
L'offre des Produits Commerce Commerce International des Banques

Le Commerce International implique le mouvement des biens et services générés par des transactions d'affaires entre un acheteur situé dans un pays et un vendeur situé dans un autre pays.

Il est important de préciser que l'offre de Produits CI que nous allons développer dans cette partie, concerne la clientèle Entreprise qui développe une activité à l'international.

L'offre des banques en matière de Commerce International consiste à proposer aux clients des solutions complètes dans le domaine des échanges commerciaux, basées sur l'application de diverses méthodes de paiement conçues pour faciliter le commerce inter-frontalier grâce à leur réseau international. Les banques offrent ainsi des solutions permettant à leurs clients de régler efficacement leurs transactions commerciales internationales en atténuant les risques liés aux paiements.

Plusieurs produits sont proposés par les banques dans le but d'aider la clientèle entreprise à réaliser certaines opérations internationales (import/export) avec efficacité et couvrir les risques qui y sont liés. Nous pouvons segmenter ces produits en plusieurs types de produits³³ :

- Développement à l'international
- Gestion des Flux internationaux
- Maîtrise du risque de change
- Sécurisations des opérations de paiement

³³http://www.bnpparibas.net/banque/portail/entrepres/HomeUnivers?type=univers&identifiant=Commerce_International_776_20110504120509



Figure 1 : Offre CI de la banque BNPParibas

Ces produits sont souvent regroupés, dans le langage financier en produits **Trade Finance**.

I. Le Trade Finance : connaissances de base et revue de la littérature

1.1. Connaissances de base :

Le Trade Finance regroupe tous les instruments bancaires de sécurisation et de financement du commerce international et des investissements à l'étranger. Il est au service des clients exportateurs, importateurs et investisseurs.³⁴

La ligne Métier Export & Trade Finance d'une banque dispose d'une capacité importante de prise de **risque de contreparties**³⁵, tant sur les

³⁴ TFM, « What is Trade Finance ? », Trade Finance Magazine,
<http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html>

³⁵ Le risque de contrepartie apparaît dès lors qu'un investisseur ou une entité effectue un prêt d'argent ou investit son capital. Le risque de contrepartie correspond à la probabilité de défaillance d'un emprunteur ou d'une structure donnée. Il se matérialise par le fait que les sommes investies ne sont pas remboursées et sont donc une perte sèche pour le prêteur

entreprises que sur les institutions financières, permettant de diriger et réaliser la prise ferme de transactions conséquentes :

- émission et réémission de garanties,
- confirmation de lettres de crédit,
- conventions-cadres de crédits export, etc.

Le développement des outils Trade Finance, notamment dans les pays développés et les pays en voies de développement, joue un rôle crucial dans la facilitation des échanges commerciaux mondiaux, en d'autres termes du commerce international. Les exportateurs sont souvent confrontés à un manque de fonds de roulement pour le financement des cycles de production avant de recevoir le paiement de l'acheteur. Inversement les importateurs ont souvent recours aux crédits pour l'achat des matières premières, biens et équipements de l'étranger.

L'importance et la nécessité du Trade Finance est ici soulignée par le fait que l'attractivité d'un contrat export dépend souvent des conditions de paiement découlant de ce dernier. Nous avons, d'un côté, des importateurs préférant acheter sur la base d'un compte courant et en négociant des durées prolongées, et de l'autre côté, des exportateurs qui préfèrent vendre sur la base de règlements cash et immédiats, ou sur une base de paiements sécurisés en cas de prolongement des durées de paiements.

Un certain nombre d'instruments Trade Finance ont été développés dans le but de répondre à ces besoins³⁶ :

A) Les produits Trade Finance proposés par les banques :

- La banque peut accorder un crédit à un client importateur, et s'engage à payer l'exportateur. Une lettre de crédit (L/C) est émise par la banque, et le paiement sera effectué sur présentation des documents stipulés

ou l'investisseur, ou à minima, un manque à gagner tant que la contrepartie ne rembourse pas.

³⁶ M.Auboin, M.Meier-Ewert, « Improving the availability of Trade Finance during Financial Crisis », WTO, 2003,

http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers2_e.pdf

dans la L/C tels que le connaissance maritime ou bin la facture commerciale.

- La banque peut accorder des crédits court- termes, escompter une lettre de crédit, ou accorder une garantie de restitution d'acompte pour l'exportateur³⁷, afin d'assurer à l'exportateur des fonds de roulements suffisants pour la période qui précède la remise de la marchandise et donc le paiement par l'importateur.
- Afin d'aider son client, la banque de l'exportateur peut accorder un prêt à l'importateur étranger pour financer l'achat de la marchandise. Cet arrangement permet d'accorder à l'importateur des délais de paiement sous le contrat appelé « Crédit Acheteur³⁸ ».

