

CAHIERS DE L'ACADEMIE

Juin 2008

N°12

# "TRADE FINANCE" :

Risques, Techniques, Technologie

 **l'Academie**  
SCIENCES TECHNIQUES COMPTABLES FINANCIERES

EN PARTENARIAT AVEC

 **sage**



Ce nouveau numéro, dans le cadre de la collection « Les Cahiers de l'Académie », présente les conclusions du groupe de travail sur « la gestion des risques et financements dans les opérations de commerce à l'International ». Ce groupe a été initié à l'initiative de l'INTEC\*, partenaire important de l'Académie.

Les travaux ont privilégié une approche pratique, par des professionnels banquiers, assureurs, courtiers, responsables en entreprise, mais aussi universitaires et consultants à l'international. Les thèmes abordés ont fait l'objet d'échanges sur une problématique commune et ont permis l'organisation d'une conférence de l'Académie intitulée

**« TRADE FINANCE : Risques, Techniques, Technologies »**

Nul doute que le niveau doctrinal des documents élaborés à cette occasion, ainsi que la diffusion très large dans 25 pays de ces matières auprès des professionnels intéressés, contribueront à l'un des objectifs fondateurs de l'ACADEMIE : *exporter les valeurs et le savoir-faire français et tout particulièrement auprès des professionnels du Chiffre participant à notre réseau à l'International.*

**ALAIN SANCHEZ**

Président du Groupe de travail

**WILLIAM NAHUM**

Président de l'Académie des Sciences  
et Techniques Comptables et Financières

\* INTEC : Institut National des Techniques Economiques et Comptables du CNAM (Conservatoire National des Arts et Métiers)

# Sage, grand partenaire de l'Académie, s'implique dans la diffusion des savoirs



Sage s'est engagé, aux côtés de l'Académie, à accompagner les professionnels de la comptabilité, de la gestion, de l'audit et de la finance, aussi bien publics que privés, face aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.

Au croisement du commerce international, les risques constatés dans le quotidien des entreprises importatrices et exportatrices, changent et se déclinent autour des risques politiques, risques de performance, risques financiers des différents intervenants. L'apport des assurances, grâce aux possibilités variées de sécurisation, mérite l'attention des professionnels.

Une autre façon de se couvrir sur les risques clients à l'export est de s'appuyer sur un réseau d'un ou plusieurs partenaires pour distribuer son offre. Cela permet de réduire le risque de recouvrement avec un partenaire habituel avec qui il est plus simple de gérer, au quotidien, le risque du fait de la continuité du business et de la relation de confiance qui a été établie.

L'ensemble des informations et analyses présentées par ce groupe de travail apporte un regard collégial de professionnels partenaires sur les risques et financements à intégrer dans les aux opérations commerciales dans l'écosystème mondial.

## **Alain FALCK**

Directeur de la Division Métiers & Export



## **Sage**

10 rue Fructidor  
75834 PARIS CEDEX 17  
Tél : 01.41.66.21.21  
Fax : 01.41.66.22.01  
[www.sage.fr](http://www.sage.fr)

# Membres du groupe de travail

## Groupe de travail présidé par :

- **Alain SANCHEZ**, Président de l'AE INTEC, Chargé de cours, Consultant à l'International

## Membres du groupe de travail :

- **Christophe Baumann**, Directeur Trade Finance – Deutsche Bank France
- **Patrice Bouchet**, Vice Président, Trade Finance Commodity, Société Générale
- **Jean Didier Cléménçon**, Président de l'Association Française des crédit managers et conseils (AFDCC), Responsable des financements internationaux du groupe BULL
- **Yves Dagiste**, Direction commerciale- COFACE
- **Lahat Fall**, Coordinateur du GT, Diplômé Master Comptabilité, Contrôle et Audit IAE St Etienne, Inscrit au DSGC/DSCG INTEC, Membre AE INTEC
- **Bernhard Kitous**, Responsable Ecofi, Institut d'Etudes Politiques de Rennes
- **Laurence Perret-Blanc**, Product manager E-Banking, BNP Paribas
- **Branimira Petrov-Sadoudi**, Chargée d'affaires–Département des risques financiers et politiques – GRAS SAVOYE

## Remerciements pour leur participation au lancement du groupe de travail :

- **Edouard Salustro**, Expert-comptable, Commissaires aux comptes CABINET Edouard SALUSTRO
- **Marc Uzan**, Secrétaire général de l'AE INTEC

EDITO.....	1
MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL .....	3
<b>1. SOLUTIONS FINANCIÈRES - DIRECTION COMMERCIALE</b>	
<b>PAR GÉRALD KERBRAT- COFACE .....</b>	<b>6</b>
1. MÉTHODOLOGIE DE LA NOTATION PAYS .....	7
2. DÉFINITIONS RATING COFACE.....	8
3. PAYS « SOUS SURVEILLANCE » .....	9
4. L'EXEMPLE « CHINE ».....	10
<b>2. CHARGÉE D'AFFAIRES, DÉPARTEMENT RISQUES FINANCIERS ET POLITIQUES</b>	
<b>PAR BRANIMIRA PETROV-SADOUDI- GRAS SAVOYE.....</b>	<b>13</b>
1. LES INTERVENANTS.....	14
2. LES OPÉRATIONS .....	16
3. LA COUVERTURE DES CONTRATS .....	17
4. ANNEXE : DÉFINITIONS ET PARAMÈTRES .....	20
<b>3. LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?</b>	
<b>ALAIN SANCHEZ – CONSULTANT À L'INTERNATIONAL PRÉSIDENT DE L'AE INTEC .....</b>	<b>23</b>
1. LES GARANTIES INTERNATIONALES.....	24
2. CRÉDITS DOCUMENTAIRES, LETTRES DE CRÉDIT .....	33
3. « STANDBY » LETTRES DE CRÉDIT .....	52
<b>4. LES FINANCEMENTS INTERNATIONAUX ET LES BESOINS DU CYCLE D'EXPLOITATION</b>	
<b>CHRISTOPHE BAUMANN – DEUTSCHE BANK DIRECTEUR DU TRADE FINANCE .....</b>	<b>62</b>
<b>5. COLLATERALISATIONS ET CAS CONCRETS A L'INTERNATIONAL</b>	
<b>PATRICE BOUCHET – SOCIETE GENERALE - VICE PRÉSIDENT, TRADE FINANCE COMMODITY .....</b>	<b>69</b>

**6. TECHNOLOGIE INTERNET : UNE REVOLUTION POUR LES ACTEURS DU TRADE FINANCE ?****LAURENCE PERRET-BLANC – BNP PARIBAS - PRODUCT MANAGER E-BANKING ..... 75****7. LES ECHANGES COMPENSES ... UN AVENIR POUR LE TRADE FINANCE ?****BERNHARD KITOUS – INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES RESPONSABLE ECOFI - RENNES ..... 82**

1. QU'EST-CE QUE LE COUNTER-TRADE ? ..... 83

2. DEFINITIONS ET TYPES DE COUNTER-TRADE : " B.O.B.C.A.T " ..... 85

3. PARTIES IMPLIQUEES ET COUTS DANS UNE TRANSACTION DE COUNTER-TRADE ..... 88

4. COMMENT DEVELOPPER UNE STRATEGIE DE COUNTER-TRADE POUR L'EXPORT ..... 89

5. DOCUMENTATION ET TERMES CONTRACTUELS ..... 90

# **1 SOLUTIONS FINANCIÈRES - DIRECTION COMMERCIALE par Gérald KERBRAT- COFACE**

# 1. Méthodologie de la notation pays @rating

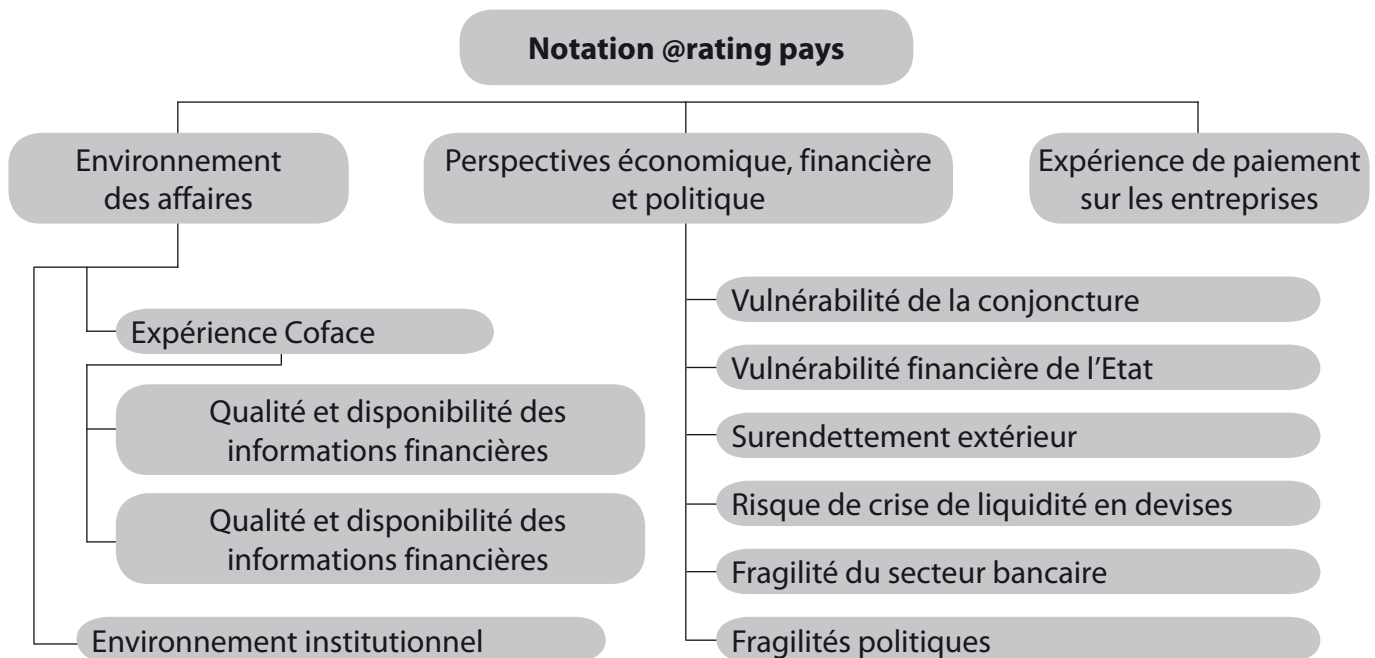
Les notations pays @rating Coface sur 165 pays sont accessibles et mises à jour régulièrement sur le site [www.cofacerating.fr](http://www.cofacerating.fr), rubrique rating pays. Leur consultation est en libre accès.

La note pays @rating attribuée par Coface mesure le niveau moyen de risque d'impayé à court terme présenté par les entreprises d'un pays. Elle indique dans quelle mesure un engagement financier d'une entreprise est influencé par les perspectives économiques, financières et politiques du pays concerné. Cependant, les opérateurs du commerce international savent qu'il peut y avoir de bonnes entreprises dans de mauvais pays, et de mauvaises entreprises dans de bons pays ; et que le risque global est fonction tout à la fois des spécificités de l'entreprise, et de celles du pays dans lequel elle opère. La notation pays @rating complète donc tout naturellement la notation entreprise @rating, en permettant de mieux apprécier globalement le risque d'une opération.

## Comment sont attribuées les notes pays ?

Ces notes s'appuient sur la triple expertise développée par Coface :

- 1. expertise macroéconomique** en matière d'appréciation des risques pays au travers d'une batterie d'indicateurs macroéconomiques financiers et politiques.
- 2. expertise sur l'environnement des affaires.** La note est calculé à la fois à partir de sources internes et externes.
- 3. expertise microéconomique** à travers le suivi sur ses bases de données de 44 millions d'entreprises dans le monde entier, et 50 ans d'expérience en matière de paiement sur les flux qu'elle garantit.





## 2. Le rating Coface

A1	La situation politique et économique est très favorable et l'environnement des affaires est de qualité. Cet environnement influe favorablement sur le comportement de paiement des entreprises. La probabilité moyenne de défaut est très faible.
A2	La situation politique et économique est favorable, l'environnement des affaires peut comporter quelques lacunes. La probabilité moyenne de défaut des entreprises est peu élevée.
A3	Le comportement de paiement est susceptible d'être affecté par une modification de l'environnement économique et politique du pays qui est globalement favorable mais volatil. L'environnement des affaires comporte des lacunes. La probabilité moyenne de défaut des entreprises se situe à un niveau convenable.
A4	Les perspectives politiques et économiques peuvent être marquées par quelques fragilités. Une relative volatilité de l'environnement des affaires est susceptible d'affecter les comportements de paiement, la probabilité moyenne que cela conduise à un défaut de paiement restant acceptable.
B	Des incertitudes au plan économique et financier et un environnement des affaires parfois difficile sont susceptibles d'affecter des comportements de paiement. La probabilité moyenne de défaut des entreprises est assez élevée.
C	Les perspectives économiques et politiques très incertaines et un environnement des affaires comportant de nombreuses lacunes sont de nature à détériorer sensiblement le comportement de paiement. La probabilité moyenne de défaut des entreprises est élevée.
D	L'environnement économique et politique présente des risques très élevés et l'environnement des affaires peut être très difficile. Ces fragilités peuvent avoir un impact très sensible sur les comportements de paiement. La probabilité moyenne de défaut des entreprises est très élevée.

### 3. Notes pays sous surveillance

#### 3 pays sous surveillance positive

Pays	Notes	Surveillance positive depuis
Pologne	A3	Juin 2007
Albanie	D	Juin 2007
Côte d'ivoire	D	Mars 2008

#### 16 pays sous surveillance négative

Pays	Notes	Surveillance positive depuis
Canada	A1	Mars 2008
Japon	A1	Mars 2008
Royaume-Uni	A1	Juin 2007
Espagne	A1	Septembre 2007
Irlande	A1	Décembre 2007
Nouvelle Zélande	A1	Mars 2007
Islande	A1	Mars 2007
Taiwan	A1	Décembre 2006
Estonie	A2	Mars 2007
Mexique	A3	Mars 2008
Lettonie	A3	Mars 2007
Lituanie	A3	Décembre 2007
Roumanie	A4	Septembre 2007
Bulgarie	A4	Décembre 2007
Jordanie	B	Juin 2006
Liban	C	Décembre 2006

## 4. Chine « appréciation du risque »

La croissance s'est encore accélérée en 2007 (11,4%) en raison du dynamisme de l'investissement. Les autorités s'inquiètent cependant des surcapacités dans l'automobile, la sidérurgie et la construction qui peuvent conduire à des réductions de marges et à des difficultés financières. Ce risque se manifeste d'ores et déjà par l'allongement des délais de paiements enregistrés par Coface. La priorité étant d'éviter le scénario catastrophe d'un atterrissage brutal, la politique monétaire devrait devenir plus rigoureuse, l'appréciation modérée du yuan pourrait légèrement s'accélérer et des mesures administratives tendant à refroidir l'activité devraient encore être prises. Le scénario le plus probable est alors celui d'un ralentissement progressif. Mais, même dans ce cas, le risque de crédit sur les entreprises s'accroît, les surcapacités indiquant qu'un assainissement est inévitable. Par ailleurs, l'inflation s'est accélérée en 2007 principalement en raison de la hausse des prix alimentaires. Les huit hausses de réserves obligatoires des banques et les cinq hausses de taux d'intérêt n'ont eu qu'un impact limité en 2007. Le resserrement de la politique monétaire devrait donc encore s'accroître en 2008.

