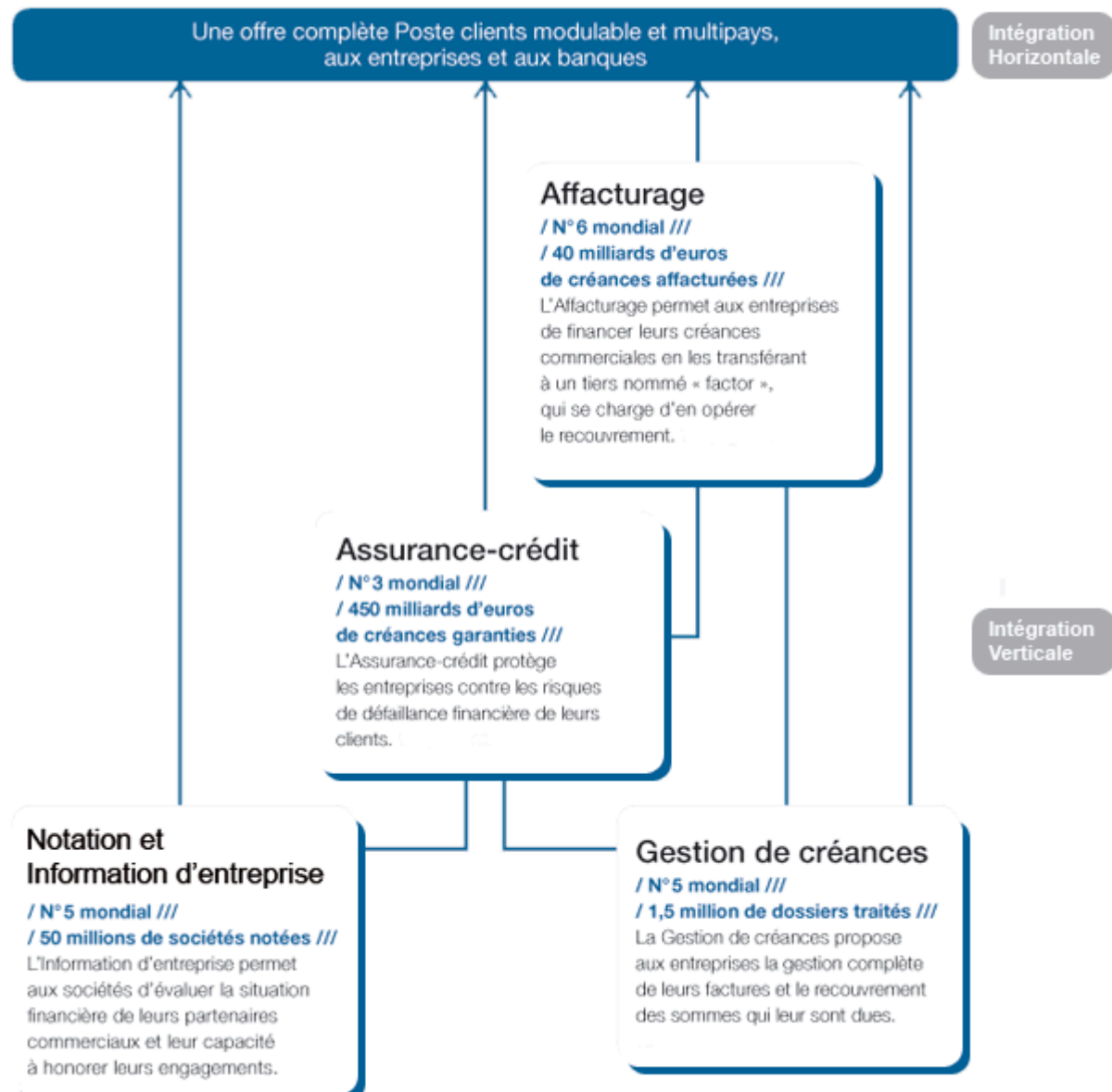
manière préventive et sécuritaire ou dans une dynamique offensive, la gestion optimisée du Poste clients contribue à la croissance des entreprises.

Coface note aussi les entreprises et dispose d'une importante base de données qui lui permet de suivre l'évolution de 50 millions de sociétés dans le monde.

Coface gère aussi, en France, des **garanties publiques** à l'exportation pour le compte de l'État : assurance prospection, assurance risque exportateur, assurance-crédit export à moyen et long terme (garantie des « grands contrats » financés à plus de deux ans), assurance change et garantie des investissements.

2.2. : Organisation de l'offre (*)

A partir de l'assurance-crédit, son métier historique, Coface a progressivement déployé son savoir-faire sur des lignes de services complémentaires avec, en amont, l'information d'entreprise et la gestion de créances puis, en aval, l'affacturage.



(*) Source : www.coface.fr

2.3. : Mécanisme de l'assurance-crédit

Le mécanisme est simple : lorsqu'un acheteur ne rembourse pas une facture, le fournisseur qui a souscrit un contrat d'assurance-crédit avec Coface, la sollicite pour qu'elle le paie en se

substituant à cet acheteur défaillant. L'assurance-crédit du commerce courant (financé à court terme) est commercialisée par Coface pour son propre compte. L'assurance-crédit des « grands contrats », elle, est gérée par Coface pour le compte de l'Etat. Dans ce cas, les primes reviennent à l'Etat qui verse, en cas de sinistre, une indemnité à l'exportateur français garanti.

2.4. : Présence internationale

Coface compte 120 000 clients et près de 7.000 collaborateurs répartis dans les 65 pays où elle est directement présente. Elle offre également un service de proximité dans 97 pays (qui représentent plus de 80% du commerce mondial) grâce aux partenaires du réseau mondial CreditAlliance structuré autour d'une gestion partagée des risques de crédit. Ce réseau est composé des filiales et succursales de Coface dans le monde et de 40 partenaires en assurance-crédit et en information d'entreprises.

2.5. : Colloque Risque Pays

Chaque début d'année, Coface organise un colloque durant lequel les risques pays et stratégies internationales sont analysés par les meilleurs économistes, spécialistes politiques, dirigeants d'entreprises en Europe, Amérique, Afrique, Proche et Moyen-Orient et Asie. Ce Colloque rassemble en général plus de 1200 participants : entreprises, banquiers, universitaires, journalistes... Il aide les acteurs du commerce international à prendre leurs décisions en matière d'exportation ou d'investissement. Tout au long de cette journée, des spécialistes français de renom et des experts étrangers du monde bancaire, d'entreprises et de centres de recherche dressent le bilan de l'année écoulée et examinent les tendances majeures de l'économie mondiale et leur impact sur la situation des entreprises.

3. : les marchés internationaux de capitaux

3.1. : Les motifs du change

3.1.1. : Le règlement des échanges de biens et services

Les opérations de change interviennent à l'occasion des transactions sur biens et services effectuées entre un résident et un non-résident. Il doit être précisé dans les contrats relatifs à ces transactions d'une part, le délai à respecter entre la livraison des biens et le règlement de leur prix, et d'autre part, les monnaies de facturation et de règlement.

