

Royaume du Maroc

مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle

et de la Promotion du Travail

MANUEL DE TRAVAUX PRATIQUES

Secteur : Administration, Gestion & Commerce

Filière : Technicien spécialisé en commerce (TSC)

Module : Paiement et financement à l'international

Juillet 2013



OFPPT

Partenaire en Compétences

DRH, CDC TERTIAIRE

Document élaboré par :

Nom et prénom	EFP	DR
<i>EL AFIFI SOUNDOUSS</i>	<i>ISGI CASABLANCA</i>	<i>GC</i>

Document validé par :

Nom et prénom	Entité/EFP	Direction
<i>KAMILI LATIFA</i>	<i>DIRECTRICE</i>	<i>DRH</i>
<i>Haidara Mustapha</i>	<i>CDC TERTIAIRE</i>	<i>DRH</i>
<i>FAHIM MOHAMED</i>	<i>CDC TERTIAIRE</i>	<i>DRH</i>

Remerciements.

La DRH / Le CDC TERTIAIRE remercie toutes les personnes qui ont participé à l'élaboration de ce manuel des travaux pratiques.

N.B. :

Les utilisateurs de ce document sont invités à communiquer à la DRH / CDC TERTIAIRE toutes les remarques et suggestions afin de les prendre en considération pour l'enrichissement et l'amélioration du contenu.

Préambule

**« Une main sans la tête qui la dirige est un instrument aveugle ;
la tête sans la main qui réalise reste impuissante »**

Claude Bernard

Les Travaux Pratiques sont une méthode de formation permettant de mettre en application des connaissances théoriques, la plupart du temps en réalisant des exercices, études de cas, simulations, jeux de rôles, révélations interactives... L'objectif de ce manuel est une initiation à l'acquisition des techniques de base permettant de mettre en évidence les transferts et les techniques mises en œuvre au niveau de la séance de cours et d'adapter les supports pédagogiques en fonctions des techniques étudiées.

Chaque séance de cours est divisée en deux parties :

- *une partie théorique dont nous rappelons les principaux points à traiter,*
- *une partie pratique qui comprend au moins deux TP à réaliser par les stagiaires à titre individuel ou en sous-groupes.*

Les sujets abordés ici sont totalement interdépendants et présentent une complexité croissante. Il est donc très conseillé d'assurer une présence continue. Toute absence portera préjudice à la compréhension des séances ultérieures.

Fiche Module

Filière	TS Commerce	
Module	Paieiment et financement à l'international	Masse horaire : 60 h
Objectif du Module	Maîtriser les techniques de paiements internationaux	

Séquences		Masse Horaire
N° Séquence	Intitulé	
1	Instruments de paiement internationaux	10 h
2	Techniques de paiement	30 h
3	Risques et assurance-crédit	20 h

Fiche séquence

Filière	TS Commerce	Date :
Module	Paiement et financement à l'international	Masse horaire : 60 h
Séquence N°1	Instruments de paiements internationaux	Temps prévu : 10 h
Objectif de la séquence :	Maîtriser les 5 instruments de paiement	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	Le chèque
2	La lettre de change
3	Le billet à ordre
4	Le mandat poste international
5	Le virement (courrier, télex et SWIFT)

Partie pratique	
TP	Objectifs ciblés : le stagiaire doit se familiariser avec les instruments de paiement et pouvoir les établir. Durée estimée : Recherche à effectuer chez soi puis à restituer en classe (durée de la restitution : tous les stagiaires doivent exposer individuellement à tour de rôle leurs travaux pendant 30 minutes). Déroulement du TP 1 : Énoncé : Faites une recherche sur les instruments de paiement internationaux, en apporter un exemplaire de chacun, faire une description détaillée et expliquer les modalités de leur utilisation.
1	
2	Objectifs ciblés : décrire le circuit de circulation des instruments de paiement à l'international. Durée estimée : 1h 30 Énoncé : faites une recherche sur les instruments de paiement à l'international et en décrire le circuit de circulation. Travaux individuels à restituer par les stagiaires sous forme d'exposés à tour de rôle.