Sur le plan financier, en dépit du montant significatif des engagements hors budgets, le risque souverain demeure contenu. Par ailleurs, la position extérieure reste solide avec un niveau record de réserves. Toutefois, l'excès de liquidité généré par le large excédent courant et les entrées massives de capitaux se retrouve sur le marché boursier : l'indice de la Bourse de Shanghai a doublé en 2007. Le niveau très élevé du Price Earning Ratio chinois en comparaison avec les bourses asiatiques témoigne de l'existence d'une bulle. Le risque de volatilité est donc important. En janvier et février 2008, la Bourse a d'ailleurs d'ores et déjà chuté de 17%.

Le pays est toujours politiquement stable, avec la réélection de Hu Jintao au poste de secrétaire général du Parti Communiste Chinois. Les inégalités entre zones urbaines et rurales et les tensions sociales sont toutefois porteuses de risque. Enfin, la gouvernance comporte toujours des lacunes majeures. Les mesures récentes de lutte contre la corruption n'ont pour l'instant pas contribué à une amélioration du climat des affaires.

### A. Notation pays

#### Note : A3

Le comportement de paiement est susceptible d'être affecté par une modification de l'environnement économique et politique du pays qui est globalement favorable mais volatil. L'environnement des affaires comporte des lacunes. La probabilité moyenne de défaut des entreprises se situe à un niveau convenable.

## B. Opportunités de marché

Indicateurs	Chine	Moyenne régionale	Moyenne pays émergents
PNB/habitant [PPA dollars]	7 740	5 929	5 983
PnB/habitant [dollars]	2 010	1 814	2 313
Indice de développement humain	0,768	0,683	0,672
% du revenu national detenu par les 10% les plus aisés	35	32	31
Pourcentage de la population urbaine	40	37	44
Pourcentage des moins de 15 ans	21	28	30
Nombre d'ordinateurs pour 1 000 habitants	41	42	50

## C. Points forts - Points faibles

### Points forts

- Les comptes extérieurs bénéficient de la compétitivité et de la diversification industrielles.
- Les investissements étrangers permettent une montée en gamme progressive.
- Le développement des infrastructures, qui s'est accéléré à l'approche des Jeux Olympiques de Pékin de 2008, soutient la croissance à long terme.
- Le taux d'épargne des entreprises est très élevé et finance la majeure partie de l'investissement.
- On observe une montée en puissance de la Chine sur la scène internationale.

### Points faibles

- La montée des inégalités entretient des tensions sociales croissantes.
- Plusieurs secteurs, dans l'industrie et le commerce, sont menacés par des surcapacités.
- Malgré les progrès de la réglementation prudentielle et l'entrée d'investisseurs étrangers, les banques chinoises restent fragiles, compte tenu du dynamisme du crédit et des incertitudes quant au niveau des prêts non performants.
- Les problèmes environnementaux sont un frein à une croissance durable.
- La question taïwanaise demeure un facteur de risque important.

## D. Principaux indicateurs économiques

(en Mds USD)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Croissance économique (%)	10,0	10,1	10,4	11,1	11,4	9,8	9,0
Inflation (%)	3,2	2,4	1,6	2,8	6,5	5,4	3,0
Solde public/PIB (%)	-2,2	-1,3	-1,2	-0,8	0,2	0,2	-0,1
Exportations	438,3	593,4	762,5	969,7	1 219,0	1 452,0	1 707,0
Importations	393,6	534,4	628,3	751,9	908,1	1 115,0	1 332,0
Balance commerciale	44,7	59,0	134,2	217,7	310,9	337,0	375,0
Balance courante	45,9	68,7	160,8	249,9	375,0	400,0	460,0
Solde courant/PIB (%)	2,8%	3,6%	7,2%	9,4%	11,6%	9,9%	9,2%
Dettes extérieures/PIB (%)	12,7%	12,8%	12,5%	12,2%	10,7%	9,1%	7,8%
SD/Exports (%)	4,7%	3,1%	2,9%	2,3%	1,8%	1,6%	1,5%
Réserves en mois d'import de B&S.	10,4	11,8	13,4	14,4	16,9	17,7	18,0

(e) estimation (p) prévision

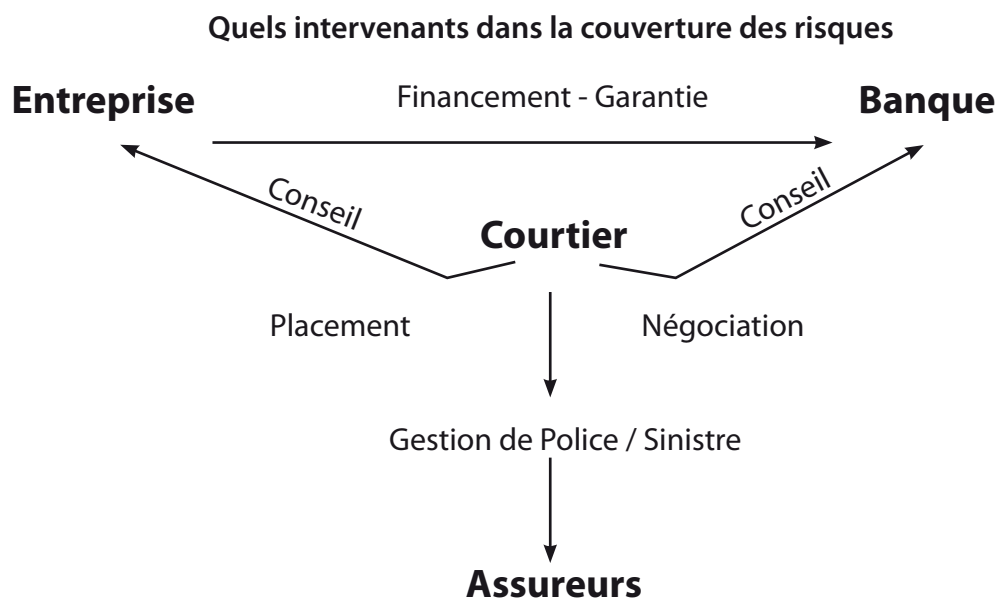
# 2

## **CHARGÉE D'AFFAIRES, DÉPARTEMENT RISQUES FINANCIERS ET POLITIQUES**

**par Branimira PETROV-SADOUDI  
GRAS SAVOYE**

## 1. Les intervenants

Dans le cadre de la sécurisation de leur activité à l'internationale les entreprises peuvent recourir à l'Assurance et / ou aux techniques Bancaires. Il faut distinguer trois principaux intervenants, les Banques, les Assureurs et les Courtiers d'Assurance. Il sera traité ici de l'Assurance. Les techniques Bancaires seront évoquées dans la seconde et troisième partie.



### A. Les assureurs

Il faut distinguer les Assureurs publics et les Assureurs privés.

#### Les Assureurs Publics

Historiquement le Risque Politique a été assuré par les Assureurs Publics. En effet, afin de soutenir l'activité export des entreprises nationales les pays de l'OCDE se sont dotés dans les années 1950 d'Agence de Crédit Export (ECA's). En France il s'agit de la COFACE. Elle est créée en 1946 comme compagnie d'assurance spécialisée dans l'assurance-crédit à l'exportation. Elle gère ses propres produits ainsi que les garanties publiques (compte Etat).

En effet, la COFACE garantit pour le compte de l'Etat les exportateurs et banques françaises contre les risques d'interruption du contrat et de non paiement pour raisons politiques et commerciales.

Les modalités d'intervention de la COFACE, ainsi que celles de tous les assureurs crédit de l'OCDE, sont encadrées par des règles internationales établies à l'OCDE et à l'OMC, et dont l'objectif est de garantir une concurrence saine et loyale entre les exportateurs, assise sur les qualités techniques et financières des biens et services et non sur des soutiens financiers publics.

Les Assureurs Crédit de l'OCDE sont également regroupés en saine de l'association de **l'Union de Bern**. Elle a été créée en 1934 par les Assureurs privés et publics de France, Italie, Espagne et du Royaume Uni. Sa première réunion s'est tenue en Suisse dans la ville de Berne qui a donné son nom à l'association.

#### Les Assureurs Privés

##### Les Acteurs

Le marché privé des Risques Politiques est récent. Il est né dans le milieu des années 1970 aux Lloyd's de

Londres avec les assurances maritimes.

Aujourd'hui il est composé de :

- Les Lloyd's de Londres avec 16 Syndicats tels que Hiscox, Liberty, Catlin...
- Les Compagnies générales (AIG, CHUBB, ZURICH...)
- Les Compagnies spécialisées (Unistrat Coface, Atradius...)

### La capacité de souscription en « Risques Politiques »

Si on met bout à bout toutes les capacités de souscription des assureurs privés on peut atteindre en théorie 1150 MUSD. En pratique, elle est de l'ordre de 500 MUSD. En effet, un assureur n'offre pas systématiquement sa capacité maximale sur une opération. La ligne d'assurance proposée sera fonction principalement du projet à couvrir, du pays du risque et des risques couverts.

En terme de durée, les Assureurs privés peuvent s'engager sur des Risques de nature Politique sur une durée moyenne de 3 à 7 ans et exceptionnellement 7 à 10 ans.

Type de Risque	Capacité de Souscription	Durée Maximum d'Engagement
Risque Politique	500 MUSD	3/7 ans (exceptionnellement 7/10 ans)
Risque Commercial (Acheteurs Privés)	300 MUSD	2/5 ans (exceptionnellement 5/7ans)

## B. Le courtier d'assurance

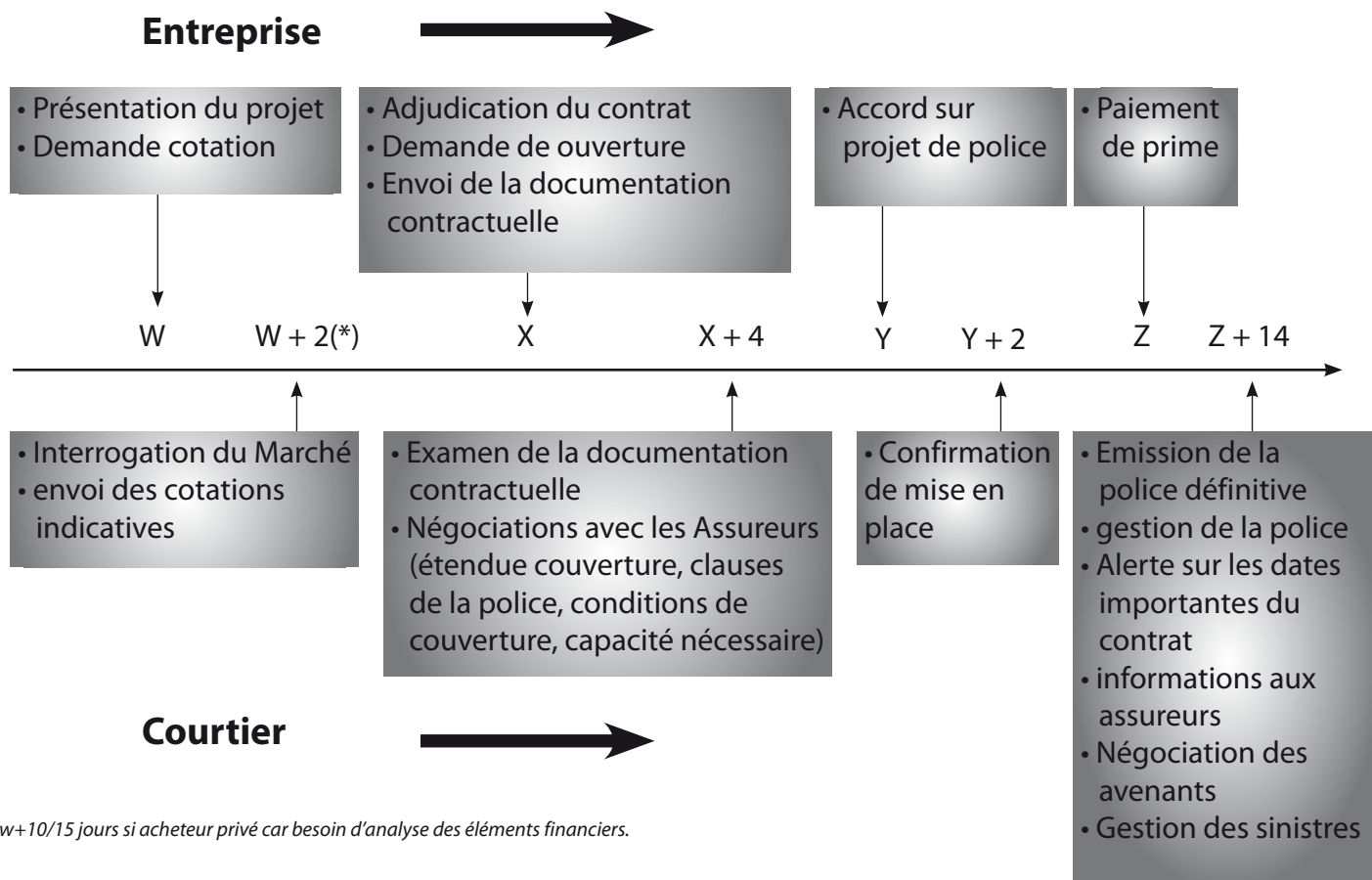
Les opérations de couvertures sur le marché Privé des Risques Politiques sont majoritairement négociées avec l'intervention des Courtiers d'Assurances.

Le Courtier d'Assurance est un partenaire pour l'entreprise dans le cadre de la sécurisation de ses opérations. En effet, son rôle peut principalement se définir comme suit :

- Conseil en amont des opérations généralement lorsque l'Assuré est en phase d'Appel d'Offre ou de négociation du contrat commercial.
- Négociation de cotations indicatives de couverture auprès des Assureurs
- Définition d'une solution provisoire d'assurance optimale et réaliste
- Analyse des documents contractuels et rédaction des projets de Police
- Placement de la Police et gestion de la co-assurance
- Gestion de la Police d'Assurance (alerte sur les dates clés, avenants, aménagement en fonction de l'évolution du contrat...)
- Gestion des sinistres
- Information générale sur l'état du marché (capacité, entrants/sortants, avancées techniques...)



## Déroulement d'une opération :



(\*)  $w+10/15$  jours si acheteur privé car besoin d'analyse des éléments financiers.

## 2. Les opérations qui peuvent être couvertes

Les opérations à l'internationales qui peuvent être couvertes sont multiples.

On peut principalement distinguer les opérations commerciales (contrat export ou import, opérations bancaires) et les investissements. Seules seront abordées ici les opérations commerciales.

### A. Les différents types de contrat

- Contrat d'exportation ou d'importation (fabrication + expédition) avec Acheteur et / ou Garant privé ou public
- Contrats de services (ingénierie, études, assistance technique, installation locale) avec Acheteur et / ou Garant privé ou public
- Crédit Fournisseur

### B. Les opérations bancaires

- Confirmations de Lettres de crédit et de « Stand-by »
- Refinancement d'acompte
- Escompte d'effets de commerce
- Préfinancements d'importation

- Crédit Financier
- Financement de Projet type BOT

Ces opérations peuvent être sécurisées à travers la mise en place de police d'assurance. Il sera fait référence en particulier à celles afférentes aux contrats.