La monnaie de facturation est l'unité de compte retenue (celle du vendeur, de l'acheteur, ou autre) pour exprimer le prix de la marchandise vendue.

3.2. : Le marché des changes

Le marché des changes est un marché à part entière, où l'offre et la demande se confrontent. Toutefois, le développement des échanges internationaux et les progrès enregistrés dans le domaine des communications et de l'informatique ont modifié son fonctionnement. On parle de marché-réseau.

3.2.1. : Le marché interbancaire

Les banques interviennent sur le marché des changes aussi bien pour leur clientèle (entreprises et particuliers) que pour leur propre compte.

Les banques centrales sont également très présentes sur le marché des changes.

Les cambistes, chargés des opérations de change, centralisent les ordres de la clientèle, établissent des compensations et transmettent ensuite les offres et demandes excédentaires sur le marché.

3.2.2. : Un marché planétaire

Le marché des changes n'ayant aucune localisation géographique, les cambistes peuvent s'adresser aux différentes places financières.

Ils communiquent grâce à des instruments modernes de transmission (télécopieur, téléphone...), des réseaux spécialisés (Reuters, Telerate) et des systèmes informatiques qui leur permettent d'effectuer et d'enregistrer rapidement les opérations.

De plus, compte tenu des différents fuseaux horaires, le marché fonctionne 24h/24.

3.3. : LES MOUVEMENTS DE CAPITAUX AUJOURD'HUI

Les 2 types de flux de capitaux sont les Investissements directs à l'Étranger (IDE) et les Investissements de portefeuille. Ces derniers représentent des placements supérieurs à un an (actions, obligations, tout autre produit financier), sans prise de contrôle (détention de moins de 10 % du capital).

*** LA GLOBALISATION FINANCIÈRE**

Globalisation financière : décloisonnement des différents marchés de capitaux et ouverture de tous les marchés nationaux à l'international pour aboutir à un marché mondial unique des capitaux = Libre échange de capitaux.

1) Avantages :

Pour les libéraux, la globalisation facilite le financement et donc l'allocation des ressources. Elle est également facteur de croissance. Elle encourage enfin les IDE.

2) Inconvénients :

- Comme il n'y a plus de barrière pour la circulation des capitaux, un déséquilibre financier dans un pays peut s'étendre aux autres pays,
- Augmentation du nombre de bulles spéculatives (certains marchés se développent trop rapidement et s'effondrent aussi rapidement).

4. La banque et la distribution du crédit

Parmi toutes ces activités bancaires, les opérations de crédit, et la gestion du risque de contrepartie qui en est le corollaire revêtent un caractère déterminant.

L'octroi de crédit est l'élément central des affaires des banques. Aussi, même pour celles ayant le portefeuille d'activité le plus diversifié, l'octroi de crédit demeure un métier de base.

En effet, les banques sont astreintes à conserver encore longtemps leur rôle privilégié d'intermédiation et ce du fait que l'alternative du financement direct reste très limitée pour des

raisons de coût, de liquidité et d'information. Seuls des émetteurs d'une certaine importance peuvent accéder au marché boursier dans des conditions satisfaisantes ; les PME en sont pratiquement exclues.

Le rôle d'intermédiation se justifie aussi économiquement par la présence d'économies d'envergure entre l'activité de crédit et l'activité de gestion des moyens de paiement.

En même temps, l'absence d'information financière fiable et de rating généralisé renforce l'avantage informationnel des banques comparativement au marché direct, et leur ouvre des possibilités plus étendues de gestion du risque de crédit. A cet égard le métier de la banque devient une véritable industrie de l'information.

L'offre de crédit consiste concrètement à réaliser une intermédiation entre ceux qui disposent de ressources et ceux qui ont un besoin de financement, ce qui conduit les banques à réaliser une véritable transformation des ressources sous plusieurs formes :

- Transformation du court au long terme en matière de durée. Les crédits à long terme ont pour contrepartie les dépôts à vue ou à court terme,
- Transformation en matière de volume grâce à une canalisation structurée de l'épargne individuelle vers des investissements de plus grande envergure,
- Transformation en matière d'épargne dans la mesure où l'octroi de crédit constitue une création de la monnaie et de ce fait une épargne ex-post,
- Transformation en matière de risque dans la mesure où seule la banque assure le risque de crédit.

Par ailleurs, dans son article 10, la loi bancaire du 6 juillet 1993 définit la notion d'opération de crédit comme suit :

« Constitue une opération de crédit, tout acte par lequel une personne met ou s'oblige à mettre, à titre onéreux, des fonds à la disposition d'une autre personne, à charge pour celle-ci de les rembourser, ou prend, dans l'intérêt de cette dernière, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou toutes autres garanties. »

Ces opérations sont considérées dans leur sens le plus large, avec une distinction entre celles que nous appelons les opérations par nature effectuées par les établissements de crédit et celles qui le sont par assimilation.

4.1. : Les opérations par nature effectuées par les établissements de crédit

La définition de l'opération de crédit suppose la réunion d'un certain nombre d'éléments, dont l'un celui de remboursement et l'autre celui de la rémunération.

Il est de toute évidence que le banquier qui s'engage dans une opération de crédit entend être remboursé. Cette exigence de remboursement n'est pas adaptée au cas du crédit ne se traduisant par un prêt par exemple, l'escompte ou l'affacturage ;

Il y a remboursement lorsqu'il y a prêt :

« Un prêt est un contrat par lequel l'une des parties remet une chose à l'autre partie pour s'en servir pendant un certain temps, ou pour un usage déterminé, à charge pour l'emprunteur de restituer la chose même ».

Une opération de crédits est tout acte par lequel une personne met ou s'oblige à mettre, à titre onéreux, des fonds à la disposition d'une autre.

Sont ainsi concernés toutes les formes d'avances de fonds :

- Les prêts et les promesses de prêts,

- Les crédits par signature.

L'opération de crédit est accomplie à titre onéreux, cela signifie que la personne qui met ou s'oblige à mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend de celle-ci un engagement par signature, perçoit une rémunération.

Cette rémunération doit être directe et peut revêtir la forme de versement d'intérêts, d'agios, de commissions ou encore de participation aux profits (banque islamique)

4.2. : Les opérations assimilées aux opérations de crédit

Sont assimilées à des opérations de crédit :

- Les opérations de location assortie d'une option d'achat, notamment le crédit-bail,
- Les opérations de vente avec faculté de rachat, ou vente à réméré, d'effets et de valeurs mobilières,
- Les opérations d'affacturage.

Aujourd'hui le commerce extérieur joue un rôle important et primordial dans le développement du système productif national.

Le commerce extérieur tient son importance de son caractère incitatif à rendre les grandes ,moyennes et petites entreprises plus compétitives tant sur le plan national qu'international ce qui pour majeur effet l'intégration de plus en plus forcée du Maroc dans les mécanismes de fonctionnement du marché mondial telle est suivie et appliquée ainsi que l'absorption du chômage par la création d'emploi résultant de la diversification du tissu productif .

Par ailleurs, les techniques de financement des exportations sont nombreuses et diversifiées .Elles ont beaucoup évolué, le financement des exportations était administré par les pouvoirs publics, les modalités de financement sont beaucoup plus déterminées par les conditions du marché financier.

