

Sécurité contre confiance dans le commerce

Les opérations commerciales internationales demandent une bonne dose de confiance dans les partenaires d'affaires ou une couverture appropriée. Car seul qui a conscience des risques peut les éviter.

Rudolf M. Pauli



Les entreprises suisses exportent depuis des siècles déjà. L'exiguïté du marché national et la proximité de grands voisins ont toujours favorisé et conforté la vocation exportatrice de ce petit pays situé au cœur de l'Europe. Aujourd'hui, l'ouverture du marché, les moyens de transport et de communication à l'échelle mondiale et les interdépendances économiques transfrontalières permettent aux entreprises suisses d'avoir accès même aux endroits les plus lointains. Vu la saturation des marchés occidentaux, les entreprises sont actuellement de plus en plus nombreuses à chercher une croissance supplémentaire dans des pays exotiques. Toutefois, les risques liés aux livraisons des marchandises et notamment l'incertitude quant au bon déroulement du paiement sont constamment omniprésents lors de ces ventes destinées à des pays lointains, souvent situés à des milliers de kilomètres. Sur les nouveaux marchés précisément, les partenaires n'ont souvent aucune expérience des habi-

tudes commerciales des entreprises suisses. En outre, la relation de confiance entre l'acheteur et le vendeur peut souvent être mise à l'épreuve en raison d'un environnement juridique, politique ou économique plus difficile. Dès lors, outre la bonne perception des opportunités offertes, seul qui connaît et couvre les risques afférents peut pleinement exploiter les potentiels commerciaux. Une procédure et un financement répondant le mieux aux besoins constituent donc une composante essentielle de toute opération d'exportation.

Poids des exportations

L'imbrication internationale de la Suisse dans le commerce de biens et de services s'est fortement accrue ces dernières décennies. Alors qu'en 1948, exportations et importations ne représentaient respectivement que 21% et 27% du PIB, les chiffres sont actuellement de 42% et 36%. Les entreprises suisses ont réalisé l'an dernier environ 130 mrd de CHF d'exportations et ont importé en même temps quelque 120 mrd de CHF de biens et services. Environ 16% des marchandises ont été exportées vers des pays émergents et en développement. Leur part aux exportations suisses a grimpé fortement ces douze dernières années, alors qu'elle n'était que de 13% en 1990. Les pays asiatiques notamment (Chine) et d'Europe centrale (Pologne, Slovaquie, Tchéquie, Hongrie, Estonie, Lettonie, Lituanie) ont doublé leur part aux exportations de toute la Suisse sur cette période. Dans les échanges avec

les économies émergentes et lors de nouvelles relations commerciales précisément, il est essentiel de tenir compte des divers risques et, lors de la conclusion de contrats, d'étudier aussi les conditions de livraison et de paiement très en détail. Les services des partenaires chargés de couvrir les risques – qu'il s'agisse de crédits et d'encaissements documentaires, de garanties ou de financements complexes des exportations – sont adaptés au commerce tant avec les pays émergents et en transformation que parmi les entreprises de pays industrialisés.

Penser à tout, dès le début

Réfléchir aux risques

Pour l'acheteur, il s'agit essentiellement – dans le commerce extérieur comme dans toute autre transaction – du respect des prestations convenues, tandis que le vendeur est surtout préoccupé par le paiement dans le délai prévu. La vente de marchandises et de services à des acquéreurs étrangers comporte des risques additionnels et plus élevés que dans le négoce national. Lors d'une commande à l'exportation, ces risques peuvent porter, sous diverses formes, sur l'achat des matières premières, la fabrication et le stockage des marchandises, la livraison dans les délais prévus et le paiement. La fourniture de services s'accompagne de facteurs d'incertitude similaires, bien que moins prononcés. Les transactions avec l'étranger sont donc assorties de risques plus grands parce que l'acheteur peut moins bien juger de la fiabilité d'un fournisseur étranger que de celle d'un contractant domestique.



De plus, en cas de non-respect du contrat, l'acquéreur a moins de possibilités de demander des comptes à sa contrepartie. Il en va de même pour le vendeur ou l'exportateur dans la mesure où lors de la vente, celui-ci assume non seulement des risques supplémentaires liés au transport, mais aussi un risque de crédit (risque débiteur) plus important. A quoi vient s'ajouter la difficulté d'évaluer correctement les risques spécifiques liés au pays. L'exportateur suisse doit donc toujours se demander s'il a suffisamment analysé chaque élément d'une transaction et s'il a bien compris les risques s'y rapportant. Livrer par exemple des marchandises en Russie est une chose, avoir recours à un tribunal russe en cas de refus de payer du client en est une autre. Par ailleurs, l'exportateur doit structurer la transaction de manière à réduire tous les risques, ou la cadrer si étroitement qu'elle puisse se dérouler de manière rentable et sans risques excessifs pour son entreprise.