### 3. La couverture des contrats

Dans le contexte des évolutions géopolitiques et économiques récentes, des événements de nature politique peuvent entraîner des pertes pour une entreprise.

*Le Risque Politique peut être alors défini comme l'ensemble des événements, actions ou décisions d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales, pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour une société exportatrice, importatrice ou investissant à l'étranger.*

Certains Risques Politiques sont repris dans les contrats commerciaux par la clause de **Force Majeure** appelée aussi « Fait du Prince ». Elle a pour but d'exonérer les parties de leurs obligations contractuelles en cas de survenance d'un événement imprévu et échappant au contrôle des parties.

Néanmoins, ces événements peuvent provoquer la suspension voire l'interruption définitive du contrat commercial. L'entreprise doit alors faire face à des dépenses imprévues (frais de démobilisations des équipements et des équipes pour quitter le site, commandes passées auprès des fournisseurs, ...). En cas d'excédants des dépenses effectués sur les recettes encaissées l'entreprise enregistre une perte. Afin de se prémunir contre de telles pertes, les entreprises font appel au marché de l'Assurance.

#### A. La couverture du Risque de Non Exécution du Contrat

Le risque de Non Exécution du contrat appelé aussi dans certains cas « Risque de Fabrication » se définit comme l'impossibilité pour l'Assuré, de fabriquer les biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés et plus généralement de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles suite à la survenance des risques suivants :

- Risques politiques (Lois et Règlements, Actes de Gouvernement, Annulation de licences, Guerre...)
- Résiliation Unilatérale par l'Acheteur Public alors qu'il n'en a pas contractuellement le droit.  
Toutefois, si la Résiliation pour convenance est prévue par le contrat, elle est généralement assortie de paiements d'indemnités par l'Acheteur. Dans ce cas, l'Assurance portera sur le risque de non paiement des indemnités dues par l'Acheteur.
- Manquement de l'Acheteur Public à ses obligations contractuelles incluant notamment le risque de non certification / non approbation de documents.
- Insolvabilité déclarée de l'Acheteur Privé

#### Exemple :

*Durant l'été 2006, un fabricant d'équipement électrique signe un contrat d'installation avec une entreprise Libanaise. Eclate alors la guerre au Liban. Le fabricant ne peut plus poursuivre l'exécution du contrat. Le contrat est interrompu. La couverture porte sur l'excédent des dépenses sur les recettes encaissées à la date de survenance de la guerre.*

#### B. Le Risque de Non paiement

Le risque de Non paiement est l'impossibilité pour l'Assuré de recouvrer tout ou parti de sa créance alors qu'il a achevé ses obligations contractuelles et que les prestations ne sont pas contestées par

l'Acheteur :

Il peut prendre les formes suivantes :

- Non-paiement par l'Acheteur pour raisons politique ou non
- Carence de l'Acheteur Privé
- Défaut de la Banque Emettrice au titre de la Lettre Crédit
- Non respect par le Garant de sa garantie de paiement émise en faveur de l'assuré
- Non transfert / Inconvertibilité des devises
- Non-respect d'Arbitrage par l'Acheteur d'une sentence Arbitrale rendue en faveur de l'Assuré à la suite d'un litige commercial.

**Exemple :**

*Une entreprise de négoce conclut un contrat d'exportation de denrées alimentaires avec une centrale d'achat africaine. Le paiement est effectué par lettre de crédit émise par une banque locale située dans le pays de la centrale d'achat. La banque africaine n'honore pas la lettre de crédit- alors que les documents remis par la société de négocie ont été reconnus conformes. La police d'assurance couvre les sommes dues par la Banque Locale au titre de la lettre de crédit.*

### **C. Le Risque d'Appel des Cautions**

Il porte sur les Cautions/garanties émises par des banques ou des compagnies d'Assurance, sur ordre de l'Assuré en faveur de l'Acheteur, dans le cadre du contrat commercial. Il s'agit par exemple des cautions de restitution d'acompte, cautions de performance, cautions de retenue de garantie.... Le recours à l'Assurance permet la couverture des risques suivants :

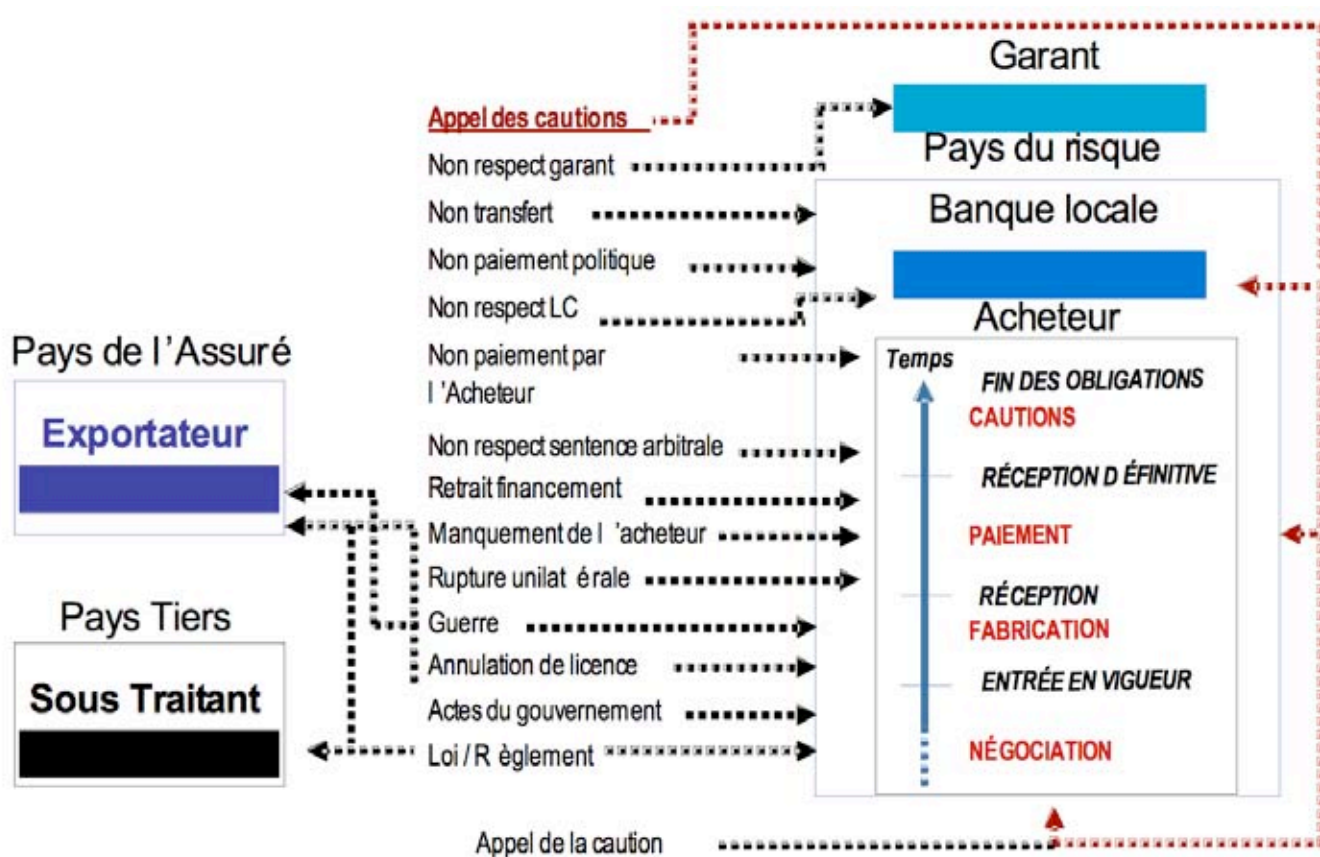
- Appel des cautions pour raisons politiques, telles que Lois et Règlements, Actes de Gouvernement, Annulation de licences, Guerre (...) qui empêchent l'Assuré de remplir ses obligations contractuelles.
- Appel abusif de Cautions par l'Acheteur alors que l'Assuré a rempli ses obligations contractuelles et que l'Acheteur ne conteste pas les prestations effectuées.
- Appel de cautions suite à insolvabilité de l'Acheteur Privé

**Exemple**

*Une société d'engineering signe un contrat avec un acheteur public au Qatar. Une caution de bonne fin à première demande est délivrée en faveur de l'entité Qatari. Le contrat se déroule sans incident. Peu avant l'expiration de la caution, l'acheteur appelle la caution alors qu'il n'a pas contesté les travaux. La couverture porte sur le montant de la caution.*

## 2 CHARGÉE D'AFFAIRES, DÉPARTEMENT RISQUES FINANCIERS ET POLITIQUES

Synthèse des Risques qui peuvent être couverts :



Les Polices « Risques Politiques » sont des polices d'assurance sur mesure. Les couvertures précitées peuvent être combinées entre elles. Elles sont établies sur la base du contrat commercial couvert et adaptées aux besoins spécifiques des entreprises en terme de portée, de durée et de montant.

## 4. Annexe : Définitions et paramètres

### A. Définitions des risques

**Faits générateurs de sinistre** Situations ou événements susceptibles de mettre en jeu la garantie et énumérés dans chaque contrat d'assurance.

<b>Risque Politique</b>	<p><u>Le Risque Politique</u> peut être défini comme l'ensemble des <b>événements</b>, actions ou <b>décisions</b> d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales, pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour une société exportatrice, importatrice ou investissant à l'étranger.</p> <p><u>Evènements Politiques :</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- émeutes, mouvements populaires, grèves, guerres (sauf conflit armé entre les 5 grandes puissances ou guerre atomique) et actes de malveillance.</li><li>- décisions arbitraires d'une entité publique : non-respect de ses obligations contractuelles ou d'une sentence arbitrale, rupture de contrat.</li></ul> <p><u>Décisions politiques</u> (internationales, gouvernementales ou administratives y compris celles d'une administration territoriale) : embargo, boycott, retrait de licence, inconvertibilité/non transfert de devises, confiscation, expropriation, nationalisation, dépossession, discrimination sélective...</p>
<b>Risque commercial</b>	<p>Le risque commercial résulte de la détérioration de la situation financière de l'acheteur privé. Il se définit par l'insolvabilité de l'acheteur ou sa carence pure et simple (défaut).</p> <p><u>Insolvabilité :</u> Incapacité juridiquement constatée du débiteur de faire face à ses engagements (insolvabilité de droit) ou situation de fait amenant l'assureur à conclure qu'un paiement, même partiel, est improbable (insolvabilité de fait).</p>
<b>Risque de crédit / Risque de Non Paiement</b>	<p>Le risque de crédit se définit par l'impossibilité pour l'Assuré, en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre, de recouvrer tout ou partie de sa créance.</p>
<b>Risque de fabrication</b>	<p>Le risque de fabrication se définit par l'empêchement pour l'Assuré, en raison d'un fait générateur de sinistre, de fabriquer les biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés et, plus généralement, de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles.</p>

<b>Risque de non transfert</b>	On désigne par risque de non transfert celui qui résulte d'un événement survenu hors du pays de l'Assuré ou d'une décision des autorités étrangères empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le débiteur dans une banque locale.
<b>Risque sur pays tiers</b>	Risque résultant de la survenance d'un événement politique ou catastrophique dans un pays autre que celui du vendeur ou de l'acheteur et empêchant l'exécution normale du contrat garanti en faisant obstacle au recouvrement des sommes dues par le débiteur.

### B. Les paramètres des polices d'assurance

<b>Garantie en excédent de pertes</b>	EXCESS. Assurance couvrant l'Assuré au-delà d'un certain montant annuel de perte que l'Assuré conserve à sa charge ; elle est particulièrement adaptée aux entreprises disposant d'une gestion interne sophistiquée de leur risque client.
<b>Garantie publique</b>	Dans tous les pays industrialisés, un certain nombre de risques à l'exportation, non assurables par le marché sont couverts par l'Etat. En France, la gestion a été confiée à COFACE. Ces garanties ne sont pas reprises dans les comptes de COFACE.
<b>Franchise annuelle globale</b>	Par opposition aux franchises individuelles, montant cumulé de pertes qui reste à la charge de l'Assuré au titre d'un même exercice d'assurance.
<b>Franchise d'indemnisation ou Franchise individuelle déduite</b>	Montant déduit forfaitairement de l'indemnité, qui reste à la charge de l'Assuré. Il s'agit de franchises individuelles par sinistre.

<b>Ordre à livrer</b>	Commandes non encore exécutées au moment de la résiliation ou de la réduction par COFACE d'une garantie sur un acheteur.
-----------------------	--

<b>Quotité garantie</b>	Pourcentage à hauteur duquel le risque est couvert par COFACE. Il s'agit là d'un principe général consistant à laisser à la charge de l'Assuré une fraction du risque pour l'intéresser à la bonne fin de l'opération.
-------------------------	--

<b>Litige</b>	Toute contestation relative aux droits à paiement de l'Assuré vis-à-vis du débiteur ou d'un tiers garant. Elle peut porter notamment sur le montant ou la validité même de la créance, comme sur la qualité des marchandises ou des prestations fournies. Dans le premier cas, on parle de litige commercial, dans le second, de litige technique.
---------------	--

### **Limite de décaissement :**

Indemnité maximale que COFACE peut être amenée à verser à un Assuré au titre du risque garanti dans le cadre d'une police globale. Cette indemnité est déterminée en fonction du montant des primes payées par celui-ci au titre de l'exercice d'assurance.

Dans le cadre des garanties en excédent de pertes, la limite de décaissement est généralement appelée « excess ».

### **Non dénommés (clause clients) :**

Clause qui peut être incluse dans les polices globales permettant à l'Assuré, pour des contrats de faible importance, de bénéficier de la garantie sans accord préalable de COFACE. Cette clause est appelée également « clause discrétionnaire ».

### **Participation bénéficiaire :**

Disposition contractuelle, facultative, destinée à intéresser et fidéliser le client. Sa mise en oeuvre consiste à ristourner à l'Assuré, au terme d'une période définie, une partie du bénéfice que l'économie du contrat (primes / frais de gestion / sinistres) fait ressortir.

### **Sûreté :**

Garantie de paiement accordée à un créancier par son débiteur ; les sûretés peuvent être personnelles : elles consistent alors en un engagement pris par un tiers de payer le créancier au lieu et place du débiteur défaillant (aval, caution). Les sûretés peuvent également être réelles ; dans ce cas, le créancier dispose de certains droits sur les biens du débiteur qui lui permettront, en cas de défaut de ce dernier, soit de faire vendre les biens et de se payer sur le produits de leur revente, soit de reprendre les biens.

### **Subrogation :**

Mécanisme juridique par lequel une personne ayant payé une autre personne titulaire d'un droit de créance, bénéficie, du fait de ce paiement, de droits, actions et privilèges de ce créancier à l'encontre de son débiteur.

La subrogation peut être expressément prévue dans un contrat (subrogation conventionnelle). En France, la subrogation de l'assureur crédit résulte d'une loi spécifique (subrogation légale).