B) Autres formes de financement :

Sans le rôle intermédiaire des banques, les entreprises peuvent utiliser d'autres instruments pour financer leurs transactions, tels que :

- La Lettre de Change, par laquelle un vendeur peut obtenir un engagement signé de l'acheteur pour le paiement à la date d'échéance ;
- Le Billet à ordre, par lequel le client reconnaît sa dette et s'engage à payer le fournisseur à la date d'échéance, mais qui procure moins de sécurité que la lettre de change.
- Le Crédit Fournisseur, contrat par lequel un délai de paiement est accordé à l'entreprise par ses fournisseurs.

³⁷ GRA : Garantie de Restitution d'Acompte. Voir Glossaire.

³⁸ Voir Glossaire

1.2. Revue de la littérature existante :

Depuis la récente crise financière, le Trade Finance est devenu sujet d'importance, tant pour les professionnels du métier que pour les chercheurs. Le manque en Trade Finance, en d'autres termes, le manque en financement des échanges commerciaux est souvent considéré comme l'une des raisons de l'effondrement des échanges mondiaux en 2008.

Le Trade Finance, qui a été un secteur financier plutôt sous-évalué pendant l'expansion de la sphère financière internationale, s'est avéré être aussi touché par les bouleversements financiers des début 2008 et qui continuent toujours. Les principaux leaders économiques et politiques se sont rendus compte que la seule issue pour la survie des échanges commerciaux, était le financement de ces derniers, c.à.d. Le Trade Finance.

Deux principales raisons expliquent pourquoi le Commerce International implique plus des contraintes financières que le Commerce national. Premièrement, les transactions internationales impliquent des niveaux de risques plus élevés, tels que les risques de taux de change, les risques politiques et de non-paiement. Deuxièmement, les multinationales plus actives dans la sphère internationale ont des besoins de financement plus élevés, dus en particulier au délai entre la production des marchandises et leur livraison ultérieure.

Les recherches sur le sujet, qui étaient jusqu'alors, très limitées se sont beaucoup enrichies afin de combler le manque en la matière, mais restent, du point de vue statistique encore faibles.

D'un côté, il y a les modèles sur le Commerce International mais qui ne prennent pas en considération et n'intègrent pas les frictions financières. En d'autres termes, ils considèrent les marchés de capitaux comme linéaires, supposant les coûts de financement internes similaires aux coûts de financements externes (ne prenant pas compte des risques pays, de changes..). D'un autre côté, nous avons une large panoplie d'informations sur les crédits commerciaux inter-entreprises tels que les crédits fournisseurs et les paiements anticipés (Cash-in-advance), mais qui ne reprennent pas la dimension internationale de ces produits.

Les premières études qui ont intégré les contraintes financières dans les modèles de commerce international sont Manova³⁹ et Chaney. Ils affirment que la difficulté à la mise en œuvre ou l'exécution d'un contrat implique, des marges de coûts de financement externes plus élevés, dus à un risque de non-paiement plus élevé. Par conséquent, les entreprises qui devraient être en mesure d'exporter se retrouveraient contraintes par ces coûts élevés de financement externe. C'est particulièrement le cas dans les pays où le niveau de développement du secteur financier est faible et pour les secteurs à forte vulnérabilité financière. En reprenant les données d'une étude effectuée par la banque mondiale sur 9 pays développées et en voie de développement, il s'est avéré que l'accès au financement augmente les probabilités d'export, de plus, le développement financier d'un pays influe sur le niveau d'exportation de ce dernier.⁴⁰

Après avoir établi l'importance de l'accès au financement pour le commerce international, il est nécessaire d'établir quels sont les instruments spécifiques de Trade Finance qui peuvent résoudre ces contraintes financières.

L'un des plus grands défis est de savoir, à partir des données disponibles actuellement quels sont les instruments les plus utilisés en Trade Finance. Des études récentes montrent que le choix optimal du mode de paiement dépend des différences entre les pays de l'application des contrats, du coût et de l'offre des produits de Trade Finance.

L'idée est que l'application des contrats et leur mise en œuvre est plus simple entre deux banques plutôt qu'entre deux partenaires commerciaux.

Les leçons tirées de la crise financière 2008-09 ainsi que les mesures politiques qui lui sont liées commencent à voir le jour. Premièrement, la détection des écarts sur le marché a été améliorée grâce au développement

³⁹ K. Manova, "Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade", Review of Economic Studies, Stanford University, June 2012, <http://www.stanford.edu/~manova/JMP.pdf>

⁴⁰ N. Berman, J. Héricourt, "Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data", Journal of Development Economics, Vol. 93, 2010, p. 206–217.

d'études et un aperçu plus large des marchés qui fournissent rapidement des indicateurs de déséquilibre dans les prix et les volumes (dans l'absence de statistiques plus élaborées). Deuxièmement, la conception et la mise en œuvre des mesures de soutien ont été facilitées par l'existence d'un groupe de contact regroupant toutes les parties prenantes (Agences de Crédit à l'export, banques, agences de développement, agences multilatérales)