Fiche séquence

Filière	TS Commerce	Date :
Module	Paieement et financement à l'international	Masse horaire : 60 h
Séquence N°2	Les techniques de paiement	Temps prévu : 30 h
Objectif de la séquence :	Techniques de paiement	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	L'encaissement simple
2	Le contre remboursement (cash on delivry)
3	La remise documentaire
4	Le crédit documentaire et ses différents types (crédit transférable, revolving, back to back, red clause, lettre de crédit stand-by)

Partie pratique	
TP	
1	<p>Objectifs ciblés : Maîtriser les techniques de paiement ainsi que le factoring Durée estimée : 2h Déroulement du TP1 Énoncé :</p> <p style="margin-left: 40px;"><u>1^{ère} Étude de cas :</u> L'entreprise Soft system fabrique des logiciels spécialisés qu'elle vend dans de nombreux pays, soit directement à ses clients, soit à des distributeurs avec lesquels elle est liée par un contrat de distribution. Son CA export atteint 1 000 000 d'euros.</p> <p style="margin-left: 40px;"><u>Travail à faire :</u> Analyser les risques de non-paiement courus par l'entreprise à partir du tableau fourni ci-dessous, et proposer des solutions argumentées de gestion de ce risque.</p>

Tableau des risques clients				
Pays	Nombre de clients	Pourcentage du CA par client	Pourcentage du CA par pays	Règlement
Belgique	2 distributeurs	1,5 1,5		Virement 60 jours Virement 60 jours
France	1 distributeur	15	15	Virement 60 jours
Italie	4 clients	2 1 1 2	6 3	Virement 30 jours Virement 50 jours Virement 50 jours Remise documentaire
Espagne	2 clients	1,5 0,5	2	Comptant -2% Virement 60 jours
Allemagne	1 distributeur	30	30	Virement 30 jours
États Unis	2 distributeurs	7,5 7,5	15	Traite 60 jours Traite 60 jours
Mexique	1 client	0,5	0,5	Crédoc 120 j à vue
Japon	2 distributeurs	0,5 1	1,5	Virement 30 jours Virement 30 jours
Malaisie	1 client	1	1	Crédoc 60 j
Australie	2 clients	0,5 1	1,5	Crédoc 60 j Crédoc 60 j

Corrigé du TP1 :

Corrigé :

L'analyse du tableau montre que plus de la moitié du chiffre d'affaires est réglé par virement (52%), ce qui subordonne le paiement au bon vouloir de l'acheteur qui donne l'ordre de virement. La rapidité du transfert est assurée si le virement est réalisé par le réseau SWIFT, ce qui est probable compte tenu des pays concernés.

Le crédit documentaire est peu utilisé (3% du CA) alors qu'il s'agit d'une sécurité de paiement, surtout s'il est irrévocable et confirmé, ce qui peut s'avérer utile pour les clients du Mexique ou de Malaisie.

Le paiement par traite est risqué puisqu'il peut y avoir défaut de provision à l'échéance.

La remise documentaire n'apporte qu'une faible sécurité du paiement dans la mesure où elle ne constitue pas un engagement des banques à payer contre présentation des documents.

Le risque est d'autant plus grand que le chiffre d'affaires est concentré sur un petit nombre de clients. Un seul client concentre 30% du CA.

Les solutions à mettre en œuvre consistent en un suivi de la notoriété financière des clients.

Le recours au crédit documentaire est préconisable en fonction du type de clients ainsi que la SMAEX.

Le recours à l'affacturage est aussi envisageable.

2	Objectifs ciblés : Aide-mémoire pour la réalisation d'un Credoc		
	Durée estimée : 2h		
	Déroutement du TP2		
	Énoncé :		
	Ce document est destiné à vous permettre de vérifier vos documents avant de les remettre à la banque chargée du paiement.		
	Le paiement du crédit sera compromis si l'une des réponses est négative.		
	Les délais sont-ils respectés ?		
	- Date de validité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	- Date d'expédition	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	- Date de présentation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	- Cadence d'expédition	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Respect des clauses		
	- Est-ce le mode de transport convenu ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	- En cas de transbordement était-il autorisé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	- L'expédition partielle était-elle autorisée ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Les documents sont-ils dans la langue convenue ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Chaque document a le nombre demandé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Si demandés, les documents ont été légalisés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Devrait-on prévenir quelqu'un de l'expédition ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Doit-on envoyer des documents à quelqu'un ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Les documents concordent-ils entre eux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Les documents dont-ils conformes ?			
1- La facture			
- Nom du donneur d'ordre exact	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Désignation exacte de la marchandise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
• Par rapport au Credoc ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
• Par rapport à la pro-forma ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- L'incoterm est exact	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
- Les quantités sont conformes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