### **Transfert du droit aux indemnités :**

Sous réserve de l'autorisation de COFACE, le droit aux indemnités résultant de la police peut être transféré en pleine propriété ou à titre de garantie par l'Assuré au profit d'un tiers par voie de cession, de délégation ou de nantissement. Dans le cadre des polices individuelles, lorsque la créance de l'exportateur est représentée par des effets de commerce, la transmission du droit aux indemnités s'opère de plein droit au profit de la banque française ayant escompté ces effets.



# **3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?**

**par Alain SANCHEZ Consultant à l'International  
Président de l'AE INTEC**



Les engagements par signature représentent les moyens de sécurisation les plus développés dans le commerce international. Si les échanges de marchandises, services ou prestations, s'échangeaient à un instant donné, sous forme immédiate, ces techniques seraient inutiles.

La distance, les modes de transport, les risques de toutes sortes étudiés dans ce document, entraînent l'usage de ces engagements :

## LES FORMES D'ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE

- **Garanties internationales,**  
principalement dans les transactions significatives liées à des appels d'offres
- **Crédits documentaires, lettres de crédit**  
couvrent la majeure partie des opérations de commerce
- **« Standby » lettres de crédit**  
dont le développement au cours de la dernière décennie et son intérêt dans le cadre de la mondialisation du commerce en font un instrument d'avenir.

### 1. Les garanties a l'international : premiers pas vers l'exportation ...

#### A. Généralités et nature des garanties

Le commerce international comporte un certain nombre de risques. Il est donc nécessaire de sécuriser les intervenants, qu'ils soient partenaires commerciaux, mais aussi transporteurs, assureurs ou banquiers. Compte tenu de la difficulté des recours à exercer dans ce type de transactions, les parties en présence souhaitent obtenir des garanties bancaires. Ces garanties sont nombreuses et il importe de connaître la nature des engagements, leurs caractéristiques, et de bien comprendre le schéma de leur délivrance.

#### Principes / Définitions

Il convient de séparer les sûretés personnelles en deux catégories : le cautionnement et la garantie indépendante.

#### Le cautionnement

Cet engagement de cautionnement est pris par un tiers. Il est accessoire au contrat commercial. La caution garantit le paiement de tout ou partie de la dette, et est intimement lié à la dette qu'il garantit. Le caractère du cautionnement est conditionnel et en général, sa durée de vie est calquée sur celle du contrat principal. De même, son droit applicable est celui du droit du contrat commercial, à défaut de précision entre dans le texte du cautionnement.

Le paiement du cautionnement est conditionné par la preuve de l'inexécution de la part du débiteur principal, de ses obligations.

Si le débiteur principal peut opposer aux créanciers toutes les exceptions aux paiements de la dette : nullité, remise, compensation, prescription, ... Il en est de même de la caution.

A noter au niveau de la durée :

- Le cautionnement peut interdire au bénéficiaire de réclamer le paiement au-delà d'une certaine date, et ce par une clause spécifique.
- La caution est ferme au-delà de la période de couverture, jusqu'à prescription de l'action du bénéficiaire, sauf clause contraire.
- La caution est révocable si sa durée est indéterminée et de toutes les manières elle s'éteint à l'extinction de la dette principale.

Durant la vie de la sûreté, la caution et le donneur d'ordre tenteront de revoir le montant de la sûreté à la baisse au fur et à mesure de l'avancement de son exécution au contrat. Compte tenu de l'évolution du commerce international, et durant les périodes de négociation sur les garanties, souvent des actes «hybrides» ont pu voir le jour. Ainsi il a pu être nommé cautionnement des garanties autonomes, alors que la nature même de la caution est d'être accessoire.

#### La garantie indépendante

A la fin du XX<sup>ème</sup> siècle, l'action des organismes d'uniformisations du droit des opérations de commerce à l'international, s'est concentrée sur les garanties. Des règles contractuelles existent, et coexistent avec celles relatives aux garanties accessoires, et ont été codifiées. (cf.1.3).

- La garantie indépendante est donc autonome par rapport au contrat commercial.  
Le garant est débiteur d'une dette qui lui est propre, d'où son caractère inconditionnel et aucune exception autre que la garantie ne peut affecter celle-ci. Cette garantie est supposée irrévocable et n'est régie que par les termes de l'acte de garantie.  
A titre d'exemple si, dans un contrat commercial à l'exportation, il est mentionné que la fourniture de certains documents de la part de l'importateur (constat par un tiers de «non-exécution» par exemple) lui permet d'être remboursé d'une somme définie ; il est évident que, si cette condition et processus, ne sont pas repris dans le texte de la garantie, le bénéficiaire ne pourra être remboursé. Le garant pourra s'opposer au bénéficiaire, le bénéficiaire n'aura un recours que dans le cadre des droits relatifs au contrat commercial.
- Le droit applicable sera, à défaut de précision, le droit du pays du garant. Cependant il peut être fait référence à un droit spécifique régissant une garantie, celle-ci deviendra alors sujette aux dispositions de ce droit commun dans la loi du pays qui lui est applicable.
- La durée d'une garantie est celle de l'échéance toujours mentionnée dans son texte :
  - soit une date calendaire.
  - soit un évènement entraînant l'extinction.

Au-delà de cette date ou de cette échéance, la garantie ne peut plus être mise en jeu.

### **La contre garantie**

Dans la majeure partie des cas, si l'acheteur a exigé de l'exportateur qu'il lui fournisse une garantie, c'est dans le but de neutraliser les risques liés aux paiements éventuels dus par celui-ci. Les risques sont variés et peuvent résulter de la complaisance d'une juridiction lointaine qui sera sensible aux arguments du donneur d'ordre, d'une réglementation des changes locale, d'une guerre ou d'un embargo.

Les importateurs réclament donc, dans certaines zones géographiques, de bénéficier de la garantie d'une banque de leur propre pays.

Le «garant de 1er rang» devient la banque du pays de l'acheteur, qui s'engagera sur instructions du «contre garant» en faveur du bénéficiaire. Elle recevra en «garantie adossée» de l'engagement de la banque contre garantie, la contre garantie de l'indemniser du paiement qu'elle pourra être amenée à effectuer au profit du bénéficiaire.

Dans de nombreux pays, l'intervention d'une banque locale est devenue une norme législative ou administrative conditionnant l'obtention d'un marché public (cf.1.5- type d'engagement par zone).

De manière opérationnelle, la plupart des contre garanties sont émises sous la forme d'un télex se limitant à indiquer au garant de premier rang, les termes de la garantie à émettre sous la responsabilité du contre garant.

La compétence législative sera celle du droit applicable dans la contre garantie et en l'absence de choix sur le droit applicable, il y aura recherche d'indice de rattachement et le plus souvent présomption d'application du droit de la banque émettrice.

L'acheteur souhaitant recevoir de la part du garant de 1er rang une garantie régie par le droit local, un conflit de droit apparaîtra dans de nombreux cas. Ce point fera l'objet de longues négociations dans l'élaboration des clauses de référence des contrats commerciaux à l'international.

### **Expose des parties en présence**

On peut schématiser les parties en présence selon la nature des garanties émises au titre d'un contrat export.

#### **Garantie directe :**

Cette garantie implique la conclusion de trois contrats successifs :

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

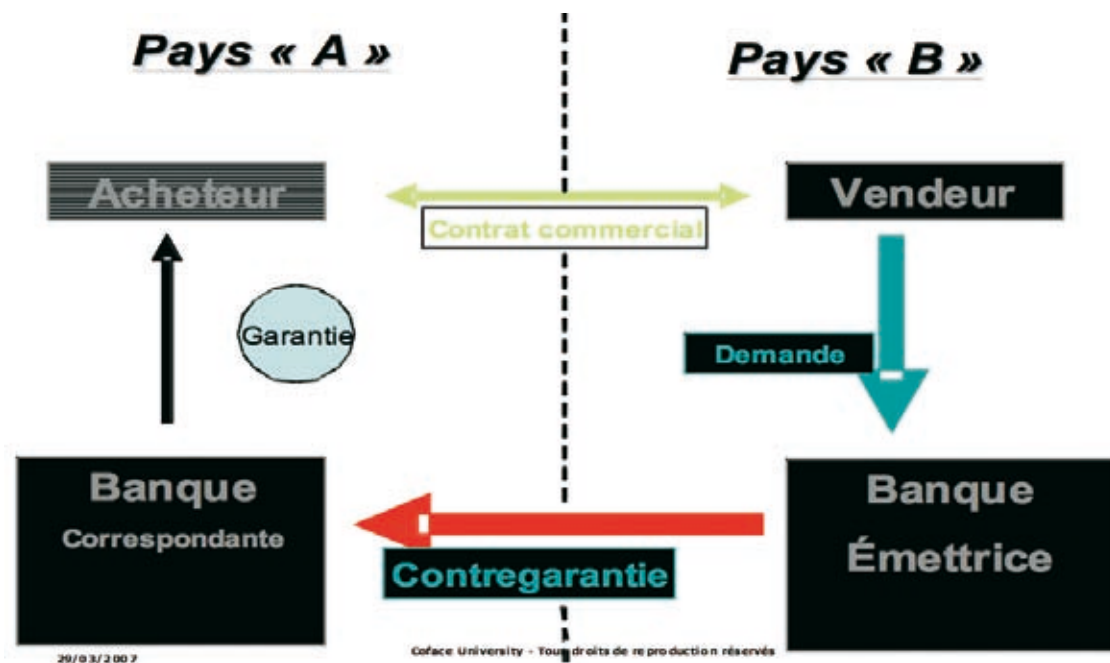
- a) Le contrat de base entre l'exportateur et l'importateur.
- b) Le contrat d'ordre entre l'exportateur et le garant par lequel le donneur d'ordre transmet des instructions d'émettre la garantie et s'engage à rembourser au garant dans tous les cas d'appel au paiement.
- c) La garantie émise par le garant en faveur du bénéficiaire

#### Garantie indirecte :

Il y aura cette fois quatre contrats successifs :

- a) Le contrat de base entre l'exportateur et l'importateur.
- b) Le contrat d'ordre entre l'exportateur et le contre garant par lequel le donneur d'ordre transmet des instructions d'émettre la garantie et s'engage à rembourser au garant dans tous les cas d'appel au paiement
- c) La contre garantie entre le garant de 1er rang et le contre garant
- d) La garantie de 1er rang entre le garant et le bénéficiaire.

#### Schéma GARANTIE / CONTRE GARANTIE



## B. Principaux types de garanties

Il convient de distinguer les garanties émises dans le cadre des contrats à l'exportation, qui feront l'objet d'une présentation détaillée ci-après, après avoir présenté la chronologie des événements, et les garanties diverses qui apparaissent entre les acteurs économiques autres lors d'une transaction internationale faisant intervenir également les douanes, les transporteurs, ...etc.

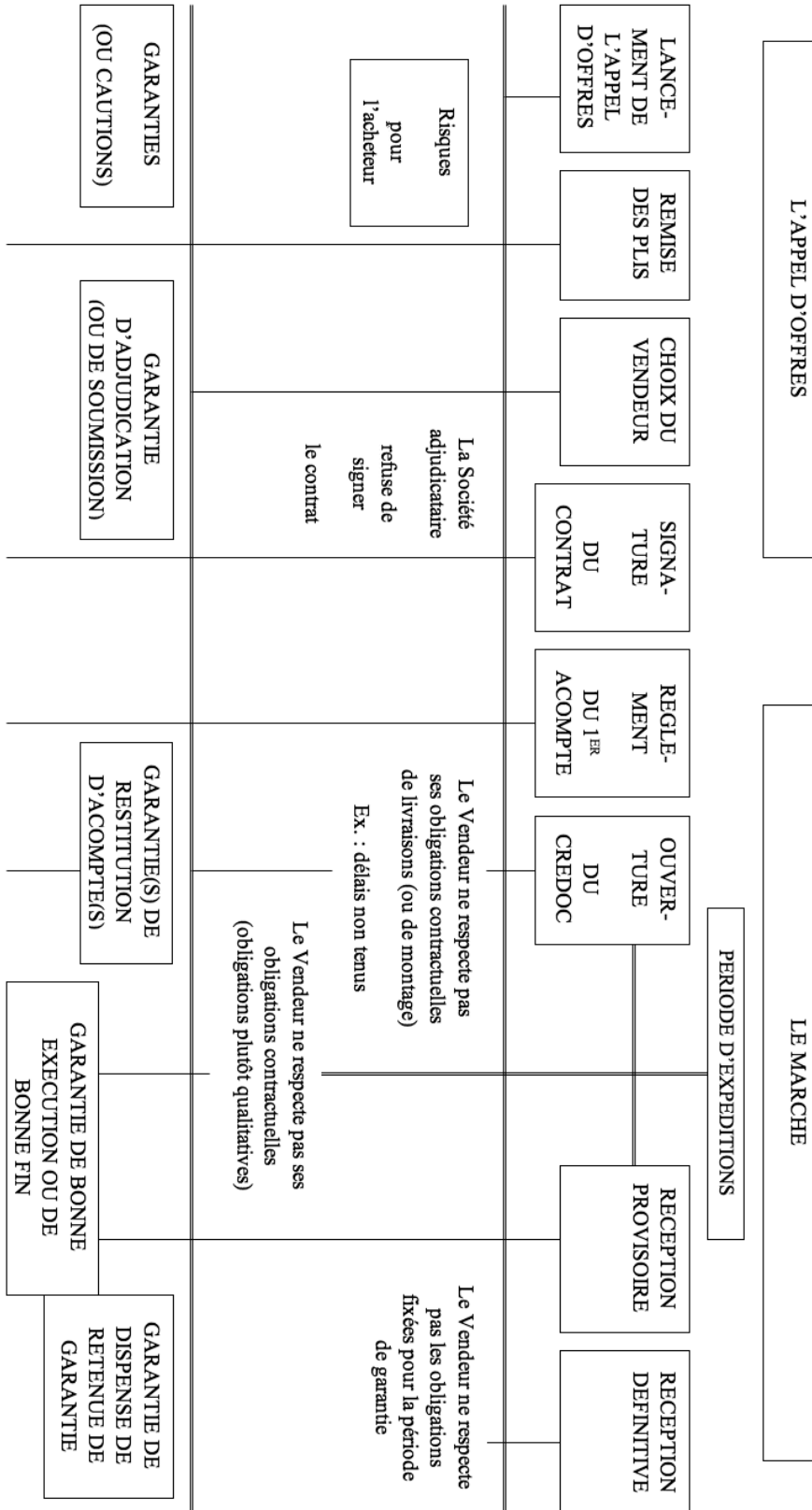
#### Chronologie des émissions

Durant les différentes étapes, qui régissent l'exécution d'un appel d'offres puis la réalisation concrète d'un marché, peuvent apparaître des risques pour les acheteurs qui seront de différentes natures. Les risques seront garantis par l'émission en leur faveur de garanties dites «de soumission», de «restitution

d'acompte», de «bonne exécution» ou de «dispense de retenue de garantie».

Le schéma ci-dessous présente l'enchaînement des émissions de ces garanties en fonction des évènements survenant lors de ces marchés.

### Chronologie : Emissions des principale garanties



### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

#### **Garanties dans le cadre des contrats a l'international**

Sont présentés dans ce paragraphe, les garanties les plus courantes et les risques qu'elles sont susceptibles de couvrir.