L'initiative Trade Finance du G-20 de Londres, a été spécialement développée afin de déterminer un cadre réglementaire large et flexible, capable de réagir efficacement aux écarts de marchés affectant les flux d'échanges commerciaux globaux et régionaux. Pour cela, les mesures prises lors de ce sommet consistent principalement à une offre plus large de garanties octroyées par les agences de Crédit à l'export tels la Coface et les agences multilatérales contre le risque commercial et politiques liés aux transactions commerciales. Cependant, ces mesures ont été surtout prises dans le but de restaurer la confiance et stabiliser les marchés Trade Finance le plus rapidement et être vues comme concluantes⁴¹.

⁴¹ Marc Auboin, (2009), "Boosting the availability of trade finance in the current crisis: Background analysis for a substantial, G20 package". CEPR Insight n°35, juin.

II. L'impact de la crise financière sur le Trade finance :

En effet, en 2009, les volumes d'échanges commerciaux ont, pour la première fois depuis 1982, décliné suite à la crise économique et financière. Une des explications avancées pour expliquer cette baisse, outre la baisse de l'activité mondiale, est le manque des instruments de financement du commerce. Cette réduction du financement du commerce était elle-même la conséquence de l'assèchement de la liquidité mondiale sur les marchés financiers et de l'augmentation brutale de l'aversion pour le risque qu'ont connu les marchés entre fin 2008 et début 2009.

La baisse du financement peut résulter de la baisse des transactions commerciales, ou l'inverse. Par exemple, lors de la crise asiatique de 1997-1998, le financement bancaire du commerce en Corée et en Indonésie aurait baissé de respectivement 50 % et 80 %.⁴²

En cas de forte hausse de l'aversion pour le risque, les activités de financement du commerce, pourtant traditionnellement jugées peu risquées, sont particulièrement discriminées du fait qu'elles engagent des parties situées dans différents pays, et qu'elles sont très souvent des transactions de court terme (inférieure à 90 jours) libellées en dollar sur lesquelles les charges en capital imposées aux banques sont élevées.⁴³

En réponse à la crise financière de 2008, plusieurs initiatives ont ainsi été lancées afin d'atténuer l'insuffisance de financement du commerce. Lors du G20 de Londres (avril 2009), il a été décidé de mobiliser 250 Mds USD de financements publics (sous forme de garanties ou mécanismes assurantiels) au travers des Banques Multilatérales de Développement (BMD) ou des agences de crédits à l'export.

⁴² M. Allen (2003), "Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key Issues (December 9)", Policy Development and Review Department, IMF.

⁴³ M.Auboin, M.Meier-Ewert, « Improving the availability of Trade Finance during Financial Crisis », WTO, 2003,

http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers2_e.pdf

Dans les pays développés, un soutien temporaire, via des assurances et garanties ou des lignes de crédit, des agences de crédit à l'exportation a permis de réduire l'insuffisance du crédit sur les échanges commerciaux.

D'autres mesures, plus structurelles, ont été prises récemment pour améliorer le financement du commerce international courant, et pourraient être complétées à l'avenir par des réformes au niveau communautaire ou d'ordre institutionnel dans les pays en développement⁴⁴.

III. L'importance des techniques d'engagements des signatures

Le but des intervenants, lors d'un contrat commercial international est de minimiser les risques inhérents à leurs transactions quotidiennes. Cependant, l'idée de risque zéro est donc un concept loin de la réalité des affaires internationales. A noter aussi que le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme vendeur et acheteur. En effet, l'institution bancaire est le maillon principal de toute chaîne d'exportation⁴⁵, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Or il s'avère que bon nombre de techniques de commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. L'acheteur veut recevoir la marchandise en temps et en heure, exempte de tout vice. Le vendeur quant à lui veut recevoir le paiement du prix dans le délai imparti. Pour parvenir à leur fin, les deux protagonistes auront recours aux banques.

Il est donc impossible de concevoir la sécurité des transactions internationales uniquement en termes de garantie pour les deux parties au contrat d'achat ou de vente internationale de marchandise. Cette garantie doit

⁴⁴ A. Sode, « Le Financement du Commerce International lors de la crise de 2008 : constats et perspectives », Ministère de l'Économie et des Finances et Ministère du Commerce Extérieur, N°108, Janvier 2013, p.2
<https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/379671>

⁴⁵ H. Martini

s'élargir à l'ensemble des opérateurs notamment le banquier, qui est le plus impliqué.

Parmi toutes les techniques bancaires et financières, la technique documentaire est le moyen de paiement et de financement la plus prisee à court terme ; car elle est censée mettre les opérateurs à l'abri de tous les risques liés soit à la situation macro-économique mondiale soit à la stabilité politique et économique de la zone concernée.