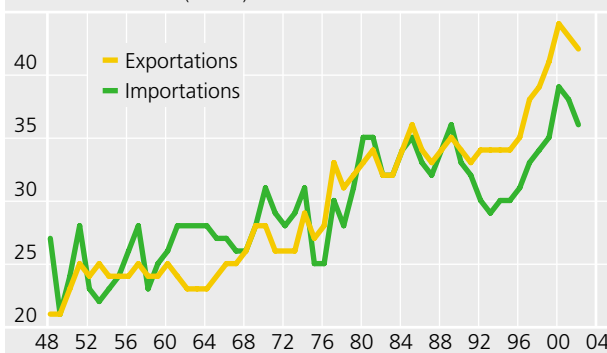
Quelles sont les sources de risques?

Outre les impondérables politiques, le risque de pays comprend aussi le risque de transfert. La conclusion d'un contrat peut permettre d'éviter les deux. Le déclenchement de guerres, les tentatives de putsch, les révolutions, les embargos, les boycotts, le protectionnisme ou l'érection imprévue de barrières commerciales non tarifaires dans le pays du partenaire contractuel peuvent rendre extrêmement difficile, voire impossible le respect d'obligations contractuelles. Il y a risque de transfert lorsqu'une interdiction de paiement et de transfert, un contrôle des changes ou un moratoire rendent impossible la conversion ou le transfert dans la monnaie du contrat du montant payé par l'importateur dans la monnaie du pays. Lors de transactions à moyen et long terme en particulier, comme lorsqu'il est prévu de li-

vrer des pièces de machines sur 2 à 8 ans à un acheteur étranger, il est clair qu'il n'est guère possible de compter sur des conditions stables dans tous les domaines au moment de la conclusion du contrat. D'où la nécessité de réfléchir à un stade précoce à toutes les éventualités, d'évaluer leurs répercussions et de se couvrir en conséquence.

matique et globale de la trésorerie et des liquidités est d'autant plus importante que les entreprises suisses effectuent de nombreuses transactions en monnaie étrangère – que ce soit en euro, en dollar ou en livre sterling. Là aussi, dans l'optique d'une concentration sur les compétences clés, le recours à un partenaire externe qualifié peut s'avérer fructueux.

Part des importations et des exportations au PIB nominal (en %)



Les marchés étrangers pèsent de plus en plus lourd pour les entreprises suisses, comme le montre l'augmentation à long terme de la part du commerce extérieur au produit intérieur brut (PIB) nominal.

Le risque de change est aussi omniprésent dans le commerce extérieur. Bien que de nombreuses transactions s'effectuent en dollars américains, en euros ou en francs suisses, les risques de change ne disparaissent pas complètement. En effet, si la monnaie de l'acheteur se déprécie par rapport à la valeur convenue dans le contrat, la marchandise peut alors devenir soudain très chère pour lui au moment du paiement. Certes, l'acheteur a en principe la possibilité d'acheter au cours «forward» sur le marché à terme, et donc de se procurer la monnaie du contrat à un prix clairement défini à la date du paiement. Toutefois, ces marchés à terme sont diversement liquides selon les monnaies. En cas de forte dépréciation de sa monnaie, un acheteur qui ne s'est pas couvert peut tout à fait avoir des difficultés à honorer son obligation de paiement. Citons à titre d'exemple la perte de valeur de 44% du réal brésilien ou de la lire turque (26%) par rapport au franc suisse l'an dernier. La gestion systé-

Connaître ses partenaires d'affaires

D'un point de vue financier, l'exportateur court le risque que l'acheteur ne veuille ou ne puisse payer les marchandises. A l'inverse, en cas de non-respect du contrat, l'importateur étranger risque de se trouver face à un vendeur qui ne veut ou ne peut rembourser les acomptes éventuellement versés. De surcroît, des problèmes de production (p. ex. pénurie des produits intermédiaires nécessaires) ou de transport (avarie subie par le cargo transportant les marchandises) peuvent signifier des risques de prestation importants et, tout comme le vice de fabrication, les pièces défectueuses ou le défaut de montage, aboutir à des problèmes de délai, puis de vente. Le fait que les problèmes ne peuvent souvent pas être résolus dans un esprit de confiance réciproque et que les parties au contrat se connaissent trop peu a donné naissance, dans le monde entier, à des instruments de

couverture les plus divers, mais toutefois très similaires dans leurs structures fondamentales.