#### **Garantie de soumission (Bid bond)**

Cette garantie est destinée à montrer le sérieux de l'offre faite par l'exportateur à l'acheteur étranger qui a lancé un appel d'offre à l'international. Par ce moyen, l'acheteur potentiel s'assure que le soumissionnaire ne se retirera pas.

Il peut y avoir trois cas de défaillance du futur exportateur :

- a) Retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis
- b) Refus de signer le contrat alors qu'il est retenu parmi les candidats
- c) Refus de mettre en place les autres garanties prévues au contrat.

La garantie de soumission, nommée également garantie d'adjudication, est indépendante et son entrée en vigueur correspond généralement à la date de l'ouverture des plis relatifs à l'appel d'offres. Son échéance sera la date calendaire prévisionnelle de la désignation de l'adjudicataire ou à la date de signature du contrat ou plus généralement le bénéficiaire souhaitera donner sa mainlevée afin d'être sûr que le contrat sera bien signé. En général, la durée est d'environ six mois.

Son montant varie de 1 % à 5 % du montant de l'offre.

#### **Garantie de restitution d'acompte (Advance payment guarantee)**

Au terme de la remise des plis sur un appel d'offres, il est procédé à la désignation du vendeur, puis à la signature du contrat.

L'acheteur devra procéder à un paiement d'acompte, mais il le conditionnera à la réception préalable de la garantie indépendante d'un banquier garant pour compte du donneur d'ordre.

Dans son intérêt, le vendeur prévoira :

- que l'entrée en vigueur de la garantie soit conditionnée par le paiement effectif de l'acompte
- que l'engagement se réduira au fur et à mesure des livraisons, et au prorata de leurs montants.

Le montant des engagements couverts par ce type de garantie sera au maximum égal au montant de l'acompte à recevoir.

Le maître d'ouvrage ou l'acheteur souhaitera une date d'entrée en vigueur qui correspondra à celle du paiement de l'acompte et une date d'échéance identique à celle de la dernière livraison.

Il peut exister dans des contrats d'équipements importants, plusieurs acomptes. Dans ce cas il pourra être mis en place une garantie dite « garantie de paiement progressif ».

#### **Garantie de bonne exécution (Performance guarantee)**

Cette garantie nommée également «garantie de bonne fin» a pour objet de rassurer l'acheteur sur la capacité technique du client à honorer son contrat en conformité.

- La date d'entrée en vigueur correspond généralement à celle de son émission et sa validité est la date de la réception provisoire des travaux ou à la fin prévisionnelle d'exécution du contrat.
- Le montant est de l'ordre de 10 à 20 % du contrat et pour les contrats «clés en main», un amortissement partiel (de l'ordre de 50 % du montant) peut être prévu à la réception provisoire, et une mainlevée totale à la réception définitive.

- Dans la pratique, le terme «performance bond» est souvent utilisé alors qu'au sens strict américain pour ce type d'engagement, cela correspond, non pas à une garantie de payer un montant, mais à un engagement de faire, c'est à dire de mener à bien le contrat, et donc de trouver éventuellement un constructeur qui pourra se substituer au vendeur initial s'il est défaillant.

### **Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention money guarantee)**

Dans le cadre de contrats importants, les maîtrises d'ouvrage peuvent souhaiter retenir une certaine somme pour se couvrir d'éventuelles malfaçons que pourraient révéler l'exécution du marché. Ce montant de l'ordre de 5 % à 10 % du montant contractuel, fait l'objet à la place de son dépôt, de l'émission d'une garantie qui couvre, en cas de défaillance du vendeur, la restitution du paiement.

Cette garantie fait le plus souvent suite à l'émission de la garantie de bonne exécution dans l'ordre chronologique mais elle ne doit pas logiquement se cumuler avec elle.

### **Garantie de paiements progressifs**

Lorsque le vendeur reçoit au fur et à mesure de l'avenant de son contrat, des paiements successifs de la part de son acheteur, il arrive que celui-ci réclame préalablement l'émission d'une garantie «plafond», qui n'entre en vigueur qu'au moment de ces paiements. De la même manière, cette garantie s'amortit au fur et à mesure de la réalisation définitive de ses prestations.

### **Garantie de paiement de pénalités**

Sauf exception, ce type de garantie n'existe pas simultanément à la garantie de bonne exécution. En effet, son objet consiste à remplacer le paiement par le vendeur de pénalités courues, par exemple, par exemple à cause des retards de livraison (ou autres objets), par cette garantie.

Ce type de sûreté peut être prévue dans la garantie de bonne exécution.

### **Garantie de maintenance**

De la même manière que précédemment, l'entreprise vendeuse peut être engagée à maintenir un certain niveau de production ou d'entretien des travaux déjà livrés. Cette garantie de maintenance couvre pour un certain montant ce type d'engagement.

## **Garanties diverses**

### **Garanties d'admission temporaire**

Lorsqu'un entrepreneur exécute un contrat significatif dans un pays étranger, il est amené le plus souvent à utiliser son propre matériel, qu'il doit importer temporairement dans le pays de l'acheteur, pour la réalisation de ses chantiers.

Les droits relatifs à l'importation sont évités par l'émission de garanties d'admission temporaire, garanties émises en faveur des douanes locales. Les douanes feront appel de cette garantie, si, et seulement si, le matériel n'est pas réexporté à l'issue de la réalisation complète des travaux.

### **Garantie de découvert local**

Les nécessités pratiques et financières de réalisation d'un contrat peuvent conduire un exportateur, à relancer un découvert de trésorerie à un banquier dans le pays de l'acheteur. En général, ce découvert est remboursé par les versements attendus de l'acheteur et qui correspondent le plus souvent à la part non rapatriable d'un contrat.

Cependant le banquier local réclame l'émission d'une garantie de découvert local de la part de la banque de l'exportateur en sa faveur.



### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

#### **Garantie pour absence de documents**

De nombreux documents représentatifs d'une opération commerciale à l'international, sont nécessaires à différents stades du transport de la marchandise, soit pour prouver, grâce au connaissance mentionné, que la possession de la marchandise (et son usage) est réelle et que l'on peut en disposer, soit que le transfert de propriété a été réalisé. (cf.Série I- Factures et Incoterms).

Pour pallier leur absence, des garanties appelées «letters of indemnity» (L.O.I.) sont délivrées en faveur des bénéficiaires diverses par des donneurs d'ordre soit vendeur soit acheteur.

#### « L.O.I. » pour changement de destination :

Le vendeur la fournit au transporteur, émise par son banquier, afin de changer la destination finale de la marchandise, lorsque l'acheteur final de la marchandise n'a été connu que durant le voyage. A noter que ce type de «L.O.I.». n'est possible que si le bateau est entièrement affrété par le vendeur (traders ) avec les connaissances maritimes de « charte partie » (charter party BL).

#### « L.O.I. » pour paiement :

Dans le cadre de crédits documentaires émis par le banquier de l'acheteur en faveur du vendeur, il peut arriver que soit autoriser le paiement non pas contre les documents originaux représentatifs de la transaction, mais, dans l'attente de leur présentation ultérieure, contre une «L.O.I.» de paiement délivrée en faveur de la banque de l'acheteur. Le banquier du vendeur s'engage dans le texte à fournir ultérieurement les documents demandés dans le texte du crédit documentaire, afin d'obtenir immédiatement le déclenchement du paiement à l'opération.

#### « L.O.I. » pour retrait de la marchandise :

D'ordre cette fois de l'acheteur, son banquier local, peut être amené à délivrer en faveur du transporteur, cette garantie. Cette garantie nommée parfois «garantie par délivrance de la marchandise en l'absence de connaissance maritime» permet à l'acheteur de prendre ses marchandises alors qu'il ne dispose pas encore de document de transport. Le risque est significatif pour le banquier de l'acheteur, car les documents à présenter peuvent être sujet à discussion dans leur forme et dans leur fonds, ce qui serait pénalisant pour lui s'il a émis parallèlement un crédit documentaire.

## **C. Règles uniformes de la chambre de commerce internationale**

Il a été présenté la différence entre le cautionnement et la garantie sur demande (cf. 1.1. Généralités). En fait, dans le commerce international, l'utilisation majeure correspond à LA GARANTIE A PREMIERE DEMANDE, soumise au droit du pays du GARANT, mais qui est soumise simultanément à certaines REGLES pour autant que la référence à ces règles soit explicite.

Deux types de garantie à première demande sont utilisés sous l'égide de règles de la Chambre de Commerce International.

- La garantie soumise aux règles RUGD de la CCI – publication 458
- Le standby lettre de crédit régie soit par les règles RPIS 1998 – Publication 590, soit par les RUU 2007 relatifs aux crédits documentaires - Publication 600.



## D. Modes d'utilisation et profils « pays »

Le choix d'un instrument de garantie doit s'effectuer en connaissance de cause de la nature de l'engagement mais aussi en fonction de la législation du pays particulièrement pour l'émission de garanties de marché.

Il convient d'examiner selon les continents et les profils «pays» les modes de garanties utilisées.

### En Europe de l'Ouest

#### Pays concernés :

Allemagne – Autriche – Belgique – Chypre – Grande-Bretagne – Grèce – Irlande – Italie – Norvège – Pays-Bas – Portugal

Dans cette zone, les garanties directes sont le type d'instrument le plus communément utilisé.

Il faut noter cependant que, dans le cadre de Marchés Publics, les administrations peuvent réclamer des textes imposés par décrets et émis par des banques locales.

### En Europe Centrale et Orientale

#### Pays concernés :

Bulgarie – Hongrie – Pologne – République Tchèque – Roumanie – Russie – Slovaquie – Turquie

A part la Turquie, qui souhaite des conditions particulières, avec des banques locales soumises à des droits de timbres lors des émissions de garanties locales, cette zone accepte des garanties directes, voire des garanties régies par les RUGD 458 parfois.

### En Asie

#### Pays concernés :

Chine – Corée du Sud – Hong-Kong – Inde – Indonésie – Japon – Malaisie – Philippines – Singapour – Taiwan – Thaïlande – Vietnam

Dans cette zone influencée juridiquement par le droit anglo-saxon, deux types de garantie se retrouvent :

- Des garanties anglo-saxonnes du type de «bond», avec parfois des conditions particulières comme dans un pays tel que l'Inde
- Un développement de l'utilisation des «standby» lettres de crédit, tout particulièrement dans les pays commerçants de plus en plus avec les Etats-Unis, voire pour certains pays comme les Philippines, une obligation d'utiliser les SBLC.

### En Amérique du Nord

#### Pays concernés :

Canada – Cuba – Etats-Unis – Cuba

- Dans les administrations nord américaines, il est réclamé des « Surety Bonds » de type « Performance Bond » qui recouvrent l'engagement de faire et qui doivent être émises non pas par des Banques, mais par des Compagnies d'Assurance.
- Dans les opérations de commerce international classiques, les «standby» lettres de crédit sont les garanties les plus courantes.

## 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

### En Amérique Centrale et du Sud

#### Pays concernés :

Argentine – Brésil – Chili – Colombie – Costa-Rica – Mexique – Panama – Pérou – Vénézuéla

Les instruments utilisés sont similaires à ceux d'Amérique du Nord, à savoir des garanties émises par des Compagnies d'Assurances locales «les Fianzas», ou des «standby» lettres de crédit.

### En Afrique et Océan Indien

#### Pays concernés :

Afrique du Sud – Angola – Burkina Faso – Côte d'Ivoire – Djibouti – Gabon – Guinée – Ile Maurice – Madagascar – Mali – Réunion – Sénégal

Ce continent a été sous influence historique du droit anglo-saxon ou sous influence coloniale française, cela se traduit dans les modes d'utilisation des garanties et leurs rédactions réclamées.

- En Afrique de l'Ouest, plutôt francophone, les administrations publiques réclament des garanties émises par les banquiers locaux.
- En Afrique Anglophone et dans l'Océan Indien, les garanties directes sont généralement acceptées.

### Au Moyen-Orient et dans le Maghreb

#### Pays concernés :

Algérie – Bahrein – Egypte – Emirats Arabes Unis – Iran – Israël – Liban – Maroc – Qatar – Tunisie

Si dans cette zone, la plupart des garanties réclamées le sont sous forme indirecte (contre garant, garant local), l'évolution concerne la mondialisation des échanges entraîne le développement des «standby» lettres de crédit, particulièrement dans la zone du Golfe Persique influencée par les échanges pétroliers avec les pays développés.

## 2. Les crédits documentaires : la première technique réellement mondiale...

### A. Généralités sur les crédits documentaires

L'objet de ce chapitre est de fournir une introduction très technique sur l'instrument financier que représente le crédit documentaire en :

- présentant l'historique ayant conduit à l'élaboration de cet outil ainsi que les parties impliquées dans le mécanisme
- détaillant les différentes étapes du processus par un schéma général.

#### Historique et principes de base

La technique documentaire a sans doute comme ancêtre l'instrument financier nommé ACCREDITIF. Afin d'éviter les risques de perte ou de vol liés au transport de fonds par des particuliers, il y a des siècles, les banquiers lombards remettaient déjà de tels accreditifs afin que leurs clients puissent obtenir des fonds à l'étranger contre remise de l'accréditif.

Ce type de lettre d'introduction émise par des banquiers auprès de leurs correspondants usuels à

travers l'Europe pouvait mentionner les places de paiement, les montants et par sécurité une copie était adressée directement, l'original étant transporté par le voyageur.

Au 19<sup>ème</sup> siècle, ce type d'opération est apparu dans le cadre de transactions commerciales afin de permettre à un voyageur d'acquérir des marchandises destinées à être chargées puis expédiées à l'étranger.

Aujourd'hui, les crédits documentaires permettent de sécuriser et payer les « marchandises, services, et autres prestations » selon les définitions proposées par les REGLES ET USANCES UNIFORMES RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES de la CCI. Publication 600.

Les différentes formes et méthodes d'utilisation sont présentées dans ce chapitre.

Les principes de base relatifs aux crédits documentaires impliquent généralement quatre intervenants dans ce processus relatif à cet instrument qui est nommé sous forme générique :

- LETTRE DE CREDIT ou
- CREDIT DOCUMENTAIRE ou
- « STANDBY » LETTRE DE CREDIT.

Les standby LC sont détaillées du fait de leur développement récent dans le chapitre 3 de cette série.

Le terme « Lettre de Crédit » est très connu, car à l'origine du processus la banque émettrice adresse une « lettre » au bénéficiaire lui indiquant les modalités de paiement des marchandises que le bénéficiaire exportateur doit expédier.

Aujourd'hui les expressions « L/C , crédit documentaire, ou même « standby L/C » sont utilisées indifféremment par les intervenants, alors que les processus peuvent varier significativement. La « lettre » a d'ailleurs depuis longtemps été remplacée par le télex, puis par les échanges sécurisés sous SWIFT et de plus en plus via Internet sur le web.

### **Processus :**

#### La mise en place de l'engagement sécurisant la transaction

A l'étape 1, l'ACHETEUR (Importateur) et le VENDEUR (Exportateur) concluent un contrat commercial dans lequel les modalités de paiement prévoient l'ouverture du crédit documentaire.

A l'étape 2, l'ACHETEUR ( Buyer ) ou DONNEUR D'ORDRE ( Applicant), complète un formulaire ou fait sa demande d'ouverture de L/C auprès de sa banque.