Comme la plupart des techniques de commerce international, la technique du crédit documentaire, ne fait que déplacer le risque d'un opérateur vers un autre. En assurant le paiement de la marchandise à l'exportateur, le crédit documentaire irrévocable et confirmé ⁴⁶(qui pourtant de l'avis de tous les praticiens est une double garantie) déplace le risque vers les institutions financières, en fonction de la stratégie de financement ou de paiement choisie. Ces institutions financières notamment la banque, tenteront par des techniques adaptées de minimiser leurs risques et le cas échéant d'avoir recours à l'assurance. Dans un environnement des affaires internationales aussi volatil (difficile économiquement et instable politiquement) la sécurité et la pérennité des affaires ne sont assurées qu'en partie par la technique du crédit documentaire ainsi que les autres techniques financières de couverture.

Les engagements par signature apportent à leurs bénéficiaires la sécurité d'une signature bancaire, l'assurance de recevoir les sommes qui leur sont dues, même si le donneur d'ordre ne les règle pas, s'y refuse ou en est incapable.

Ainsi, la gestion de trésorerie se trouve facilitée car l'entreprise peut décaler certains paiements ou substituer à des décaissements ces engagements, même si la banque se contente uniquement de prêter sa signature et s'engage à payer en cas de défaillance de l'une des parties au

⁴⁶ Voir « Formes du crédit documentaire », P.34.

contrat. Ces opérations bancaires à l'international, permettent non seulement de garantir les marchés commerciaux, mais ils servent également à couvrir des obligations vis-à-vis d'administrations étrangères.

A partir de ce constat, il conviendra de présenter d'une part quelques unes des opérations internationales de crédit par signature (crédit documentaire, SBLC et les cautions et garanties bancaires internationales) et qui seront le sujet de notre étude pratique dans la deuxième partie.

IV. Les outils de sécurisation des paiements mis à disposition des clients :

Différents outils sont mis à la disposition des entreprises par les banques , afin de répondre au besoin incessant de garantie et sécurisation de leurs échanges commerciaux, notamment lors de la signature d'un premier contrat entre deux partenaires commerciaux.

Le choix des outils dépend de la nature des échanges, en d'autres termes de la nature des marchandises, de la nature des relations commerciales des partenaires, des délais de livraison et de paiement des marchandises ...

A. Le crédit documentaire

Les deux mots « Crédits Documentaires » résument le principe fondamental de cette technique de paiement du latin « *Credere* », qui signifie croire dans les documents.⁴⁷

Moyen de paiement accompagné d'une garantie bancaire, le crédit documentaire est un engagement irrévocable, émis par une banque, à la demande de son client donneur d'ordre, de payer une somme d'argent à une

⁴⁷ J.Paveau, F.Duphil, "Exporter, Pratique du Commerce International", 20ème édition, Edition Foucher, 2007, p.358.

échéance convenue en faveur d'un bénéficiaire dûment avisé par un intermédiaire financier contre remise des documents requis strictement conformes aux termes du crédit. Il doit être le reflet financier du contrat commercial pour fonctionner correctement.

En d'autres termes, il représente l'engagement bancaire qui engage, la banque émettrice (banque de l'acheteur) de payer un montant déterminé au vendeur contre remise, dans un délai fixé, des documents exigés par l'acheteur.⁴⁸

Le crédit documentaire est conseillé dans toutes les opérations lorsque l'entreprise négocie avec un débiteur dont la solvabilité est incertaine, dans le cas d'un pays à risques ou instable politiquement. Il est aussi conseillé lorsque le vendeur veut être certain d'être payé, lorsque les délais de fabrication sont longs ou lorsque la fabrication est spécifique, l'exportateur voulant éviter toute annulation de sa commande.

Il est considéré comme l'excellence des moyens de paiement, par la sécurité qu'il offre tant au vendeur qu'à l'acheteur, le crédit documentaire est sans conteste le moyen de paiement le plus sécurisé qui soit. Sa longévité en est la preuve : s'il est utilisé depuis un quart de millénaire, c'est grâce à sa souplesse d'adaptation tant au niveau des exigences de l'exportateur et de son client que de sa facilité d'adaptation aux nouvelles techniques du commerce international (transmission Swift, utilisation de moyens électroniques des entreprises et des banques). Le crédit documentaire fait l'objet d'une convention des Nations Unies (200 pays signataires), ce qui lui procure un cadre juridique universel.⁴⁹

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale (CCI/ICC). Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays. La Commission bancaire de la CCI vient de réviser les RUU 500, qui sont en vigueur depuis 1993, par décision du 25

⁴⁸ J.Paveau, F.DUphil, "Exporter, Pratique du Commerce International", 20ème édition, Edition Foucher, 2007, p.358.