Deux précautions valent mieux qu'une

Aujourd'hui, les expéditions de marchandises sont accompagnées de documents dont le nombre peut aller jusqu'à 200, y compris ceux relatifs au paiement. L'éventail des mesures permettant de garantir l'exécution du contrat par l'acheteur va du paiement anticipé jusqu'au crédit documentaire et à l'encaissement documentaire. S'il existe une relation de confiance entre le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) et si la volonté et la capacité de payer de ce dernier ne font aucun doute, l'encaissement documentaire permet, malgré des prestations intermédiaires par le vendeur, un recouvrement par une banque contre la remise de certains documents. Lors de relations d'affaires plus fragiles, le crédit documentaire peut donner à l'exportateur la certitude que sa livraison sera payée intégralement, en temps voulu et dans la bonne monnaie. Le crédit documentaire est un engagement pris par la banque de payer une somme déterminée au vendeur, moyennant la présentation en temps voulu de documents conformes qui témoignent que la marchandise a bien été expédiée ou le service fourni. Dans le commerce international actuel, il n'est plus possible de se passer du crédit documentaire comme moyen de garantie et d'exécution du paiement, mais aussi comme instrument de crédit malgré ses exigences rigoureuses de formulation.

L'acheteur peut-il payer?

Qui conclut un contrat s'attend toujours à ce que son partenaire contractuel honore ses obligations. Toutefois, dans le cas d'opérations commerciales, il peut s'avérer très

difficile d'évaluer la solvabilité par exemple d'un client malais. Réciproquement, un importateur suisse ne connaît peut-être que modérément l'efficacité de son fournisseur argentin. Avec une garantie, une banque s'engage à payer un montant déterminé aux bénéficiaires si le partenaire contractuel n'assure pas une prestation ou un paiement convenus. Au lieu d'une garantie, une lettre de crédit standby est souvent utilisée dans le segment import-export avec les Etats-Unis et le Canada. Cette garantie bancaire créée par les banques américaines repose sur les Règles uniformes de la Chambre de commerce internationale et comporte des prescriptions de forme particulières. Le cautionnement est aussi souvent utilisé pour répondre aux exigences de partenaires suisses.

Aide de l'Etat

L'exportation d'un gros volume de biens d'investissement, avec des périodes de prestation pouvant s'étendre sur des années, nécessite souvent l'octroi de délais de paiement à long horizon. En outre, l'âpreté de la concurrence sur le marché mondial peut contraindre des entreprises suisses à proposer aussi le financement des produits à leurs clients. Pour les opérations commerciales et à l'exportation à long terme précisément, les risques sont très réels. Le paiement peut être compromis par les conditions économiques ou politiques dans le pays en question. La garantie fédérale contre les risques à l'exportation (GRE) a été mise en place par la Confédération en 1934 comme moyen de lutter contre le chômage et a été développée au fil

Risques afférents au commerce international

Risque du croire	Risque d'insolvabilité et/ou de refus de payer des débiteurs et des garants
Risque de pays:	
– risque politique	– Risque que des événements ou des mesures politiques n'empêchent l'exécution d'un contrat
– risque de transfert	– Impossibilité de convertir et de transférer dans la monnaie du contrat la somme payée dans la monnaie du pays
Risque de réputation	Atteinte à la réputation d'une ou plusieurs parties à la transaction commerciale
Risque de change	Appréciation et dépréciation d'une monnaie ou fluctuations de la relation de change de la monnaie étrangère/de compe
Risque de fabrication et de prestation	Risque que l'importateur annule ou modifie unilatéralement la commande, ou qu'il ne soit pas en mesure de fournir les prestations prévues dans le contrat
Risque du fournisseur	Refus ou impossibilité d'effectuer la livraison prévue dans le contrat du fait d'une aggravation ultérieure du risque du croire et/ou de pays ou en raison d'absence de moyens de transport
Risque de transport	Perte/endommagement des marchandises pendant le transport
Risque technique	Le produit ne correspond pas aux prestations promises; par exemple une machine livrée ne fonctionne pas
Risque d'exécution	Non-respect des délais, non-respect des prescriptions du pays, livraison incomplète, problèmes douaniers, documents manquants ou incorrects
Risque d'acheminement postal	Arrivée tardive ou perte de documents



Entretien avec Renato Ranza, Chef Sales & Advisory Trade Finance

Renato Ranza, 40 ans, a été chef de la représentation UBS à Téhéran pendant sept ans. Il est rentré à UBS Lugano fin 1995, d'où il dirige depuis mi-2000 l'unité Sales & Advisory Trade Finance.

UBS Outlook: *Quel est le risque fondamental en matière de commerce extérieur?*

Renato Ranza: Les chefs d'entreprise connaissent en général mieux leur marché national que celui de leur partenaire commercial. Il n'est pas facile d'évoluer sur un marché étranger, doté d'une culture, d'une mentalité et d'une langue différentes. Le droit étranger et les autres usances commerciales exigent de l'expérience et une grande prudence. Les risques apparaissent lorsque l'on a fait preuve d'une confiance excessive pour l'une ou plusieurs étapes de la transaction – que ce soit par ignorance ou imprudence – et que l'on a pris trop peu de mesures de précaution.