Les instructions doivent comporter :

- le montant, le mode de paiement (cf. § 2.2.2.)
- les documents réclamés correspondants aux conditions souhaitées et aux termes de vente du contrat commercial.

Al'étape 3, La BANQUE EMETTRICE (Issuing Bank), après avoir examiné si le risque sur la société importatrice le permet, va ouvrir son engagement irrévocable de payer, via une BANQUE CORRESPONDANTE, en faveur du bénéficiaire.

A l'étape 4, La BANQUE CORRESPONDANTE ( Advising Bank ) qui entretient en général des relations suivies avec le banquier émetteur notifie le crédit documentaire au bénéficiaire :

- soit directement, avec dans la plupart des cas, la présentation des documents à ses caisses ;
- soit via un banquier tiers, nommé dans la L/C initiale, qui est la plupart du temps, celui de l'exportateur et qui avait été désigné pour information dans le contrat commercial à l'étape 1 ;
- soit avise le bénéficiaire en lui précisant que le crédit documentaire est « payable aux caisses de la banque émettrice » dans le pays de l'acheteur.

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

Lors de cette étape 4, le banquier correspondant pourra, à la demande du banquier émetteur et conformément aux RUU 600, ajouter sa CONFIRMATION à l'irrévocabilité du banquier émetteur.

Cette confirmation sera effective en faveur du bénéficiaire de la L/C :

- si la demande d'ajouter cette confirmation en a été faite par le banquier émetteur au banquier correspondant.
- si le banquier correspondant, ayant examiné les risques au regard du risque de « non transfert » du pays du donneur d'ordre et au regard du risque financier représenté par le banquier émetteur, accepte d'AJOUTER SA CONFIRMATION à cette L/C.

Le bénéficiaire de la L/C, (EXPORTATEUR) ayant reçu ce crédit documentaire, se trouve sécurisé financièrement à un degré qui va évoluer (fonction de l'irrévocabilité du banquier émetteur ou de la CONFIRMATION du banquier correspondant). Il contrôlera si les termes de la lettre L/C lui paraissent cohérents par rapport à ceux du contrat commercial qu'il a signé préalablement.

#### Circuit des documents relatifs à l'exportation :

A l'étape 5, les marchandises sont expédiées et remises au transporteur contre les documents représentatifs de cette exportation ( Shipping documents).

Ces documents sont présentés ensuite, y compris la facture commerciale, aux caisses du banquier correspondant nommé dans la L/C.

A l'étape 6, le banquier correspondant paie le bénéficiaire de la L/C si les documents présentent l'apparence de conformité par rapport aux termes de la L/C et si le crédit documentaire est payable à vue.

Au moment du paiement, le banquier débite le banquier émetteur du même montant et lui expédie les documents. Les conditions de remboursements entre banquiers sont le plus souvent mentionnées dans la L/C originale, et peuvent faire l'objet d'une demande de fonds auprès d'un banquier tiers.

A l'étape 7, les documents sont adressés au banquier émetteur qui, de nouveau, va les examiner pour vérifier leur conformité par rapport aux exigences initiales.

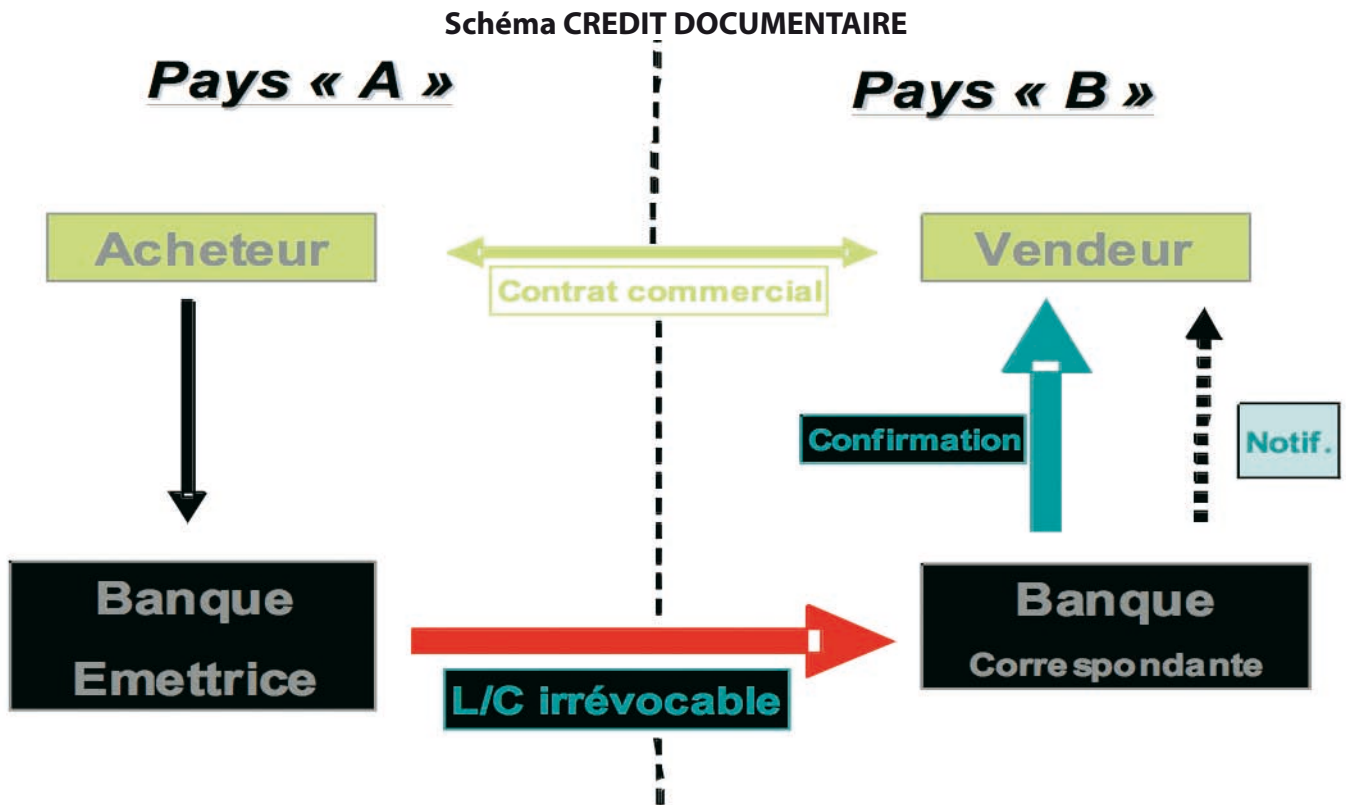
A l'étape 8, l'Acheteur reçoit les documents , et cette réception va permettre de prendre possession des marchandises au port ou à l'aéroport de destination.

Le banquier émetteur lorsqu'il aura été débité par le banquier correspondant, débitera simultanément l'acheteur dans l'attente de la réception des documents.

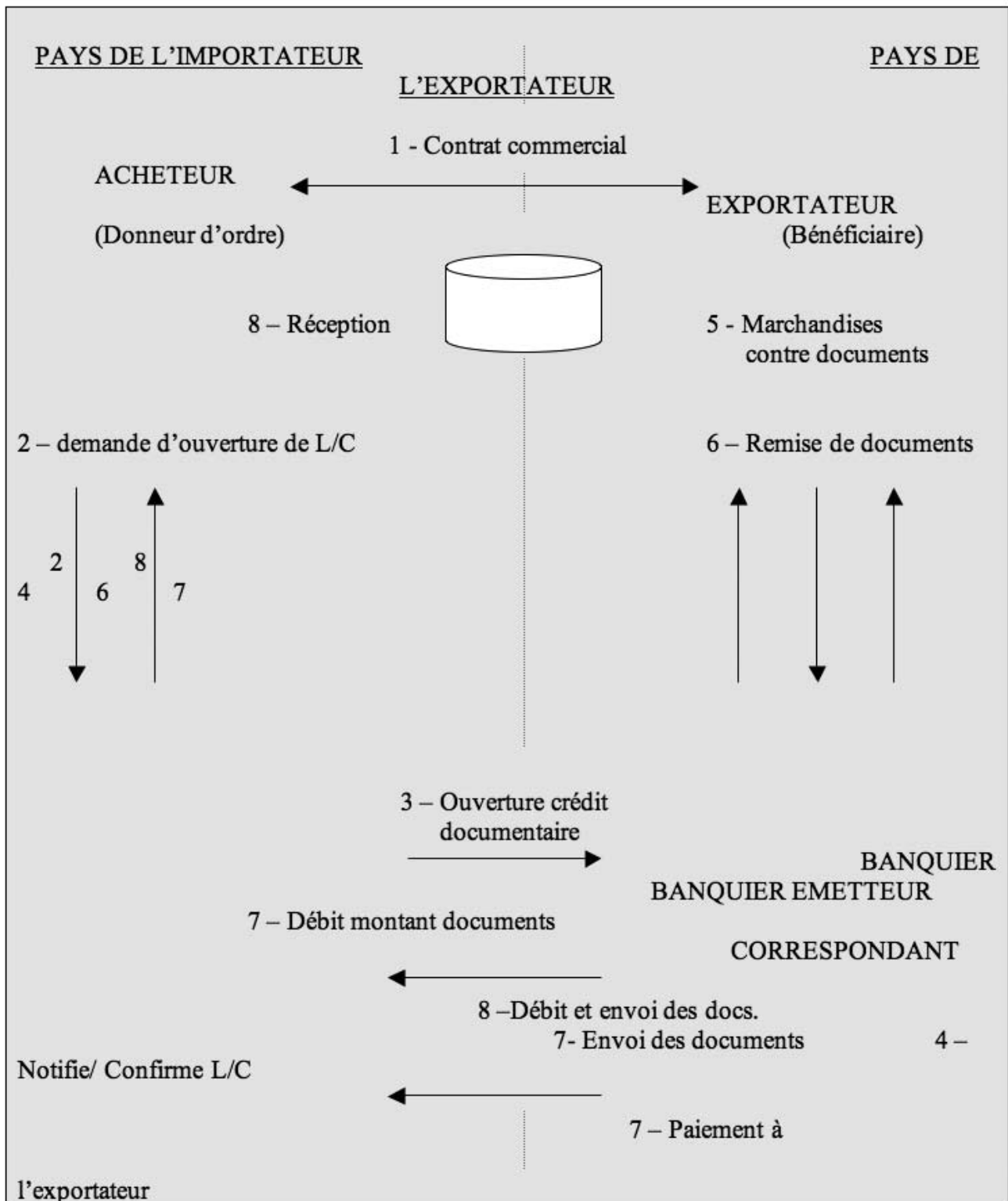
*NB : Dans le cadre d'un crédit documentaire à usance (cf. Méthodes d'utilisation), les documents conformes seront remis et le débit sera effectué ultérieurement à la banque émettrice et son donneur d'ordre.*

### Schéma général et étapes d'une opération

Le processus décrit précédemment peut être présenté sous la forme d'un schéma avec les différentes étapes mentionnées.



### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?



#### Important :

Il est fondamental de souligner à ce stade de la présentation du mécanisme, le PRINCIPLE D'AUTONOMIE du CREDIT DOCUMENTAIRE. Cette autonomie est particulièrement importante à noter par rapport au contrat commercial. Le contrat commercial est un lien juridique entre acheteur et vendeur, alors que la L/C est un lien juridique, parfaitement autonome, entre banquier émetteur et banquier correspondant, voire bénéficiaire.

Le principe est souligné dans les RUU 600.

Ce principe a été mentionné et repris de nombreuses fois :

- dans les cours de justice qui ont eu à statuer lors des procès dans des pays divers. La jurisprudence a maintes fois souligné cette indépendance de la L/C qui lie les banquiers.
  - dans les termes des crédits documentaires écrits à travers le monde et qui définissent l'engagement irrévocable du banquier émetteur par les articles correspondants des RUU 600
- Il est également possible de synthétiser, sous forme de tableau, les parties concernées et les sujets à aborder entre les intervenants.

QUI	AVEC QUI	SUJETS A EVOQUER
ACHETEUR (Importateur)	VENDEUR (Exportateur)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat commercial</li> <li>• Répartition de commissions bancaires</li> <li>• Types de crédits documentaires</li> <li>• Description de l'opération               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incoterms</li> <li>- Documents</li> <li>- Logistique</li> </ul> </li> </ul>
ACHETEUR (donneur d'ordre)	BANQUE EMETTRICE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Termes et conditions de la mise en place de la ligne de facilité</li> <li>• Instructions d'émission et texte des modifications éventuelles</li> <li>• A l'examen des documents : Si conformes ➡ Forme de paiement Si non conformes ➡ Examen et levée éventuelle des irrégularités ➡ paiement ou ➡ rejet.</li> </ul>
BANQUE EMETTRICE	BANQUE CORRESPONDANTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eventuellement discussion sur termes L/C</li> <li>• Mandat d'examen des documents aux caisses du correspondant</li> <li>• Notification ou Confirmation</li> <li>• Condition de remboursement , partage des frais et commissions.</li> </ul>
BANQUE CORRESPONDANTE (Notification ou Confirmation)	BENEFICIAIRE (Vendeur / Exportateur)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compréhension de l'opération</li> <li>• Nature de la confirmation</li> <li>• Discussion et avis des irrégularités</li> <li>• Envoi de documents sur base :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- de paiement</li> <li>- d'encaissement</li> <li>- de paiement sous réserve</li> </ul> </li> </ul>