La tendance à la banalisation du financement des exportations va s'accroître dans les prochaines années .Elles s'accompagnera d'une intensification et d'une internationalisation de la concurrence.

Aujourd'hui le commerce extérieur joue un rôle important et primordial dans le développement du système productif national.

Le commerce extérieur tient son importance de son caractère incitatif à rendre les grandes ,moyennes et petites entreprises plus compétitives tant sur le plan national qu'international ce qui pour majeur effet l'intégration de plus en plus forcée du Maroc dans les mécanismes de fonctionnement du marché mondial telle est suivie et appliquée ainsi que l'absorption du chômage par la création d'emploi résultant de la diversification du tissu productif .

Par ailleurs, les techniques de financement des exportations sont nombreuses et diversifiées .Elles ont beaucoup évolué, le financement des exportations était administré par les pouvoirs publics, les modalités de financement sont beaucoup plus déterminées par les conditions du marché financier.

La tendance à la banalisation du financement des exportations va s'accroître dans les prochaines années .Elles s'accompagnera d'une intensification et d'une internationalisation de la concurrence.

Les engagements par signature (crédit documentaire, les cautions, les garanties etc.), et les crédits par caisse (crédit acheteur, crédit fournisseurs etc.) sont les deux principaux modes de financement du commerce extérieur.

Force est de constater que sans l'intervention des institutions financières, ces transactions internationales ne peuvent se dérouler efficacement surtout vus les montant de plus en plus élevés des marchés internationaux.

Faute de ces techniques de financement et de paiement différé des banques, les entreprises exportatrices doivent procéder elles-mêmes au financement de leurs activités à l'étranger en diminuant leurs trésoreries.

Or toute opération commerciale même domestique, n'est pas forcément synonyme de succès.

Privé de tout concours bancaire à l'international, l'entreprise serait exposée à un risque de dépôt de bilan ou de faillite tant le risque d'impayé est élevé. Ce serait également porter un coup de massue sur un secteur dynamique de l'économie nationale.

Les garanties apportées par les techniques bancaires et financières se révèlent parfois insuffisantes. Même quand elles sécurisent le paiement comme le crédit documentaire, elles peuvent se révéler inefficace pour couvrir les institutions financières sans lesquelles l'opération ne peut se réaliser, contre les risques de guerres, de révolution, etc.

Il faut noter qu'il existe d'autres techniques de financement non bancaire non abordées dans ce mémoire qui sont traitées par d'autres organismes spécialisés.

Enfin il faut souligner qu'à travers notre recherche sur le terrain nous avons abouti à une conclusion c'est que la majorité des PME et PMI marocaines représentent plus que 95% de notre tissu industriel et occupant plus de 50% des salariés de secteur privé.

La part des PME dans les exportations marocaines et les investissements privés nationaux se situerait respectivement à 31% et 51%.

Malgré ces chiffres importants les PME marocaines demeurent des entreprises à caractère familiale ce qui représente un véritable handicap sur l'ouverture vers l'international et rend difficile les transactions avec les fournisseurs et les clients étrangers qui exigent des modes de paiement plus compliqués et plus chers à savoir le CREDOC car le manque de confiance entre les parties est important ainsi que la méconnaissance des techniques de choix des modes de paiement est important par les personnes spécialisées dans les entreprises marocaines.

De ce fait il faut sensibiliser les PME à bien former leurs équipes sur les techniques bancaires à l'international et aussi les banques marocaines doivent non seulement obéir aux demandes des concours bancaires internationales sollicitées par les PME mais il faut qu'elles contribuent aux choix des lignes par les PME dans le cadre d'une politique de gagnant pour améliorer ces capacités intégratives pour terminer notre conclusion on peut dire il reste beaucoup de recherche et étude à faire notamment par les organismes financiers spécialisés ainsi que le rôle de l'état doit être primordiale.

ENQUETE AUPRES DES ENTREPRISES IMPORTATRICES ET EXPORTATRICE

Dans le but de compléter notre mémoire de fin d'étude il a été convenu l'élaboration d'un questionnaire dans le but d'évaluer les besoins des PME en matière de financement international ainsi que leurs attentes pour que soit amélioré leur environnement juridique et financier.

L'enquête tente de confronter la perception des gestionnaires vis-à-vis du rôle des banques dans le financement des PME. Elle présente aussi les recommandations susceptibles d'inspirer les réformes qui pourraient favoriser le développement des PME à l'international.

L'enquête a été menée auprès de 39 gestionnaires de 39 PME-PMI spécialisées dans différents domaines :

- Industrie agro-alimentaire,
- Textiles, Confection et Cuir,
- Chimie, parachimie,
- Industrie mécanique / Métallurgique,
- Industrie électrique / Electronique,
- Commerce,
- Services,
- Tourisme,
- Autres.

1/ LES CARACTERISTIQUES DES GESTIONNAIRES ET DES ENTREPRISES CIBLES

Plus des 2/3 des entrepreneurs sont de sexe masculin, 37,5% se trouve dans la tranche d'âge 23-40 ans et 31,25% sont âgés entre 41 et 50 ans. Ceci s'explique par le caractère jeune de la population marocaine et explique aussi le niveau d'étude supérieur de 92,3% des entrepreneurs (cf. tableaux 1 et 2).

Tableau 1 : sexe des gestionnaires de l'entreprise :

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Masculin	31	69,5
Féminin	8	20,5
Total	39	100

Tableau 2 : Classe d'âge du gestionnaire :

Classe d'âge	EFFECTIF	Pourcentage
23-40 ans	12	30,77
41-50 ans	10	25,64
51-60 ans	10	25,64
Total	32	82,05
Non réponse	7	17,95
Total	39	

Tableau 3 : Niveau d'instruction :

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Secondaire	1	2,6
Supérieur	36	92,3
Formation professionnelle	2	5,1
Total	39	100

Malgré la taille réduite de l'échantillon, la tendance générale relevée est que les secteurs commerce et services sont prépondérants (17,9% et 20,5%). La faible représentativité du secteur des industries agro-alimentaires dans l'échantillon s'explique par le fait que ce sont les grandes entreprises qui exercent dans ce secteur. En termes d'effectif des salariés, 66% des entreprises enquêtées emploient moins de 50 salariés. Cela révèle un des caractères de la PME-PMI marocaine (cf. tableau 5).

Tableau 4 : Activité de l'entreprise

	Effectif	Pourcentage
Industrie agro-alimentaire	2	5,1
Textiles confection et cuir	6	15,4
Chimie-parachimie	5	12,8
Industrie mécanique	3	7,7
Industrie électrique	3	7,7
Commerce	7	17,9
Services	8	20,5
Tourisme	3	7,7
Autres	2	5,1
Total	39	100

Tableau 5 : Répartition des entreprises selon les effectifs des salariés

	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 à 20 salariés	14	35,9
21-50	11	28,2
51-100	4	10,3
101-200	6	15,4
+ DE 200	3	7,7
TOTAL	38	
Non réponse	1	
Total	39	

2/ OPERATIONS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Plus des 2/3 des entreprises effectuent des importations (66,7%) en provenance essentiellement de l'Europe (87,5%) (cf. introduction : Les échanges extérieurs et la balance des paiements). Les tableaux 6, 7, 8 et 9 donnent les détails des résultats. Les produits importés sont composés d'abord de matières premières (73,9%) et de biens d'équipement (21,7%). 35,9% des entreprises touchées par l'enquête déclarent effectuer des exportations en priorité vers l'Europe (45,5%) (cf. introduction : Les échanges extérieurs et la balance des paiements), vers l'Afrique (36,4%) et enfin, vers les USA (18,2%).