⁴⁹ J. Conesa, "Le Credit documentaire à l'heure des RUU 600", Magazine Classe Export, n°163, Juin 2007.

octobre 2006. Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI entrée en vigueur le 1er juillet 2007.

Ces règles donnent la définition du crédit documentaire, en fixent le cadre, déterminent l'étendue des responsabilités et obligations des différentes parties impliquées dans un crédit documentaire et précisent la manière dont doivent être émis et vérifiés les différents documents requis.

- Les formes du crédit documentaire :

A l'image du degré de confiance entre les partenaires commerciaux, la garantie procurée par le crédit documentaire peut varier. De ce fait, le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable.

Ce dernier peut être irrévocable et non confirmé, irrévocable et confirmé ou encore irrévocable et transférable (lorsque le bénéficiaire du crédit documentaire n'est pas le fournisseur mais simplement un intermédiaire)

• Le crédit révocable :

Il peut être annulé ou amendé à tout moment sans avis ou notification au vendeur : cette formule ne présente donc pas de garantie pour l'exportateur. Celui-ci bénéficie certes d'un engagement bancaire de payer, mais ce dernier étant révocable à tout instant, l'exportateur n'a jamais l'assurance d'être payé. A noter que, depuis l'édition des RUU 600, tous les crédits sont irrévocables.

• Le crédit irrévocable :

C'est la forme de crédit la plus fréquente, parce que la plus sûre pour le bénéficiaire. Le crédit irrévocable est un engagement ferme. Le banquier émetteur ne peut se soustraire à son engagement vis à vis du bénéficiaire et de la banque intermédiaire. Le donneur d'ordre ne peut révoquer ou amender les instructions qu'il a données. Ce principe a pour fondement le fait que le banquier émetteur s'engage envers le bénéficiaire, en dehors des liens établis avec le donneur d'ordre.

Le crédit irrévocable peut prendre deux formes : il peut être confirmé ou non, c.à.d. simplement notifié.

- **La Confirmation**

Et si la banque de l'importateur ne payait pas ? La banque notificatrice (généralement la banque de l'exportateur) n'a pas l'obligation de payer. L'exportateur peut demander à celle-ci de garantir le paiement dû par la banque émettrice. Si elle en a convenance, la banque notificatrice peut s'engager à payer les documents dans les mêmes conditions que la banque émettrice. C'est la confirmation.

En confirmant, elle garantit à l'exportateur la solvabilité de la banque émettrice et prend à sa charge le risque politique de non-transfert. Elle s'engage à payer rubis sur ongle dès présentation des documents conformes si le paiement est à vue ou honorer son engagement de paiement à la date d'échéance si des délais de paiement ont été accordés à l'importateur. La banque confirmante fait son affaire du remboursement de ses paiements par la banque émettrice. Le bénéficiaire doit s'efforcer simplement de remettre des documents strictement conformes.

- **L'ouverture et la réalisation d'un crédit documentaire:**

L'ouverture du crédit documentaire se fait par la signature d'une convention de crédit entre l'importateur et sa banque. L'acheteur donne l'ordre à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur comme prévu dans le contrat de vente. Si les conditions sont réunies, la banque de l'importateur émet le crédit.

Et s'en suivra donc le déroulement selon les étapes suivantes⁵⁰ :

1/Après négociation du paiement par crédit documentaire, l'acheteur passe commande au vendeur, lequel confirme généralement les termes de la commande en adressant par retour à l'acheteur une facture proforma ou un accusé de réception de commande.

Le crédit documentaire doit être le reflet exact du contrat commercial. Le premier document qui entre en jeu dans le processus est la facture proforma. Celle-ci va permettre à l'acheteur de faire ouvrir le crédit documentaire par sa banque (banque émettrice). La facture proforma devra représenter exactement les conditions du contrat, lequel ne devra plus être modifié, au risque de ne plus coïncider avec les termes du crédit documentaire. Dans la pratique, la quasi-totalité des crédits documentaires sont ouverts à partir d'une proforma.

2/ L'acheteur remplit un formulaire d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) et le remet à sa banque (banque émettrice). Ce document reprend toutes les instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire et doit reprendre tous les éléments financiers de la facture pro-forma.

3/ La banque émettrice ouvre le crédit documentaire suivant les indications de la demande d'émission, ajoute éventuellement sa propre garantie (irrévocable) pour couvrir le risque commercial sur l'acheteur, (insolvabilité) et l'adresse à la banque notificatrice.

4/ La banque notificatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire dûment authentifié a été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document qu'il a reçu de la banque émettrice : c'est la notification du crédit

⁵⁰ H. Martini, D. Deprée, J. Klein-Cornede, et X. Musca, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique », Editions La revue Banque, mai 2007

documentaire. Cette transmission n'engage nullement la banque notificatrice. En revanche, si celle-ci ajoute sa confirmation, elle s'engage à payer le bénéficiaire, sous réserve que les documents soient conformes aux exigences de l'acheteur et donc du crédit documentaire, et couvre ainsi le risque politique et de non transfert, ainsi que l'insolvabilité de la banque émettrice.