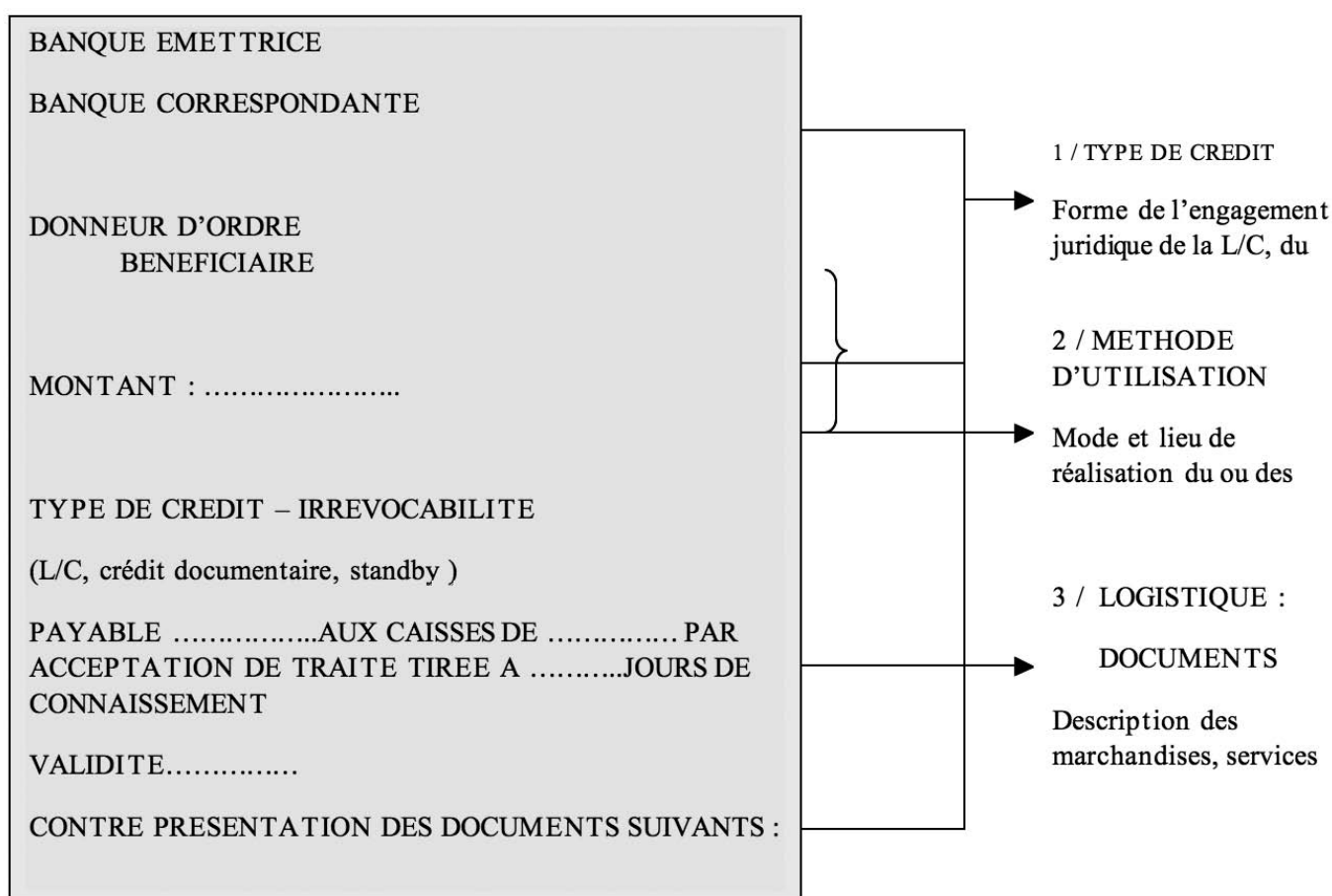


### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

#### B. caractéristiques des différents crédits documentaires

Basé sur l'évolution de la pratique, l'établissement de règles et usances uniformes relatives au fonctionnement des crédits documentaires, a permis de donner un cadre à son utilisation, tout en laissant une large part aux initiatives des intervenants afin d'adapter cet instrument financier aux diversités de paiement, aux habitudes de négociation sous diverses latitudes, à la créativité des conseils financiers.

La présentation du modèle-type de lettre de crédit peut s'effectuer en plusieurs parties distinctes détaillées dans le schéma ci-dessous.



(\*) **MODELE –TYPE** : Mention, dans cette lettre ou ce télex, adressée au bénéficiaire de la référence suivante :  
« Ce crédit documentaire est régi par les **REGLES ET USANCES UNIFORMES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES DE LA CCI 2007 – PUBLICATION 600** ».  
A noter que cette mention est facultative dans les ouvertures de LC sous forme SWIFT.

- Lors de la collecte des documents concernant l'expéditeur :
  - S'assurer que tous les services concernés (facturation, administration des ventes, assurances, transporteurs,...) rédigent de manière correcte, c'est à dire en conformité avec les termes de la lettre de crédit, les documents les concernant.
  - Coordonner la collecte rapide des documents, car le plus souvent les effets d'un retard se traduisent par un crédit en compte tardif, voire par des irrégularités entraînant une non conformité avec les termes de la lettre de crédit.
  - Vérifier la cohérence des documents entre eux.



- Au moment de l'envoi des documents conformes au banquier en charge de la vérification :
  - L'informer des personnes responsables de la conformité des documents selon les dispositions juridiques de la société exportatrice.
  - Maintenir le contact avec les vérificateurs des documents afin d'effectuer les éventuelles modifications possibles.
  - Essayer d'éviter l'envoi des documents sur base d'encaissement si des irrégularités existent, en proposant d'autoriser le banquier correspondant à téléxer au banquier émetteur la nature des irrégularités afin d'obtenir par retour son accord.
  - Contrôler le crédit en compte et le calcul des commissions afférentes au crédit documentaire concerné.

### **Types de crédit :**

#### **Irrévocabilité**

L'irrévocabilité d'un crédit documentaire est l'élément fondamental qui constitue l'engagement définitif de la banque émettrice de payer le montant indiqué pour autant que les documents conformes aient été présentés aux caisses de la banque émettrice ou de la banque correspondante dans les conditions stipulées dans la lettre de crédit.

Cette irrévocabilité ne peut être ni annulée ni modifiée sans l'accord de la banque émettrice ou celui du bénéficiaire.

#### **Notification du Crédit Documentaire**

Lorsqu'un banquier correspondant avise le bénéficiaire d'une L/C de l'irrévocabilité d'une banque émettrice, il vérifie les signataires autorisés de cette banque préalablement, ou l'authenticité (courrier, télex ou swift ). Il s'agit d'une notification de L/C.

Si la L/C est réalisable aux caisses du banquier correspondant, dans la majorité des cas, le banquier émetteur lui confie un MANDAT D'EXAMEN des documents pour son compte.

#### **Irrévocabilité et Confirmation**

La banque qui ajoute sa confirmation à l'irrévocabilité d'une banque émettrice et à sa demande, devient également engagée à payer le bénéficiaire selon les stipulations des termes du crédit. Dans ce cas, l'accord du banquier correspondant sera également demandé pour toute demande d'annulation ou de modification. Cet accord sera requis en sus de ceux de la banque émettrice et de celui du bénéficiaire.

A noter cependant sur cette notion de confirmation de crédit documentaire :

- Le banquier émetteur doit autoriser et demander au banquier correspondant d'ajouter sa confirmation, mais celui-ci peut examiner si ce type de prise de risque lui convient en regard du risque pays et financier de l'émetteur.
- L'engagement du banquier correspondant vient s'ajouter à celui du banquier émetteur, ce qui constitue une sécurité renforcée pour le bénéficiaire.
- Les modifications ultérieures demandées sur les L/C pourront être acceptées ou refusées par le banquier qui a ajouté sa confirmation.

#### **Irrévocabilité et « confirmation silencieuse »**

Un certain nombre de banquier au travers le monde, particulièrement des banques centrales (Iran, Chine,...), ont ouvert leurs L/C irrévocables sans demander aux banquiers correspondants d'ajouter leurs confirmations.

Sur le marché international, de nombreux bénéficiaires de telles lettres de crédit ont souhaité que leurs banquiers les sécurisent au regard du risque de non-transfert (cf.Série I) en ajoutant leurs « confirmations

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

silencieuses ».

Cette « confirmation silencieuse » prendra une forme juridique en conformité avec les règles de droit du pays du garant. Elle n'existe pas dans les RUU 600, mais les juristes pourront souhaiter émettre des cautions solidaires, des ducroires, qui seront des engagements du banquier correspondant du pays à payer, selon les termes de la L/C, les documents conformes.

Cet engagement est « silencieux » vis-à-vis du banquier émetteur.

Celui-ci n'est pas avisé de cette forme d'engagement que la banque correspondante adresse au bénéficiaire, après avoir examiné ses risques financiers (pays, banque), et même ses risques techniques relatifs à la vérification des documents.

#### **Méthodes de réalisation :**

Un crédit documentaire doit spécifier un lieu et une date de validité pour la présentation des documents.

Les principes guidant les relations entre importateur et exportateur, permettent dans la majorité des cas, la possibilité pour le bénéficiaire de réunir et faire établir l'ensemble des documents dans son pays (pays de l'exportation) et de les présenter pour paiement aux caisses du banquier correspondant. Ce banquier correspondant a généralement reçu mandat de la banque émettrice d'examiner leur conformité.

D'autres cas, plus spécifiques, peuvent exister (cf. 2L/C par négociation)

La date de validité d'un crédit documentaire est la date ultime de présentation possible des documents au lieu spécifié dans les termes du crédit.

#### **Paiement à vue (SIGHT PAYMENT)**

Cette méthode de paiement signifie que le banquier devra effectuer le règlement des documents dès qu'il les aura « vus » et reconnus conformes.

#### **IMPORTANT :**

- A noter que chaque banquier, selon les RUU 600, a une période de 5 jours ouvrés pour examiner les documents après leur présentation.
- Le banquier correspondant effectue le règlement au bénéficiaire après avoir été remboursé par le banquier émetteur. Le plus souvent les conditions de remboursement sont spécifiées dans les clauses entre banquiers décrites dans le crédit documentaire.  
Elles peuvent varier de plusieurs jours selon les habitudes du pays.

#### **Paiements à usance**

L'usance correspondant aux habitudes de paiement à terme, selon les types d'activités, selon les secteurs économiques, selon les produits... ; il existe dans les pratiques relatives aux crédits documentaires, deux modes de réalisation de paiements à usance :

#### **PAIEMENT DIFFERE (DEFERRED PAYMENT) :**

Les conditions de réalisation d'un crédit documentaire par paiement différé entraînent que :

- le paiement n'est pas immédiat
- le paiement s'effectue à une date ultérieure, selon les termes spécifiés dans le crédit
- une traite n'est pas requise au moment de la présentation des documents.

### ACCEPTATION (BY ACCEPTANCE)

Les conditions de réalisation d'un crédit documentaire par acceptation sont :

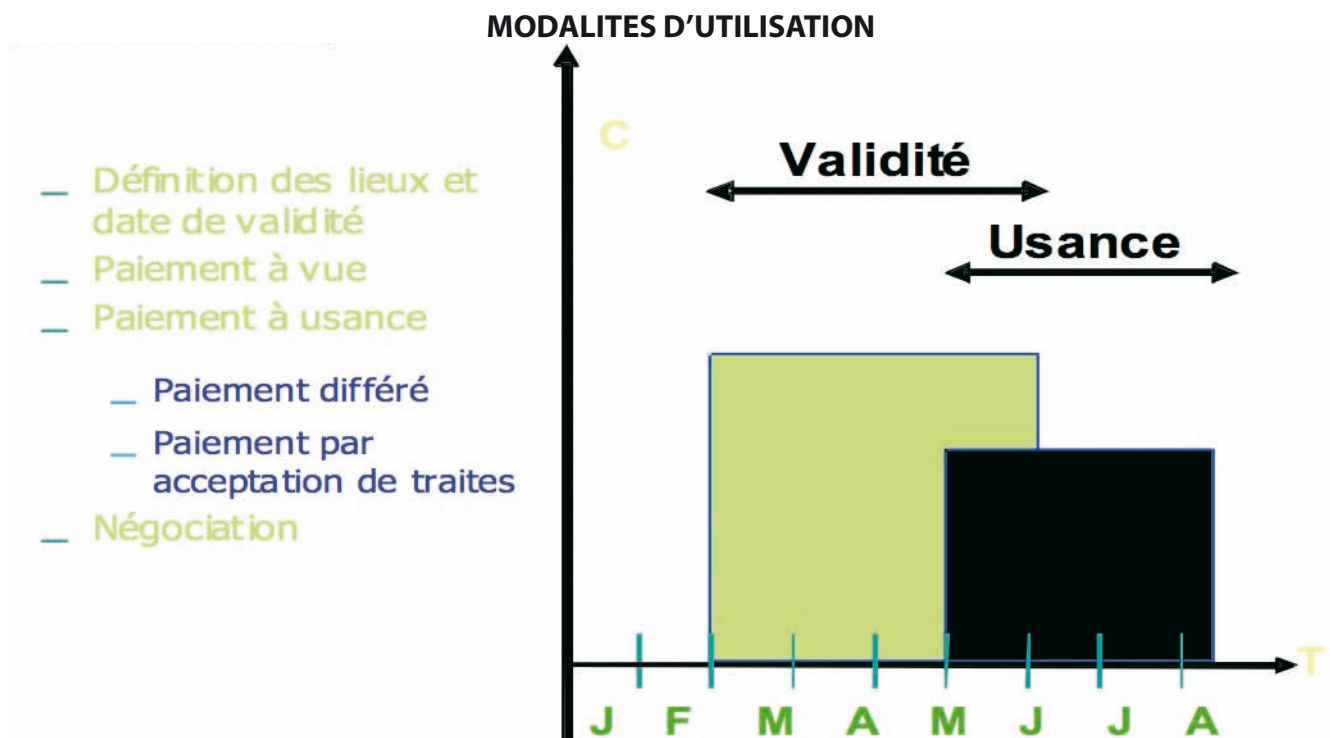
- le paiement n'est pas immédiat
- la présentation d'une traite à une échéance ultérieure, selon les termes spécifiés dans le crédit
- le paiement doit s'effectuer à l'échéance de la traite

**IMPORTANT :** L'acceptation de la traite est faite :

- par le banquier correspondant, si la L/C est confirmée par celui-ci,
- par le banquier émetteur si la L/C est seulement notifiée par le correspondant.

L'acceptation sur une traite signifie implicitement que le bénéficiaire a toute latitude à obtenir un financement par un banquier de son choix qui, après avoir examiné les risques sur l'opération, pourra escompter cette traite.

Le schéma, permettant de synthétiser le mode de réalisation par usance est le suivant :



Dans cet exemple, il est supposé :

- que la validité de présentation des documents est à fin juin,
- que les documents conformes sont présentés un mois avant la date de validité, pour un montant inférieur à celui de la L/C initiale.
- que l'usance de la L/C soit à terme de 4 mois (120 jours). Cette usance pourrait exister mais généralement les périodes de paiement différé ou d'acceptation de traite, débutent à partir de la date d'expédition ou de chargement des marchandises constatées sur le document de transport.

Ce schéma sera particulièrement utile pour la compréhension et le calcul des commissions afférentes à une émission de la L/C, avec éventuellement une confirmation de crédit documentaire relayée par la

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

commission d'engagement sur l'usage.

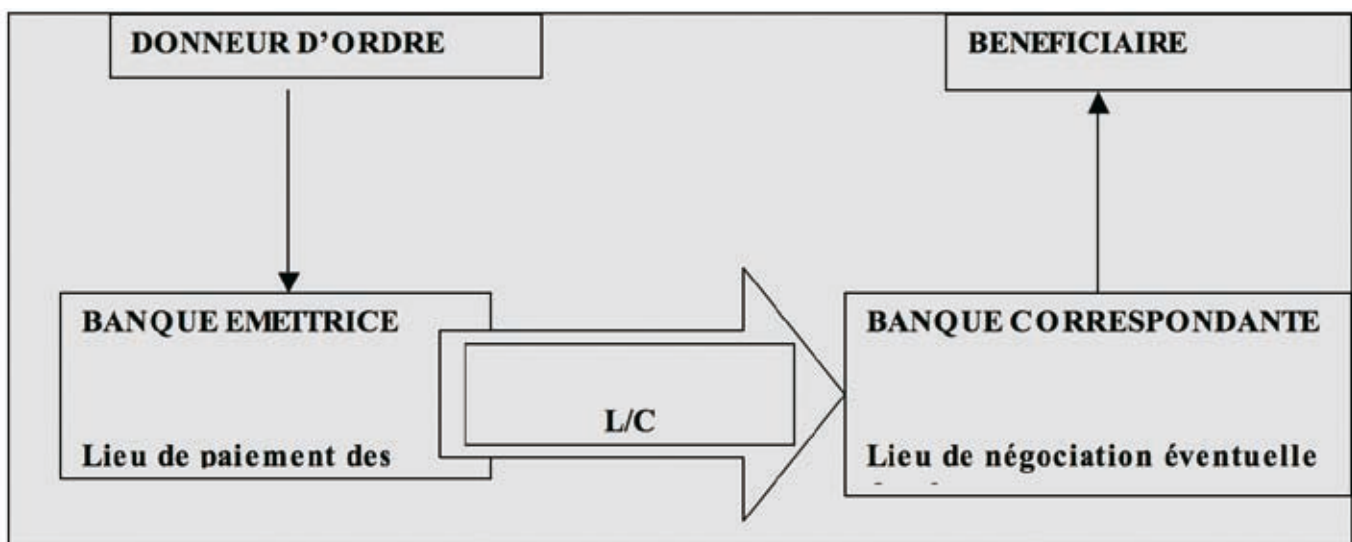
#### **Paiement par négociation (BY NEGOCIATION)**

Historiquement le terme LETTRE DE CREDIT était utilisée pour ces types de crédit.