- Le prix unitaire est exact	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le montant est exact	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- la devise est conforme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- la facture est signée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Y a-t-il des visas si demandés ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 - Documents divers		
- Y a-t-il le certificat d'origine ou l'EUR1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Y a-t-il le certificat d'analyse ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Y a-t-il la liste de poids ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Y a-t-il le certificat d'inspection ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sont-ils émis par les organismes demandés ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 - Les documents de transport		
- Le document a été émis :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Par un transporteur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ou par un transitaire autorisé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le nom du destinataire est-il respecté ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le lieu d'expédition est-il conforme ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le lieu de destination est celui convenu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le règlement du transport est respecté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Les clauses particulières sont respectées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le connaissance maritime		
- Est-il émis par la compagnie ou son agent ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Est-il « on board » ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le jeu complet « d'originaux » est-il remis ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Le port d'embarquement est-il respecté ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le port de débarquement est-il respecté ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le fret est payé conformément à l'incoterm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le connaissement est-il endossé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le transbordement est-il autorisé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Y a-t-il des réserves ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le document d'assurance		
- Est-il négociable si demandé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le montant assuré est-il suffisant (CIF / CIP+10%)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Les risques couverts sont-ils ceux demandés ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fiche séquence

Filière	TS Commerce	Date :
Module	Paiement et financement à l'international	Masse horaire : 60 h
Séquence N°3	Risques et assurance-crédit	Temps prévu : 20h
Objectif de la séquence :	Risques et assurance-crédit	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	Les déterminants du risque crédit
2	La gestion du risque crédit

Partie pratique	
TP	
1	<p>Objectifs ciblés : Gérer le risque crédit et traiter les incidents de paiement Durée estimée : 2h Déroulement du TP1 Énoncé :</p> <p><u>Exercice 1 :</u> L'entreprise Ordif, qui fabrique et commercialise du mobilier de bureau, exporte directement ses produits vers les États-Unis. L'activité est en progression constante, les clients sont nombreux et de nouvelles commandes sont reçues régulièrement.</p> <p>1- Comment peut-on analyser le risque client ? 2- La société Ordif, au moment des premières commandes, en 1995, avait accepté les paiements par chèque en dollars. Compte tenu de l'évolution des ventes, peut-on continuer à accepter ce type de paiement ?</p> <p>Corrigé du TP1 :</p> <p>1- Le principal risque client est celui qui découle de la solvabilité et aussi du sérieux de l'importateur. Il faut également se préoccuper du risque commercial représenté par chaque client. La gestion du risque client doit s'organiser dans l'entreprise ?</p> <p>2- Le chèque est un mauvais instrument de paiement en commerce international. S'il est libellé en dollars, l'exportateur subit de plus un risque de change, pour lequel une couverture peut s'avérer indispensable. Dans le cas d'un courant d'affaires aux États-Unis, il est possible d'ouvrir un compte en dollars dans une banque américaine et demander le paiement sur ce compte. La gestion du risque de change sera plus aisée mais elle n'exclut pas la gestion du risque client.</p>