Le vendeur doit vérifier tous les termes du crédit documentaire, sa conformité avec la négociation commerciale, et s'il peut respecter toutes les exigences émises. S'il constate des nonconformités (modification des conditions de règlement...), des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée...), il doit immédiatement demander au donneur d'ordre (l'acheteur) de faire effectuer par la banque émettrice les modifications nécessaires (amendements) à la bonne réalisation du crédit.

5/ Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire, il procède à l'expédition et remet la marchandise au transporteur avant la « date limite d'expédition » portée sur le crédit documentaire.

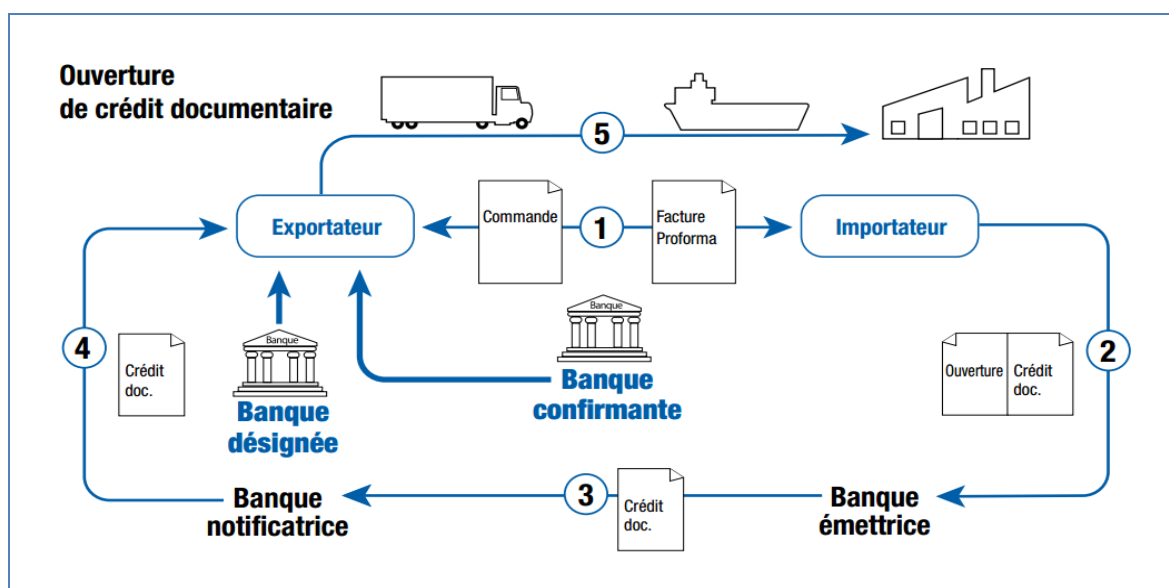


Figure 6 : Réalisation d'un crédit documentaire1

6/ Après expédition, le transporteur remet au bénéficiaire les documents de transport exigés dans le crédit documentaire (jeu complet de connaissements maritimes, CMR, LTA, ...).

7/ L'exportateur réunit la « liasse documentaire » constituée de tous les documents requis par le crédit documentaire et les présente à la banque désignée ou confirmante ou émettrice dans le délai imparti, décidé par l'acheteur. Par défaut, le vendeur dispose de 21 jours après la date portée sur le titre de transport pour remettre ses documents en banque, tout en respectant la date de validité du crédit documentaire.

8/ La banque désignée ou confirmante analyse tous les documents pour vérifier leur conformité aux termes du crédit documentaire. Si la présentation est conforme :

- la banque désignée peut, si elle a convenance, négocier le crédit documentaire en avançant le montant au bénéficiaire

ou en escomptant les lettres de change ;

- la banque confirmante, s'engage à honorer le crédit documentaire à vue, si le crédoc est payable à vue, ou à l'échéance si le crédoc est payable par acceptation d'une lettre de change ou par paiement différé.

Parralèlement, la banque désignée ou confirmante demandera le remboursement à la banque émettrice.

9/ La banque désignée ou confirmante présente les documents à la banque émettrice pour obtenir le remboursement de son avance ou le paiement du crédit documentaire.

10 à 13/ La banque émettrice vérifie la conformité des documents. Sans contestation de sa part, elle les remet alors à l'acheteur contre paiement et débitera son compte immédiatement ou à la date d'échéance prévue.

Si les documents présentés par l'exportateur ne sont pas conformes aux exigences de l'importateur, la Banque présentatrice constate la non conformité et émet un avis de non conformité du crédit documentaire en listant les irrégularités. On dit qu'elle émet des «réserves». L'acheteur reçoit la liste des irrégularités relevées et décide ou non de les accepter en levant ou non les documents et en conséquence, en acceptant de considérer les documents conformes et d'en payer le prix.