Tableau 6 : L'entreprise effectue-t-elle des importations ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
OUI	26	66,7
NON	13	33,3
Total	39	100

Tableau 7 : Pays d'origine

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Europe	21	53,8
Usa	2	5,1
Afrique	1	2,6
Total	24	61,5
Non réponse	15	38,5
Total	39	100

Tableau 8 : Type de produits importés

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Matière première	17	43,5
Biens d'équipements	5	12,8
Autres	1	2,6
Total	23	59
Non réponse	16	41
Total	39	100

Tableau 9 : L'entreprise effectue t-elle des exportations ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
--	----------	-------------

OUI	14	35,9
NON	25	64,1
Total	39	100

Tableau 10 : Pays de destination

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Europe	5	12,8
Usa	2	5,1
Afrique	4	10,3
Total	11	28,2
Non réponse	29	71,8
Total	39	100

Tableau 11 : Type de produits exportés

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Matière premières	4	10,3
Produits finis	3	7,7
Autres	6	15,4
Total	13	33,3
Non réponse	26	66,7
Total	39	100

3/ SOUTIEN ET ACCES AU CREDIT BANCAIRE

En ce qui concerne le soutien : 40% des entreprises enquêtées déclarent avoir reçu le soutien d'entrepreneurs expérimentés (25,7%) et de la famille ou des amis (14,3%) ; 22,9% ont eu recours aux fiduciaires, experts comptables et 14,3% aux cabinets de conseils, soit 60% des entreprises qui ne font pas appel au conseil externe.

Tableau 12 : Soutien ou conseil lors de l'extension de l'entreprise

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Entrepreneurs Expérimentés	9	23,1
Famille, amis	5	12,8
Fiduciaire et expert Comptable	8	20,5
Cabinet de conseil	5	12,8
Aucun soutien	7	17,9
Autre	1	2,6
Total	35	89,7
Non réponse	4	10,3
Total	39	100

En ce qui concerne l'accès au crédit bancaire : 69,2 % des entreprises enquêtées déclarent avoir vu leur demande de crédit auprès d'une banque satisfaite. Dans 15,4% des cas, leur demande a été refusée et 15,4% n'ont jamais fait appel au crédit bancaire, soit donc 30,8% des entreprises qui ne bénéficient pas des crédits bancaires. Parmi les demandes de crédits refusées, 2/3 sont à cause du manque ou d'insuffisance de garanties, le reste par manque de confiance, soit vis-à-vis de l'activité de l'entreprise, soit vis-à-vis de l'entrepreneur lui-même. Enfin, d'après les résultats de l'enquête 62% des entreprises ont des difficultés importantes d'accès au crédit bancaire.

Tableau 13 : Demande d'emprunt auprès d'une banque

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Oui, demande satisfaite	27	69,2
Oui, demande non satisfaite	6	15,4
Non, jamais	6	15,4
Total	39	100

Tableau 13 bis : Accès aux crédits bancaires

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes	7	17,9
Difficultés peu importantes	5	12,8
Difficultés importantes	10	25,6
Difficultés très importantes	10	25,6
Non réponse	7	17,9
Total	39	100

Tableau 14 : Raisons de refus

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas de garantie	4	10,3
Manque de confiance	2	5,1
Total	6	15,4
Non réponse	33	84,6
Total	39	100

En ce qui concerne les suggestions pour faciliter l'accès au crédit bancaire : 17,9% de ceux qui ont répondu à la question souhaitent une transparence et une rapidité dans le traitement des dossiers de demandes de crédits, 23,1% voudraient que soit supprimé le dépôt de garantie. Seulement 5,1% des interrogés sont favorables à la création de banques spécialisées pour les PME-PMI. Enfin, 2,6% souhaitent une réduction du taux d'intérêt. Les réponses aux questions à propos des relations avec les banques font valoir que les problèmes posés aux PME concernent plus la rapidité du traitement des dossiers de demandes de crédits que le niveau du taux d'intérêt.

Tableau 15 : Suggestion 1 pour faciliter la procédure d'accès aux crédits bancaires

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Supprimer le dépôt de garantie	9	23,1
Transparence et rapidité dans la gestion des dossiers d'emprunt	7	17,9

Faciliter le crédit jeunes promoteurs	1	2,6
Création de banques spéciales PME-PMI	2	5,1
Baisser le taux d'intérêt	1	2,6
Autres suggestions	5	12,8
Total	25	64,1
Non réponse	14	35,9
Total	39	100

4/ LES DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES GESTIONNAIRES EN CE QUI CONCERNE L'ACCES AUX MARCHES INTERNES ET EXTERNES

- En ce qui concerne l'accès au marché local : l'enquête révèle que 56,7% ne rencontrent aucune difficulté (cf. tableau 17).
- En ce qui concerne l'accès aux exportations : 90,5% ont beaucoup de difficultés à exporter leurs produits (soit en raison des procédures douanières, soit en raison de la qualité des produits) (cf. tableau 18).
- En ce qui concerne la concurrence intérieure : 67,9% estiment que la concurrence intérieure est très importante, cela peut s'expliquer d'une part, par l'importance du secteur informel et d'autre part, par le taux élevé des importations. A cet égard, 52% des entreprises qui ont répondu à la question estiment que la concurrence étrangère est importante (cf. tableaux 19 et 20).

Tableau 16 : Accès au marché local

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes	9	23,1
Difficultés peu importantes	8	20,5
Difficultés importantes	5	12,8
Difficultés très importantes	8	20,5
Non réponse	9	23,1
Total	39	100

Tableau 17 : Accès aux exportations

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes	2	5,1

Difficultés peu importantes	13	33,3
Difficultés très importantes	6	15,4
Total	21	53,8
Non réponse	18	46,2
Total	39	100

Tableau 18 : Concurrence intérieure

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes	6	15,4
Difficultés peu importantes	4	10,3
Difficultés importantes	14	35,9
Difficultés très importantes	9	23,1
Total	33	84,6
Non réponse	6	15,4
Total	39	100

Tableau 19 : Concurrence étrangère

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes	6	15,4
Difficultés peu importantes	6	15,4
Difficultés importantes	4	10,3
Difficultés très importantes	9	23,1
Total	25	64,1
Non réponse	14	35,9
Total	39	100

5/ LES OBSTACLES LIES AUX MODES DE PAIEMENT ET MOYENS DE FINANCEMENT AINSI QUE LA COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE

Parmi les entreprises enquêtées 3 qui utilisent les moyens de couverture de risque de change et la plupart des PME PMI choisit des modes proposes par les partenaires