Quels types de risques jugez-vous particulièrement importants au vu de votre expérience?

R.R.: Je citerai en premier lieu le risque commercial ou risque du croire, c'est-à-dire le risque qu'un débiteur ne respecte pas ses engagements ou ne le fasse qu'avec beaucoup de retard. Toutefois, l'exportateur peut transférer ce risque sur la banque de l'acheteur et le couvrir au moyen d'un crédit documentaire irrévocable ou de la garantie de paiement d'une banque dans le pays de l'acheteur. Le risque de pays peut être garanti par un crédit documentaire confirmé, une garantie de paiement émise par une banque suisse ou, pour des transactions à long terme, à l'aide de la Garantie fédérale contre les risques à l'exportation (GRE). Dans un environnement de plus en plus mondial, où les transactions se font avec un nombre croissant de nouveaux partenaires commerciaux dans des pays lointains, il est essentiel de prendre en compte les risques politiques et de transfert.

La réputation joue aussi un rôle central.

R.R.: Toutes les parties prenantes à une transaction commerciale doivent être conscientes du fait qu'une imprudence peut nuire non seulement à la réputation du partenaire mais aussi et surtout à leur propre réputation. Même si les risques financiers ont été couverts, c'est finalement toujours l'exportateur lui-même qui conclut le contrat avec le client. Les condi-

tions-cadres réglementaires et politiques, par exemple dans le domaine de l'environnement, pour les livraisons à des régions en crise ou pour des marchandises pouvant avoir un double usage, gagnent en importance. L'exportateur doit constamment se demander s'il connaît l'emploi véritable que va faire chaque utilisateur final de ses marchandises.

A quoi d'autre un exportateur doit-il encore veiller?

R.R.: Il doit surtout être prudent avec les livraisons contre simple facture à des acheteurs inconnus ou dans des pays à risque. A cet égard, on économise encore trop souvent au mauvais endroit. Dans ces cas, je voudrais tout particulièrement attirer l'attention de l'exportateur sur le risque de réputation concernant le blanchiment d'argent. Lors de transferts libres de l'acheteur en particulier, à savoir ne faisant pas appel à un instrument habituel comme le crédit documentaire, l'encaissement ou la garantie, l'exportateur doit absolument s'interroger sur l'origine des sommes versées.

Si l'un des instruments mentionnés est utilisé, les conditions de paiement doivent être formulées le plus clairement possible. Et il importe aussi de faire très attention au libellé lors de l'examen des crédits documentaires reçus ou de l'octroi de garanties, en particulier dans les pays où les textes ont été stipulés. Dans ce domaine, en cas de doute, la moindre virgule est importante.

Quel message souhaiteriez-vous transmettre aux chefs d'entreprise opérant dans le commerce extérieur?

R.R.: Je leur conseillerais de faire appel à nous le plus tôt possible, car si poser une question ne coûte que du temps, n'en poser aucune peut parfois coûter de l'argent!



Vous trouverez des informations plus détaillées dans la brochure «Trade & Export Finance» et sous

www.ubs.com/tef

du temps pour devenir l'instrument actuel de stimulation des exportations et de soutien aux PME. La GRE couvre donc certains risques surtout liés à des contrats à long terme, pour lesquels il n'existe par de garantie du marché: outre le risque politique, de transfert, de fabrication et le risque conditionnel de change, la GRE couvre aussi le risque du croire, sur demande. Toutefois, ce dernier est uniquement couvert lorsque le partenaire contractuel est un Etat, une commune ou une autre collectivité locale ou entreprise de droit public ou ayant des tâches publiques. Ce qui est tout à fait logique du point de vue de la réglementation politique s'avère souvent un lourd handicap compétitif dans les transactions quotidiennes: la GRE, à l'inverse de toutes les institutions analogues des pays de l'OCDE, ne couvre pas le risque du croire privé, à moins qu'une sûreté bancaire acceptée par elle puisse être fournie dans le pays de l'acheteur.

Le financement et l'exécution de transactions commerciales exige un partenariat de toutes les parties prenantes. Quels que soient la marchandise à exporter ou importer, les partenaires commerciaux et les pays concernés – la connaissance de la qualité des parties et des banques impliquées ainsi que de la législation et de la réglementation qui s'appliquent sont essentielles. Qu'il s'agisse de PME ou de grandes entreprises, une analyse approfondie des risques liés au commerce extérieur et le recours à des partenaires compétents permettent au vendeur comme à l'acheteur de recueillir les fruits d'une activité transnationale. ■

rudolf.pauli@ubs.com

☎ 01-234 25 56