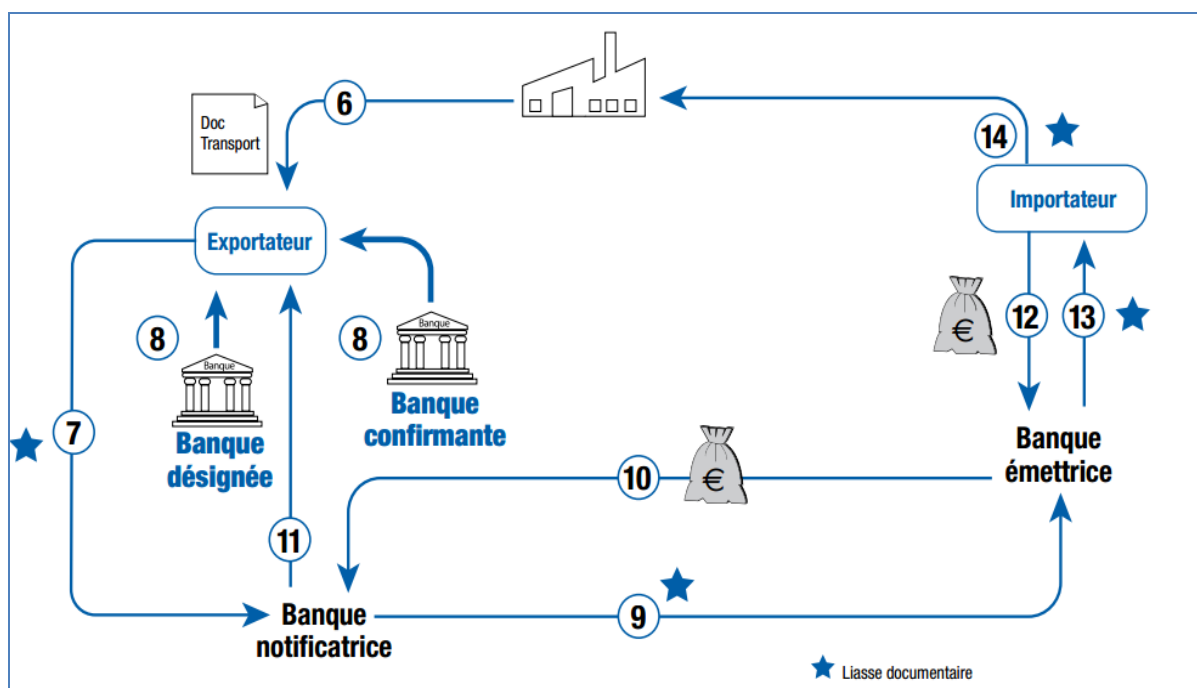


Figure 7 : Réalisation d'un crédit documentaire2

B. Les garanties Internationales :

La caution ou garantie est utilisée dans le commerce intérieur ou international depuis l'antiquité ; mais son utilisation à grande échelle remonte aux années 1970. C'est une création de la pratique bancaire et commerciale internationale. Elle s'est substituée au dépôt en argent ou en titres, nécessairement pesant sur la trésorerie des entreprises exportatrices.

Les marchés internationaux représentent la quasi-totalité des cas où elles sont émises. Une grande partie de ces marchés concerne les travaux publics, même si l'usage s'étend de nos jours aux contrats de fournitures de matières premières et aux découverts locaux.

Toute garantie bancaire a pour fonction d'assurer le bénéficiaire contre l'inexécution ou la mauvaise exécution du contrat commercial par le vendeur. La sûreté dont bénéficie l'importateur résulte de l'engagement d'une banque ou une compagnie d'assurance ; qui s'oblige irrévocablement à lui payer une somme d'argent déterminée pour le cas où l'acheteur n'exécute pas ses obligations issues du contrat commercial. Il convient toutefois de noter que le garant (la banque ou une compagnie d'assurance) est un tiers par rapport à ce contrat international de vente, de fourniture ou de prestation internationale de service.

Les garanties peuvent être **Directe**, lorsque la banque émet la garantie directement à l'intention du bénéficiaire. Elle lui envoie la garantie directement, via le mandant ou via une banque tierce, qui transmet la garantie au bénéficiaire sans s'engager elle-même, et **Indirecte**, lorsque le bénéficiaire n'accepte que la garantie d'une banque qu'il a lui-même spécifiée, la banque du mandant demande à celle du bénéficiaire d'émettre une garantie sous son entière responsabilité.

Généralement, dans le cadre d'un marché clé en main, il y a quatre intervenants et rarement trois:

Le donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur qui désire s'emparer d'un marché à l'international et qui sollicite sa banque.