Tableau 20 : les modes de paiement à l'international

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Virement	5	12 ,83
Remise documentaire	20	51,28
Crédit documentaire	9	23,08
Autres	1	2,56
Total	35	89,75
Non réponse	4	10,25
Total	39	100

Tableau 21 : quels sont les critères liés au choix du mode de paiement

	EFFECTIF	POURCENTAGE
La qualité des relations entre les partenaires	10	25,64
Le rapport de forces	8	20,51
Les dispositions réglementaires	5	12,82
Les traditions régionales	3	7,69
Les contraintes financières	12	30,77
Total	35	89,74
Non réponse	1	2,56
Total	39	100

Tableau 22 : Niveau de risque lié au mode de paiement utilisé

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Risques pas importants	10	25,64
Risques peu importants	8	20,51
Risques importants	12	30,77
Risques très importants	5	12,82
Non réponse	4	10,26
Total	39	100

Tableau 23 : Les moyens de financement à moyen et long terme :

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Le crédit fournisseur	10	25,64
Le crédit acheteur	20	51,28
Le forfaitage	4	10,26
Le leasing international	2	5,12
Non réponse	3	7,69
Total	39	100

Tableau 24 : Niveau de risque lié aux moyens de financement utilisés

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Risques pas importants	10	25,64
Risques peu importants	15	38,46
Risques importants	10	25,64
Risques très importants	2	5,13
Non réponse	2	5,13
Total	39	100

Tableau 25 : degrés de dépendance vis-à-vis du fournisseur :

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas importants	16	41,02
peu importants	10	25,64
importants	6	15,38

très importants	4	10,26
Non réponse	3	7,69
Total	39	100

Tableau 26 : degrés de dépendance vis-à-vis du client

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas importants	12	30,77
peu importants	14	35,90
Importants	6	15,38
très importants	5	12,82
Non réponse	2	5,13
Total	39	100

6/ DIFFICULTES FACE AUX SERVICES ADMINISTRATIFS (DOUANE) ET LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT

Tableau 27 : Difficultés liées aux services douaniers :

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes	3	7,7
Difficultés peu importantes	11	28,2
Difficultés importantes	12	30,8
Difficultés très importantes	5	12,8
Non réponse	8	20,5
Total	39	100

Tableau 28 : êtes-vous satisfait des financements qui vous sont consentis ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Très satisfait	3	7,69
Satisfait	9	23,08
Peu satisfait	11	28,20
Pas satisfait	12	30,77
Total	35	89,74
Non réponse	4	10,26
Total	39	100

Tableau 29 : utilisez- vous des moyens pour vous couvrir contre le risque de change

	EFFECTIF	POURCENTAGE
OUI	3	7,7
NON	36	92,3
Total	39	100

Tableau 30 : Si oui quels sont les moyens utilisés

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Compte en devises	1	30
Contrat à terme	2	70
Total	3	100

Cette enquête a été organisée pour appréhender seulement le point de vue des gestionnaires des PME. Selon ce rapport, elle n'a qu'un caractère de test et devrait être reprise et élargie dans le cadre d'une étude spécifique.

Malgré la taille réduite de l'échantillon, la tendance générale confirme :

1. la prépondérance des PME dans les activités commerciales et de services (cf. chap. I, sect. IV, I),

2. la prédominance de l'Europe dans les importations et les exportations des PME enquêtées (cf. Introduction les échanges extérieurs et la balance des paiements),

3. que 60% des gérants de PME enquêtées n'ont jamais fait appel au conseil externe,

4. en ce qui concerne l'accès au crédit, que, si 69% des entreprises enquêtées ont vu leur demande satisfaite, 62% déclarent rencontrer des difficultés importantes d'accès au crédit faute de garanties suffisantes,

Parmi les difficultés majeures que rencontrent les gérants de PME, on relèvera :

5. le problème de gestion, malgré le fait qu'une proportion des gérants d'entreprises a déclaré recourir à des organismes de formation et de conseil,

6. les difficultés à améliorer la productivité de l'entreprise faute d'un personnel qualifié, mais plus d'un tiers des gérants ont déclaré faire appel aux services spécialisés pour la formation de leur personnel.

De ce fait on peut tirer des suggestions aux gestionnaires des PME PMI marocaines afin qu'ils puissent minimiser le risque lié au mode de paiement international ainsi que de mieux choisir les lignes de crédit pour le financement

1-Il est très important d'organiser des séminaires de formation auprès des établissements spécialisés en finance international pour les gestionnaires ou les responsables des services import export pour leur permettre d'approfondir leurs connaissances dans les modes de paiements internationaux à savoir les critères de choix ,les risques et les modes les plus avantageux pour bien maîtriser les négociations avec les fournisseurs et les clients étrangers

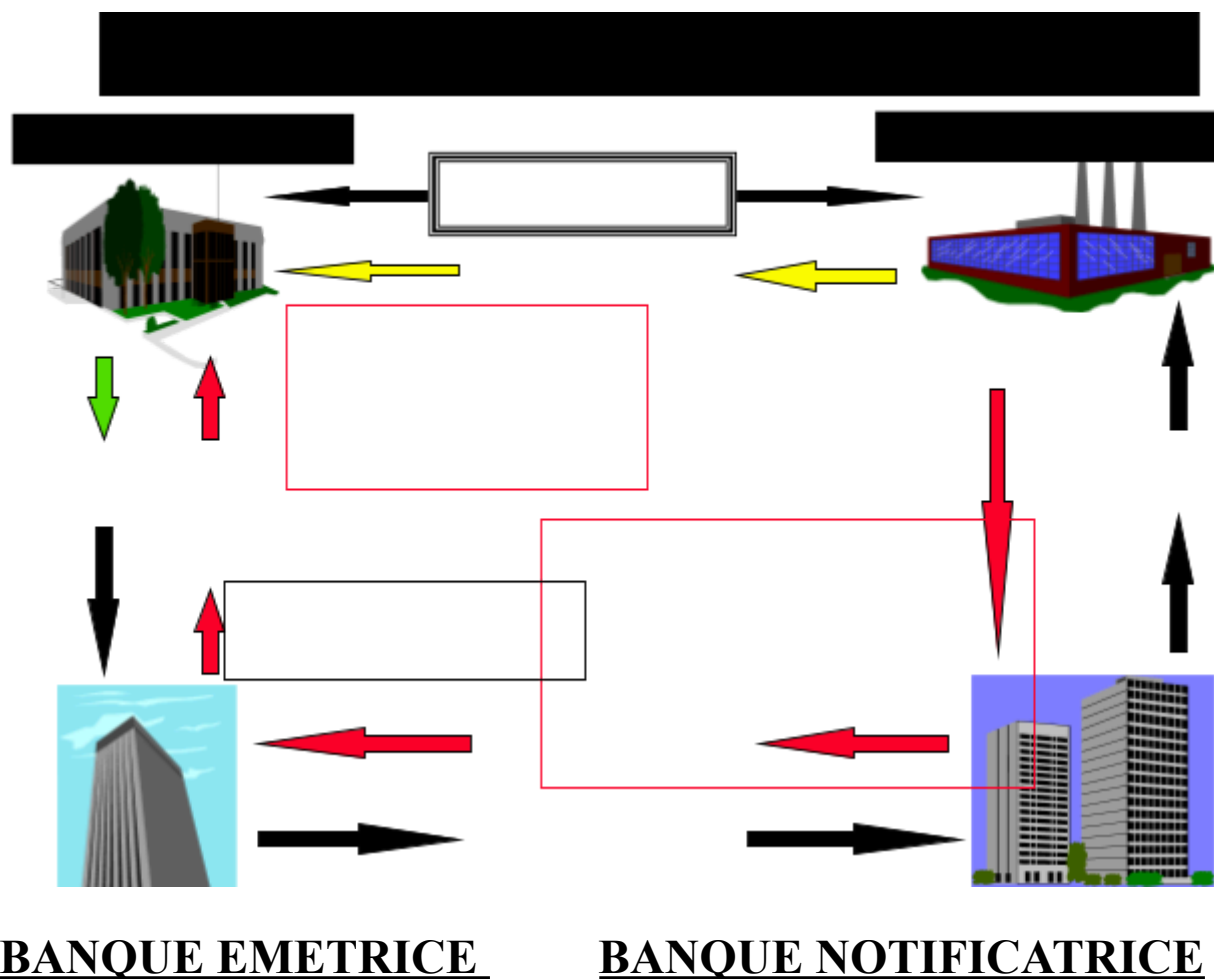
2-Parmi les raisons de refus des dossiers de crédit c'est que les entreprises ne présentent pas un dossier complet et équilibré aux établissements financiers donc il est préférable de recourir aux conseils ou soutiens des cabinets ou entrepreneurs pour minimiser les probabilités de refus du dossier de crédit et mieux choisir les crédits qui permettent de bien gérer le décalage de trésorerie, au lieu de s'engager dans des lignes proposées par les banques qui les jugent plus avantageux pour leurs objectifs