2	<p>Objectifs ciblés : Définir une politique de gestion risque de crédit Durée estimée : 2h Déroulement du TP2 Énoncé :</p> <p><u>2ème Étude de cas :</u></p> <p>La défaillance des clients coûte très cher. Le plus souvent, des précautions sont prises avec les nouveaux clients. Avec la routine, la vigilance a tendance à se relâcher avec les clients existants ; c'est pourquoi le responsable financier de votre entreprise souhaite profiter de la mise en place d'un système d'informations intégré pour améliorer la formation des commerciaux. Actuellement, ils ont accès depuis leur ordinateur aux informations suivantes :</p> <p>Identification des clients, CA cumulé depuis le début de l'exercice et des conditions habituelles de paiement.</p> <p><u>Travail à faire :</u></p> <p>1- De nombreuses autres informations pourraient être intégrées à la base de données ; identifier les pour sensibiliser les commerciaux aux risques sur les clients existants.</p> <p>2- Quelles sont les limites?</p>
	<p>Corrigé du TP2 2</p> <p>1- Informations à intégrer :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rattachement à un groupe de pays • Ancienneté de la relation et stabilité des références bancaires • Litiges non résolus • Montant moyen des commandes • Commandes en cours et planning des livraisons • Agrément des clients et montant des découverts <p>2- Limites :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il s'agit de données historiques • Absence de prise en compte de l'évolution de l'environnement du client • Possibilité de mettre en place une méthode synthétique
1	<p>Objectifs ciblés : Mettre en œuvre des politiques d'assurance-crédit Durée estimée : 1h Déroulement du TP1 Énoncé :</p> <p><u>Exercice 1 :</u> Quels sont les risques couverts par la SMAEX ?</p> <p><u>Corrigé de l'ex 1 :</u></p> <p>La SMAEX est chargée d'assurer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour le compte de l'État et sous son contrôle, les risques politiques, catastrophiques, monétaires et commerciaux extraordinaires, ainsi que les garanties foire et prospection ; - Pour son propre compte, et sous contrôle de l'État, les risques commerciaux ordinaires. <p>Ces risques sont définis par la SMAEX comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Risque commercial ordinaire : défaut de paiement d'un acheteur privé, consécutif à une faillite, une liquidation judiciaire, - Risque commercial extraordinaire : défaut de paiement d'un acheteur privé, consécutif à une faillite, une liquidation judiciaire, etc. sauf que le crédit accordé dépasse les

	<p>normes couramment admises en matière de durée, de modalités de paiement, de transport, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Risque politique : défaut de paiement d'une créance, soit par un acheteur public, soit par un acheteur privé à la suite d'événements de trouble. - Risque catastrophique : défaut de paiement provenant d'un cataclysme. - Risque monétaire : se rapporte au risque de change et au risque de non-transfert. <p>Signalons que la quotité garantie par la SMAEX ne couvre pas 100% du risque de l'opération. Elle varie entre 50 % et 90% selon la formule. Elle est de 50% pour l'assurance foire et prospection, et de 90% maximum pour l'assurance-crédit. Par ailleurs, l'assuré a la possibilité de couvrir soit la totalité de son chiffre d'affaires, soit seulement à hauteur de 50%, soit enfin acheteur par acheteur (cas par cas).</p>
2	<p>Objectifs ciblés : Check list du document d'assurance Durée estimée : 2h Déroulement du TP2 Énoncé :</p> <p>Sauf stipulation contraire, dans un crédit documentaire, le document d'assurance doit présenter ou comporter les caractéristiques suivantes :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Le document d'assurance a-t-il été établi sous forme de police ou de certificat d'assurance, conformément aux prescriptions du crédit ? 2- Tous les exemplaires établis par la compagnie d'assurance doivent être présentés (originaux et doubles). 3- Il doit couvrir tous les risques dans le Credoc (si le Credoc prescrit une assurance contre tous risques, le document doit contenir une annotation « tous risques » (all risks) même si l'on admet que certains risques sont exclus. 4- Le document d'assurance doit être établi et signé par une compagnie d'assurance ou assureur (underwriter) ou par leur agent. 5- Le document d'assurance doit être correctement daté et signé. Attention : la date d'émission du document d'assurance ne doit pas être postérieure à la date d'expédition, sauf s'il est précisé de manière expresse que la couverture entre en vigueur au plus tard le jour d'expédition ou de prise en charge des marchandises. 6- Le document d'assurance doit indiquer que la couverture d'assurance prend effet au plus tard à la date de mise à bord ou d'expédition ou de prise en charge des marchandises. 7- Le document d'assurance doit être compatible avec les autres documents quant à l'identification du transport et la description des marchandises ; les données relatives à l'acheminement et au moyen de transport doivent concorder avec celles mentionnées dans le Credoc. 8- Il doit couvrir selon le cas la valeur CIF ou CIP des marchandises, majorée de 10 % (au moins 110% de la valeur CIF ou CIP, dans la mesure où aucune couverture n'est exigée dans le crédit). 9- Le montant d'assurance doit être libellé dans la même monnaie que celle du crédit. 10- Les données relatives à l'acheminement et au moyen de transport doivent concorder avec celles indiquées dans le Credoc. 11- Le nom du commissaire d'avaries doit être dans le pays de l'acheteur. 12- En cas d'avaries, les indemnités doivent être payées dans le pays de destination finale.