La banque du donneur d'ordre qui sera la banque contre garante et rarement la banque garante.

L'acheteur importateur ou le client : c'est l'auteur de l'appel d'offre international ; il est le bénéficiaire de la garantie.

Une banque locale généralement située dans le pays du client ; qui peut intervenir soit dans les garanties directes à tant que banque authenticatrice (transmettant au bénéficiaire la garantie) sans engagement de sa part; soit dans les garanties indirectes elle sera banque garante ou émettrice et recevra en sa faveur l'engagement de la banque contre garante.

La pratique connaît plusieurs types de garanties bancaires, que l'on peut distinguer selon trois critères essentiels⁵¹ :

- L'objet de la garantie.
- La mise en jeu de la garantie.
- L'intervention de la seconde banque.

Quatre types de garanties sont nées de la pratique du commerce international et sont fréquemment utilisées dans le cadre des marchés internationaux pour les acheteurs contre d'éventuelles défaillances des exportateurs dans l'exécution de leurs obligations.

- Garantie de soumission.
- Garantie de restitution d'acompte(ou de remboursement).
- Garantie de bonne exécution (ou de bonne fin).
- Garantie de dispense de retenue de garantie.

⁵¹ H. Martini, D. Deprée, J. Klein-Cornede, et X .Musca, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique », Editions La revue Banque, mai 2007

- **La Garantie de Soumission (Bid Bond) :**

La garantie de soumission désigne un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant) ; à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) ; par lequel le garant s'oblige, (en cas de manquement du donneur aux obligations découlant de sa soumission) à effectuer un versement au dans les limites du montant indiqué ».

Cette garantie remplit deux fonctions essentielles ; La crédibilité du soumissionnaire et l'engagement de contracter.

- **Garantie de restitution d'acompte :**

L'entrée en vigueur du marché est subordonnée au paiement par le client d'un acompte au bénéfice de l'exportateur. Il s'agit d'une avance consentie sans contre-prestation équivalente de l'entreprise exportatrice. Cette avance a pour objet d'aider la trésorerie de l'entreprise qui doit faire un gros effort de mobilisation au démarrage du marché. Le client ne souhaitera pas transférer cet acompte sans s'il ne reçoit une sûreté qui couvre dans le cas ou l'entreprise conserverait l'acompte.

L'article 2.c RUGC la définit comme un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur(le donneur d'ordre), vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige(au cas ou le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursés par ailleurs) à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué.

- **Garantie de bonne exécution (Performance Bond)**

Conformément à l'article 2.b des RUGC ; « la garantie de bonne fin ou de bonne exécution désigne un engagement pris par une banque ou une société d'assurance (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre) vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige -(au cas ou le donneur d'ordre n'exécuterait pas dûment un contrat passé entre le bénéficiaire et lui)- à effectuer un versement au bénéficiaire, dans les limites du montant indiqué, ou si la garantie le prévoit, au choix du garant, à assurer l'exécution du contrat ».

La caution de bonne exécution est une sûreté qui permet au bénéficiaire de se couvrir forfaitairement contre toute défaillance éventuelle de l'exportateur (donneur d'ordre) dans l'exécution de ses obligations contractuelles. Elle apporte une couverture complète au bénéficiaire lorsque la performance bond porte sur 100% du marché. Cette garantie éteint donc toute revendication du client à l'encontre de l'exportateur et toute contestation du donneur d'ordre à l'encontre du client puisque la caution s'est substituée à l'exportateur dans ses droits et ses obligations à l'égard du client.

- **Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Bond) :**

Sa principale fonction est de protéger le bénéficiaire après la prestation de service ; ou la livraison de la marchandise voire l'exécution de ses obligations. Le donneur d'ordre, peut donc être redevable vis à vis de son client malgré la des travaux.

Lors de la livraison de la marchandise ou la fin de la prestation de service, l'importateur peut accuser réception des marchandises ou des services et émettre des réserves. Dans ce cas, l'exportateur doit effectuer les réparations nécessaires. A cet effet, l'exportateur doit une garantie concernant l'absence de vices ou anomalies des équipements livrés ou montages opérés et ce durant une période pouvant aller jusqu'à plusieurs années après la fin des travaux.

Le client conserve une retenue de garantie généralement de 5 à 10% des sommes dues à titre de sûreté des deux garanties qui vont ainsi survivre au contrat. Contrairement, à cela l'exportateur préfère être payé totalement. La solution conforme aux intérêts des deux parties à été trouvée dans la mise en place d'une garantie de retenue de garantie. A l'issue de la livraison, la garantie de bonne fin ou de bonne exécution est libérée en grande partie mais jamais totalement (généralement 95%) et les 5% restant auront pour fonction, pendant une période maintenance.

Cette garantie est généralement prévue dans une garantie de bonne exécution, d'ailleurs réductible, et qui se transforme en garantie de retenue de garantie.