3-les banques marocaines doivent jouer un rôle primordial dans le développement et l'encouragement des PME PMI dont la matière de faciliter l'octroi des crédits de financement à l'international et le conseil dans la stratégie de gagnant

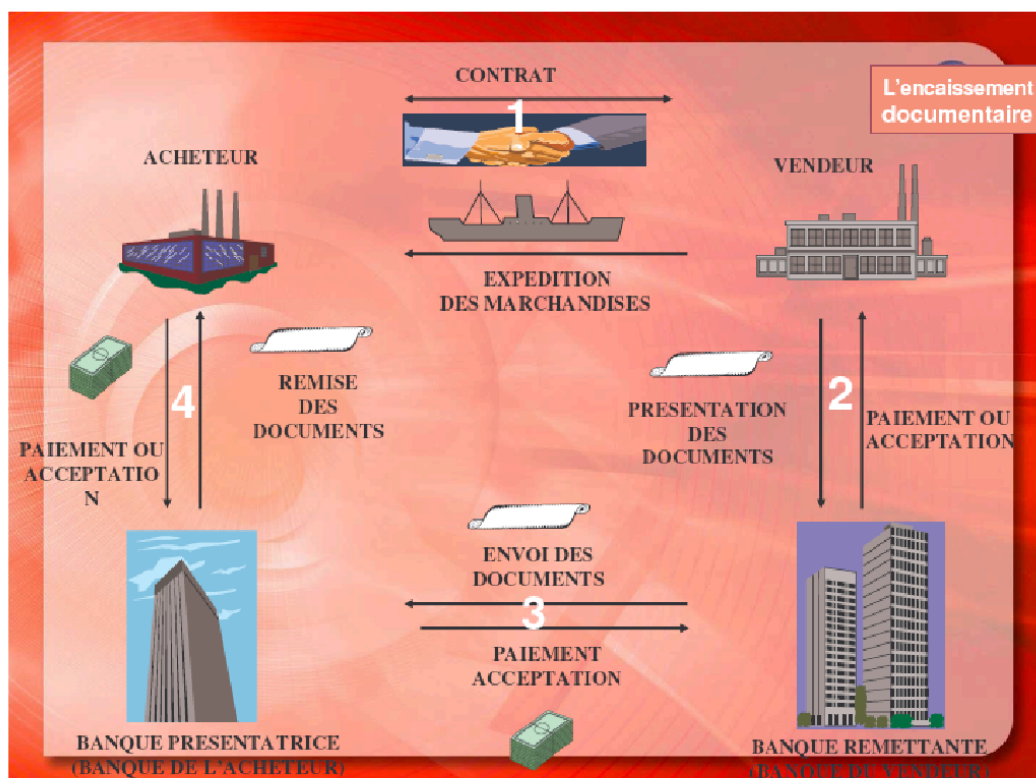
4-l'intervention de l'état pour soutenir les PME PMI dans la mesure d'atténuer les taxes et faciliter les procédures de dédouanement des importations

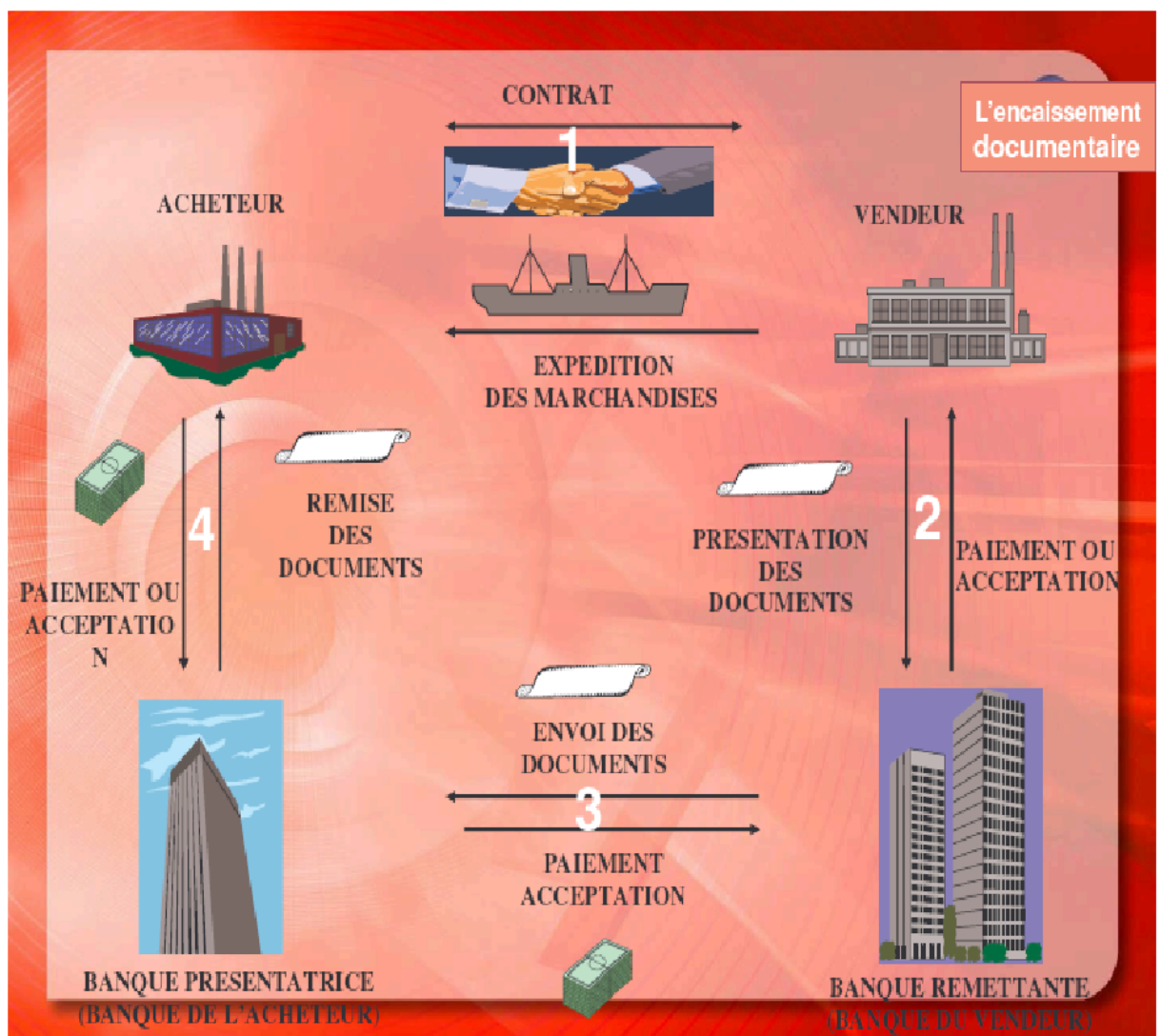
5- L'optimisation des gains par le biais de la couverture contre le risque de change car dans les 39 entreprises enquêtées seules 3 utilisent cette option.

