

ou on → vendre → cours acheteur  
d'elle → Achat → cours vendeur

Université de Tunis – ElManar.  
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis.

Année universitaire 2009 -2010.

Examen de la Session principale

## FINANCEMENT ET ASSURANCE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Durée : 2 heures.

Année : 2<sup>ème</sup> Année LFEFI.

Option : Economie et finance internationales.

Cette épreuve contient 02 pages.

Enseignant : K. Ben Ghorbel.

### I. Questions à choix multiples (8 points)

Chaque question comporte, parmi les réponses proposées, au moins une réponse correcte.  
L'étudiant doit indiquer la (les) réponse(s) choisie(s) sur le cahier d'examen.  
Pour chaque question, la réponse est considérée soit exacte (1 point) soit inexacte (zéro point).

1/ Dans un contrat, la date limite d'expédition est fixée au 10 janvier avec un délai de présentation de 21 jours. Quelle serait la date extrême de présentation des documents si l'expédition a eu lieu le 05 janvier:

- a. le 31 janvier; ✓
- b. le 26 janvier;
- c. le 10 janvier;
- d. le 05 janvier ;
- e. le 1<sup>er</sup> février.

2/ L'encaissement simple suppose l'utilisation:

- a. du chèque; ✓
- b. du virement bancaire ou postale;
- c. de la lettre de change; ✓
- d. de l'encaissement documentaire;
- e. de la lettre de crédit.

3/ L'exposition au risque de change est définie à un moment donné comme étant:

- a. les dettes moins les avoirs;
- b. les créances moins les engagements;
- c. la quantité de devises possédées moins la quantité de devises à livrer;
- d. la quantité de devises à recevoir moins la quantité de devises à livrer. ✓

4/ Le Crédoc est un instrument de financement pour:

- a. le donneur d'ordre en période de crédit après expédition;
- b. le donneur d'ordre en période de crédit avant expédition;
- c. le bénéficiaire en période de fabrication;
- d. l'importateur en attendant la fabrication;
- e. l'importateur en période de fabrication;
- f. le fournisseur en période de crédit avant expédition. ✓
- g. le fournisseur en période de crédit après expédition.

*[Signature]*  
X 4

5/ Le crédit dos à dos est:

- a. régi par les RUU 500 de la CCI;
- b. régi par les RUU 600 de la CCI;
- c. un crédit transférable; ✓
- d. un crédit adossé; ✓
- e. toujours irrévocable;
- f. similaire au contre-crédit.

6/ L'assurance prospection:

- a. garantit les entreprises contre le risque d'insuccès de leurs opérations d'importation;
- b. garantit les entreprises contre le risque d'insuccès de leurs exportations; ✓
- c. garantit les entreprises contre le risque de succès de leurs actions de prospection commerciale;
- d. propose trois formules aux entreprises en fonction de leur stratégie.

7/ Lorsqu'une entreprise effectue des opérations à l'international:

- a. à l'export, elle court le risque de recevoir une marchandise qui n'est pas la bonne;
- b. elle doit faire face systématiquement au risque commercial;
- c. à l'export, elle doit faire face à cinq types de risques;
- d. à l'export, elle court le risque de ne pas être payée si elle n'accorde pas des délais de paiement;
- e. tous les risques encourus sont amplifiés. ✓

8/ En Tunisie, l'assurance crédit à l'exportation est réglementée par:

- a. la loi n° 88-53 du 28 avril 1988;
- b. la loi n° 84-40 du 16 juillet 1984;
- c. la loi n° 97-24 du 28 avril 1997.
- d. aucune de ces propositions. ✓

## II. Questions de cours (12 points)

1. Le risque pays. (3 points)

2. Le crédit documentaire *revolving* avec au moins une illustration. (4 points)

3. L'affacturage. (5 points)