CIRCUIT DU CREDIT DOCUMENTAIRE

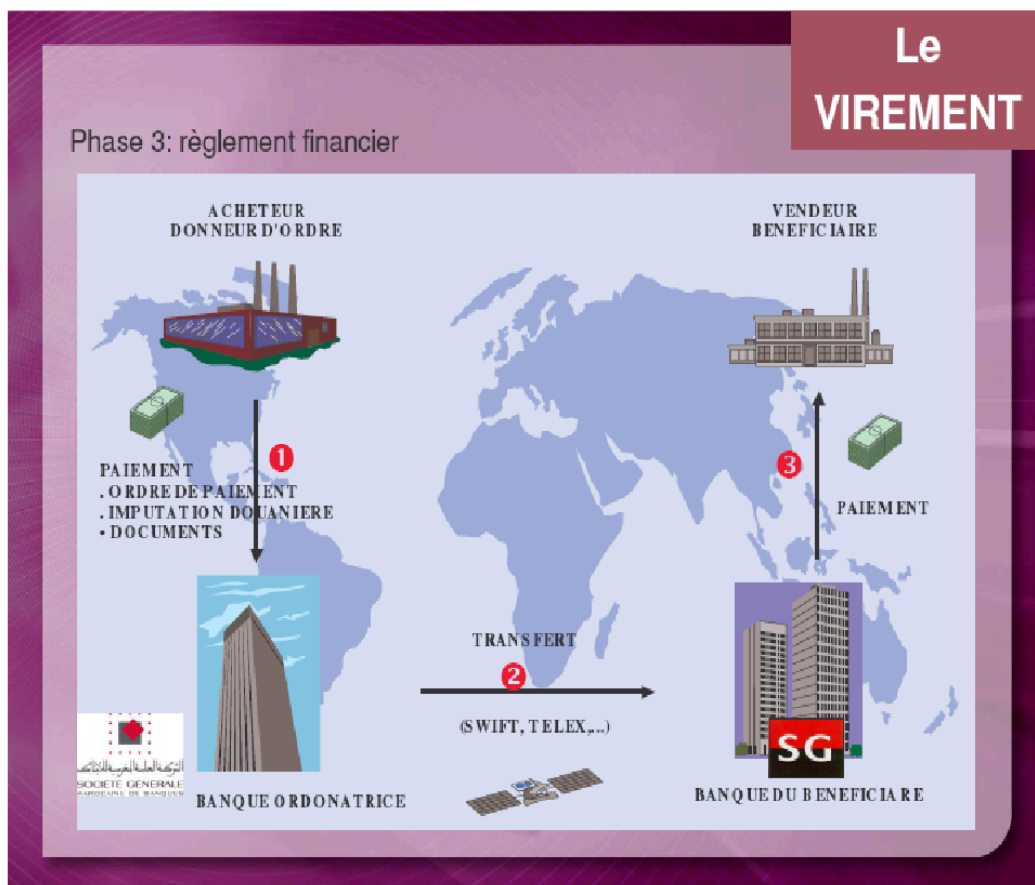


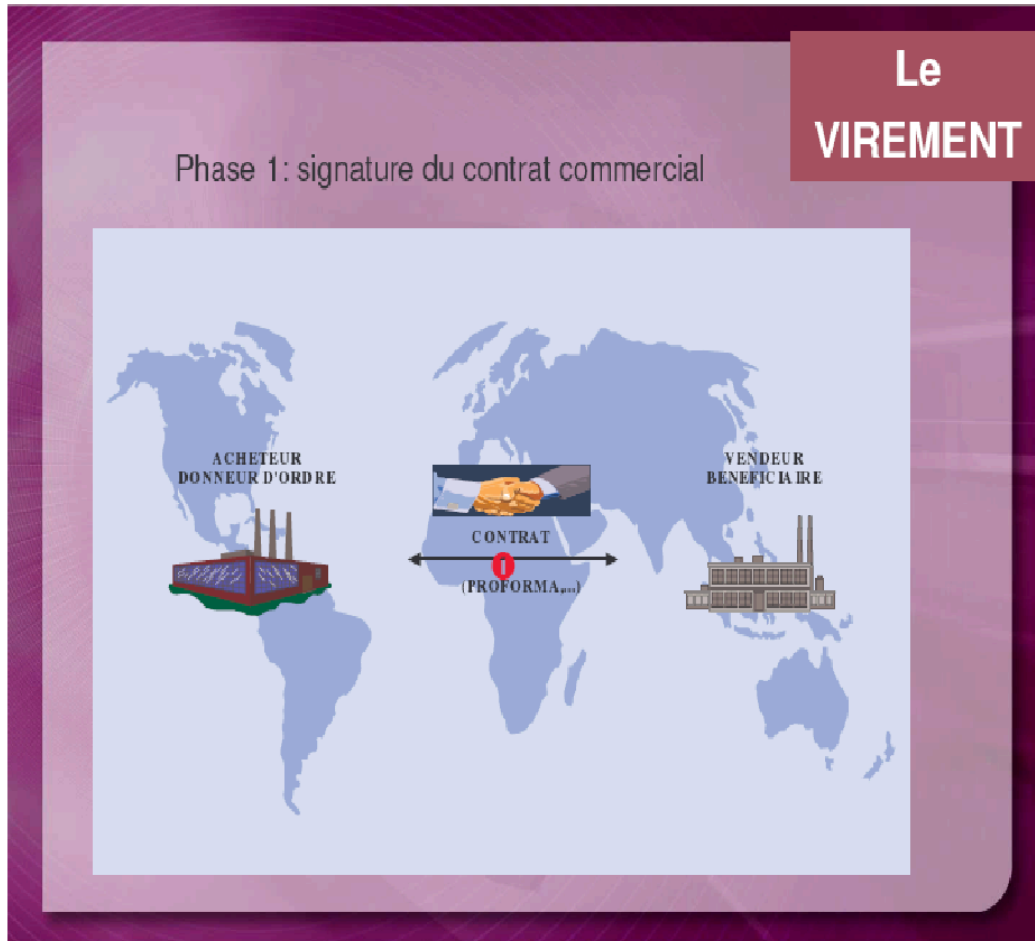
L'ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE





LE VIREMENT





Autre différents types du CREDOC

Les différentes STAND BY

--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--

Année universitaire 2008 -

FORFAITING : FONCTIONNEMENT



- 1 Commande
- 2 Livraison
- 3 Paieement immédiat
- 4 Règlement à l'échéance
- 5 Règlement à l'échéance

1/ LES CARACTERISTIQUES DES GESTIONNAIRES ET DES ENTREPRISES CIBLES

1. Quel âge avez-vous ? :

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Masculin		
Féminin		
Total		

2. Classe d'âge du gestionnaire :

Classe d'âge	EFFECTIF	Pourcentage
23-40 ans		
41-50 ans		
51-60 ans		
Total		
Non réponse		
Total		

3. Quel est votre niveau d'instruction ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Secondaire		
Supérieur		
Formation professionnelle		
Total		

4. Quelle est l'activité de votre entreprise ?

	Effectif	Pourcentage
Industrie agro-alimentaire		
Textiles confection et cuir		
Chimie-parachimie		
Industrie mécanique		
Industrie électrique		
Commerce		
Services		
Tourisme		
Autres		
Total		

5. Répartition des entreprises selon les effectifs des salariés

	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 à 20 salariés		
21-50		
51-100		
101-200		
+ DE 200		

TOTAL		
Non réponse		
Total		

2/ OPERATIONS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

6. L'entreprise effectue-t-elle des importations ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
OUI		
NON		
Total		

7. Si oui, de quel pays ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Europe		
Usa		
Afrique		
Total		
Non réponse		
Total		

8. Quels types de produits importez-vous ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Matière première	17	43,5
Biens d'équipements	5	12,8
Autres	1	2,6
Total	23	59
Non réponse	16	41
Total	39	100

9. L'entreprise effectue t-elle des exportations ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
OUI		
NON		
Total		

10. Si oui, vers quel pays ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Europe		
Usa		
Afrique		
Total		

Non réponse		
Total		

11. Quels types de produits exportez-vous ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Matière premières		
Produits finis		
Autres		
Total		
Non réponse		
Total		

3/ SOUTIEN ET ACCES AU CREDIT BANCAIRE

12. De la part de qui avez-vous eu un soutien ou conseil lors de l'extension de l'entreprise ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Entrepreneurs Expérimentés		
Famille, amis		
Fiduciaire et expert Comptable		
Cabinet de conseil		
Aucun soutien		
Autre		
Total		
Non réponse		
Total		

13. Votre demande d'emprunt était elle satisfaite auprès d'une banque ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Oui, demande satisfaite		
Oui, demande non satisfaite		
Non, jamais		
Total		

13 bis. Comment était l'accès aux crédits bancaires ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes		

Difficultés peu importantes		
Difficultés importantes		
Difficultés très importantes		
Non réponse		
Total		

14. Quelles étaient les raisons de refus ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas de garantie		
Manque de confiance		
Total		
Non réponse		
Total		

15. Proposez des suggestions pour faciliter la procédure d'accès aux crédits bancaires

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Supprimer le dépôt de garantie		
Transparence et rapidité dans la gestion des dossiers d'emprunt		
Faciliter le crédit jeunes promoteurs		
Création de banques spéciales PME-PMI		
Baisser le taux d'intérêt		
Autres suggestions		
Total		
Non réponse		
Total		

4/ LES DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES GESTIONNAIRES EN CE QUI CONCERNE L'ACCES AUX MARCHES INTERNES ET EXTERNES

16. Comment est l'accès au marché local ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes		
Difficultés peu importantes		
Difficultés importantes		
Difficultés très importantes		
Non réponse		
Total		

17. Comment est l'accès aux exportations ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes		
Difficultés peu importantes		
Difficultés très importantes		
Total		
Non réponse		
Total		

18. Comment exprimez-vous la difficulté de la Concurrence intérieure ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes		
Difficultés peu importantes		
Difficultés importantes		
Difficultés très importantes		
Total		
Non réponse		
Total		

19. Comment voyez-vous la Concurrence étrangère ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes		
Difficultés peu importantes		
Difficultés importantes		
Difficultés très importantes		
Total		
Non réponse		
Total		

5/ LES OBSTACLES LIES AUX MODES DE PAIEMENT ET MOYENS DE FINANCEMENT AINSI QUE LA COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE

20. Quel mode de paiement préférez-vous ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Virement		
Remise documentaire		
Crédit documentaire		
Autres		
Total		
Non réponse		
Total		

21. Quels sont les critères liés au choix du mode de paiement ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
La qualité des relations entre les partenaires		
Le rapport de forces		
Les dispositions réglementaires		
Les traditions régionales		
Les contraintes financières		
Total		
Non réponse		
Total		

22. Quel est niveau de risque lié au mode de paiement que vous utilisez ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Risques pas importants		
Risques peu importants		
Risques importants		
Risques très importants		
Non réponse		
Total		

23. Quel sont les moyens de financement à moyen et long terme que vous utilisez ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Le crédit fournisseur		
Le crédit acheteur		
Le forfaitage		
Le leasing international		
Non réponse		
Total		

24. Quel est le niveau de risque lié aux moyens de financement que vous utilisez ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Risques pas importants		
Risques peu importants		
Risques importants		
Risques très importants		
Non réponse		
Total		

25. Quel est le degré de dépendance de votre entreprise vis-à-vis du fournisseur ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas importants		
peu importants		
Importants		
très importants		
Non réponse		
Total		

26. Quel est le degré de dépendance de votre entreprise vis-à-vis du client ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas importants		
peu importants		
Importants		
très importants		
Non réponse		
Total		

6/ DIFFICULTES FACE AUX SERVICES ADMINISTRATIFS (DOUANE) ET LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT

27. Comment voyez-vous les difficultés liées aux services douaniers ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Difficultés pas importantes		
Difficultés peu importantes		
Difficultés importantes		
Difficultés très importantes		
Non réponse		
Total		

28. Etes-vous satisfait des financements qui vous sont consentis ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Très satisfait		
Satisfait		
Peu satisfait		
Pas satisfait		
Total		
Non réponse		
Total		

29. Utilisez- vous des moyens pour vous couvrir contre le risque de change ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
OUI		
NON		

Total		
-------	--	--

30. Si oui, quels sont les moyens utilisés ?

	EFFECTIF	POURCENTAGE
Compte en devises		
Contrat à terme		
Total		