La particularité étant alors le lieu de paiement désigné par la banque émettrice qui, le plus souvent, stipulait que :

- les documents conformes seraient payés, selon l'échéance prévue (vue ou usage) à ses propres caisses, généralement dans le pays de l'importateur.
- la banque correspondante avait la possibilité de « négocier » les documents (c'est-à-dire « les acheter »)

#### **Schéma :**



Un tel crédit indique :

- si une seule banque correspondante peut le négocier (Restricted Negotiation)
- si cette L/C est librement négociable par toute banque dans la ville ou le pays du bénéficiaire (Unrestricted Negotiation)

La négociation des documents est sujette au bon vouloir du banquier correspondant qui, s'il le désire, paiera la valeur du montant des documents sous déduction d'une commission qui variera selon divers critères : banque et pays émetteur, durée de courrier pour l'envoi des documents, taux d'intérêt de la devise...

Cela correspond financièrement à une forme d'escompte.

**IMPORTANT :** Il faut cependant distinguer :

- les L/C non confirmées, pour lesquelles les banques négociatrices effectueront cette négociation AVEC RECOURS (with recourse)
- les L/C confirmées, pour lesquelles les banques confirmatrices s'engageront, à présentation des documents conformes, à les négocier SANS RECOURS (without recourse)

Un crédit par négociation peut exiger, selon les termes à l'émission, la présentation d'une traite à vue ou une acceptation d'une traite à usage.

**ATTENTION :** Si certains pays poursuivent l'utilisation de telles lettres de crédit par négociation selon la version originale : paiement des documents aux caisses de la banque émettrice et négociation aux caisses d'une banque correspondante dans le pays du bénéficiaire (Chine, Hong-Kong,...), d'autres ont modifié le processus.

Il est courant dans la pratique (particulièrement pour certaines lettres de crédit émises par les Etats-Unis), de recevoir des « Lettres de Crédit Négociables » aux caisses d'un banquier correspondant, mais les conditions de remboursement entre banquiers stipulent « A réception des documents conformes aux caisses du correspondant, et après avis télex à la banque émettrice, le paiement sera effectué par transfert télex ».

Dans ce cas, la L/C négociable est devenue un crédit documentaire usuel avec mandant donné au correspondant d'examiner l'apparence de conformité des documents.

### Présentation et examen des documents :

#### Logistique et responsabilité

La présentation des documents conformes au texte du crédit documentaire suppose de la part du secteur Administration des Ventes de l'entreprise exportatrice, une coordination importante avec la logistique de la société :

- Au moment de l'élaboration du contrat commercial :
  - pour s'assurer que les documents seront possibles à établir par la société et cohérents avec les conditions de ventes.
  - que les différents prestataires de services : transporteurs, assureurs, inspecteurs divers... pourront suivre le planning de production et d'expédition.
- Au moment de la réception de la L/C (confirmation/notification L/C)
  - pour vérifier que ses termes et ses conditions sont en adéquation avec ceux définis dans le contrat commercial (en cas de problèmes demander immédiatement une modification (Amendment))
  - pour informer les différents prestataires de services et le secteur de Production de la société des conditions souhaitées par le donneur d'ordre (date et lieu d'expédition, destination ...)

La forme de ces conditions prend le plus souvent la forme suivante dans la L/C :

	- Description de la marchandise des services ou prestations - Prix unitaire – Quantité
Documents	<ul style="list-style-type: none"><li>• Facture commerciale</li><li>• Certificat de qualité</li><li>• Certificat de quantité</li><li>• Certificat d'origine</li><li>• Certificat d'assurance couvrant 110 % de la valeur</li><li>• Jeu complet de connaissance maritime mentionnant « fret payé »</li></ul>
CIF Port de Destination	Expédition au plus tard le ..... du port de .....

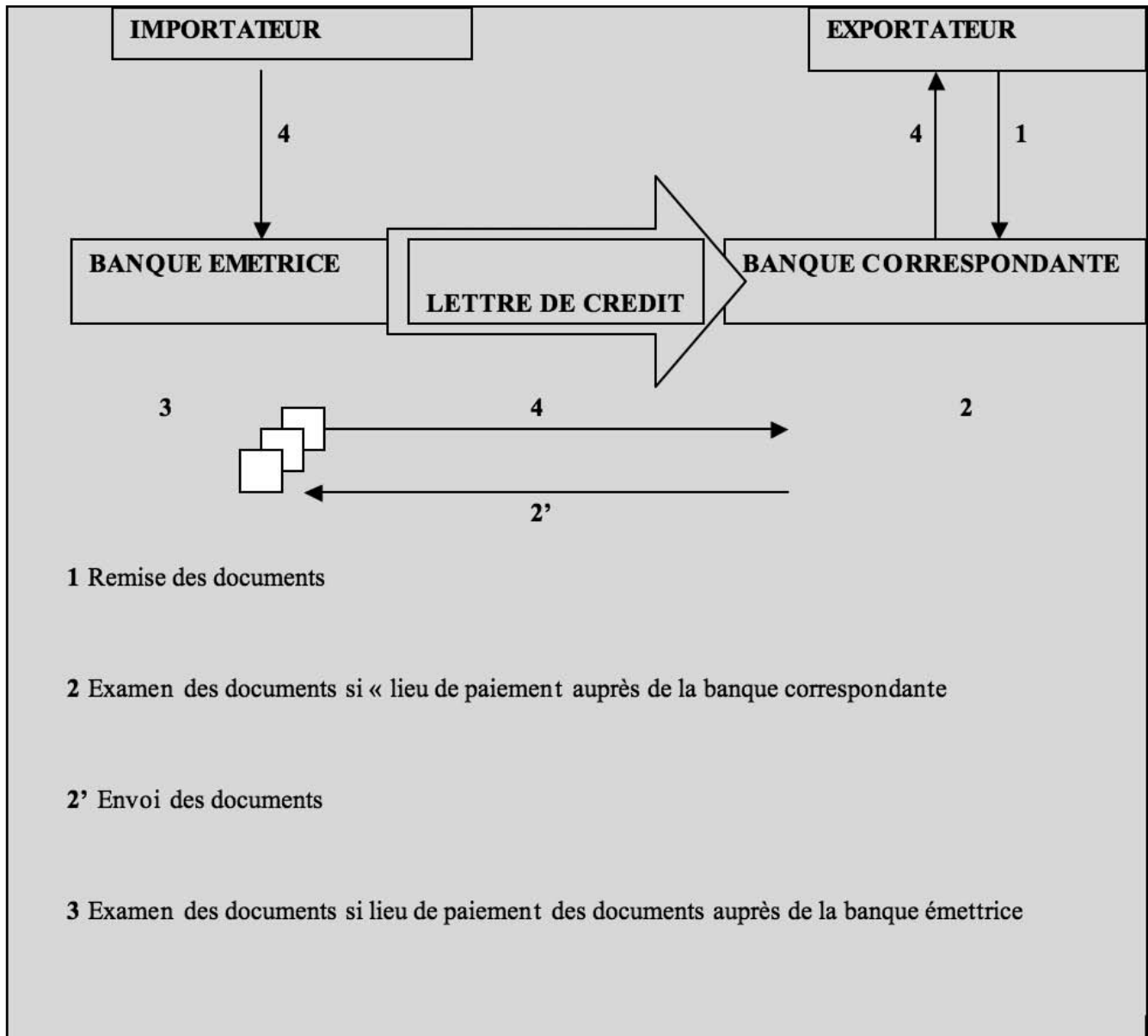
### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

#### Schémas et Principes

Lors de la remise des documents, et après examen attentif de la part des responsables de la société exportatrice, il convient :

- de vérifier le «lieu de Paiement» des documents.

#### Schéma de paiement des documents :



### C. Diversité des formes de lettres de crédit

La nature de certaines opérations de commerce international a entraîné dans les techniques financières, l'opération de crédits documentaires spécifiques dont certains termes ont été introduits dans les Règles et Usances Uniformes, ou d'autres termes utilisés couramment mais qui nécessitent une définition et une explication lors de la mise en place des opérations.

A titre d'exemple :

- Dans le négoce international, qui va consister à acheter des marchandises dans un pays (importation) puis de les revendre dans un autre pays (exportation) en utilisant les crédits documentaires, sont apparus :
  - Les lettres de crédit mentionnées «transférables», termes et modes d'utilisation explicités dans les RUU
  - Les lettres de crédit «adossées» qui vont correspondre à une technique non définie dans les RUU  
Exemple : Si un négociant «trader» achète des marchandises à un vendeur initial (VI) pour un montant de 100 000 euros et qu'il revend ces mêmes biens, sans aucune transformation, pour un prix de 140 000 euros à un acheteur final (AF), il négociera dans les deux contrats commerciaux.
    - soit la réception d'un crédit documentaire dit «transférable» émis par le banquier de AF, et le « transfert » de ce crédit documentaire, après déduction de sa marge, auprès du banquier de VI.
    - soit la réception d'un «crédit maître» en a faveur de 140 000 euros et l'émission auprès de son banquier d'un «crédit documentaire adossé» de 100 000 euros.
- Dans les secteurs industriels, commerciaux ou dans le secteur des Assurances sont apparues des termes tels que «revolving» pour des transactions répétitives ou régulières, ou tel que «evergreen» dans des opérations pluri-annuelles, ou des crédits documentaires à «red clause».
- Il a lieu d'explicitier les modes d'utilisation couramment employés.

### **Lettres de crédit transférables**

- Le processus correspond au traitement d'une opération par un crédit documentaire «transférable» sera le suivant :

1) Le «trader» et l'acheteur final vont conclure un contrat commercial et vont prévoir le banquier de l'acheteur qui doit émettre un crédit dit « transférable », avec les spécificités opérationnelles permettant une gestion des documents efficaces (périodes, documents de transport avec mentions particulières...)

2) L'acheteur (AF) demande à sa banque d'émettre ce type de crédit et celui-ci l'ouvre et le rend «transférable» aux caisses du banquier du «trader».

3) Après avoir été avisé de la réception de cette lettre de crédit, le «trader» demande à son banquier de la transférer en faveur du vendeur initial (VI), en le rendant payable pour un montant moindre.

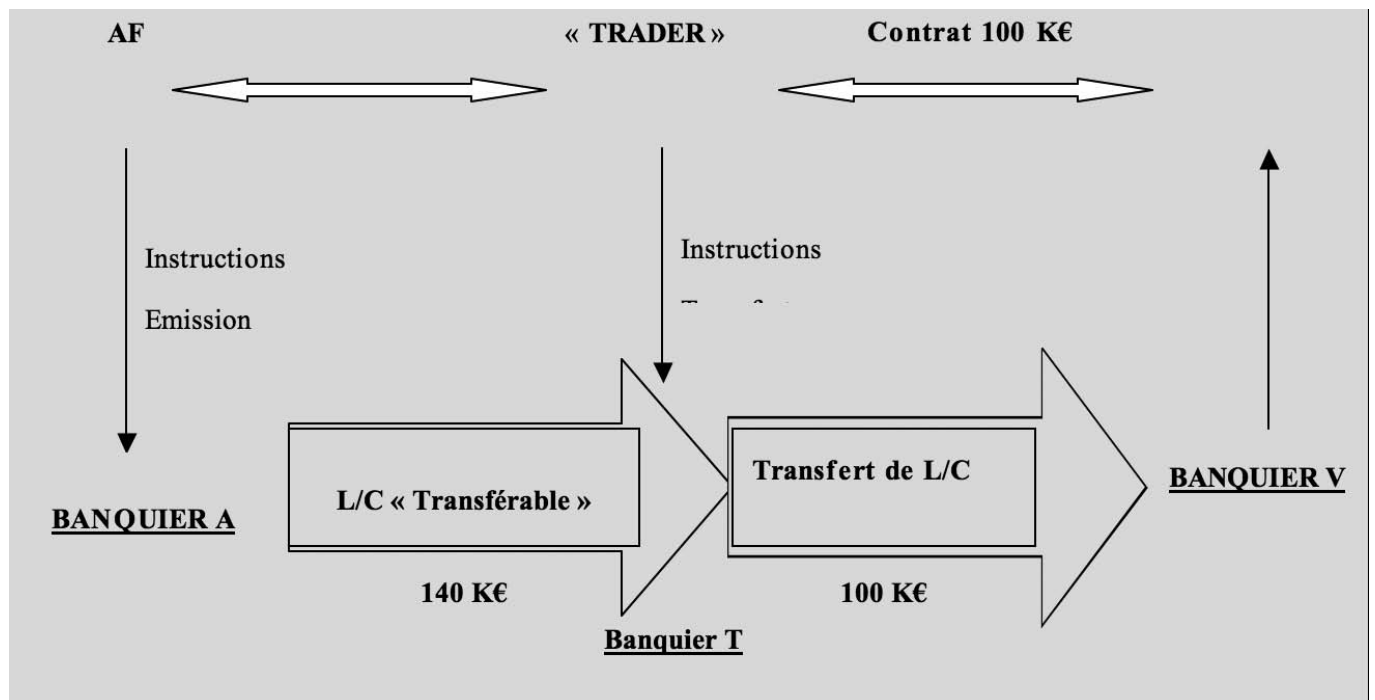
4) Le bénéficiaire final (VI) charge les marchandises, collecte les documents et les présente en conformité à sa banque qui paiera selon les termes de crédit et les adresse à la banque du «trader».

5) Après réception des documents, la banque «transférante» du «trader» demande les changements de la facture du VF sur le «trader», pour la remplacer par la facture du «trader» sur l'acheteur (AI) et présente l'ensemble des documents au banquier émetteur de cet acheteur pour paiement.



### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

#### Schéma Crédit Documentaire « transférable » : Contrat 140 K€



A noter cependant :

- Le principe général des «transferts» de lettres de crédit est qu'un seul document, c'est à dire la facture commerciale soit échangée afin de permettre à l'intermédiaire de prendre son bénéfice.
- Les seuls changements possibles concernent :
  - le montant du crédit
  - les éventuels prix unitaires
  - la date de validité de la lettre de crédit
  - la période d'expédition
- Cette notion de «transfert» sera importante lors de l'examen du risque (Cf. Série IV - Analyse financière), car elle permet au banquier intermédiaire de se sécuriser sur une défaillance financière du «trader», point fondamental pour mener à bien une telle transaction.

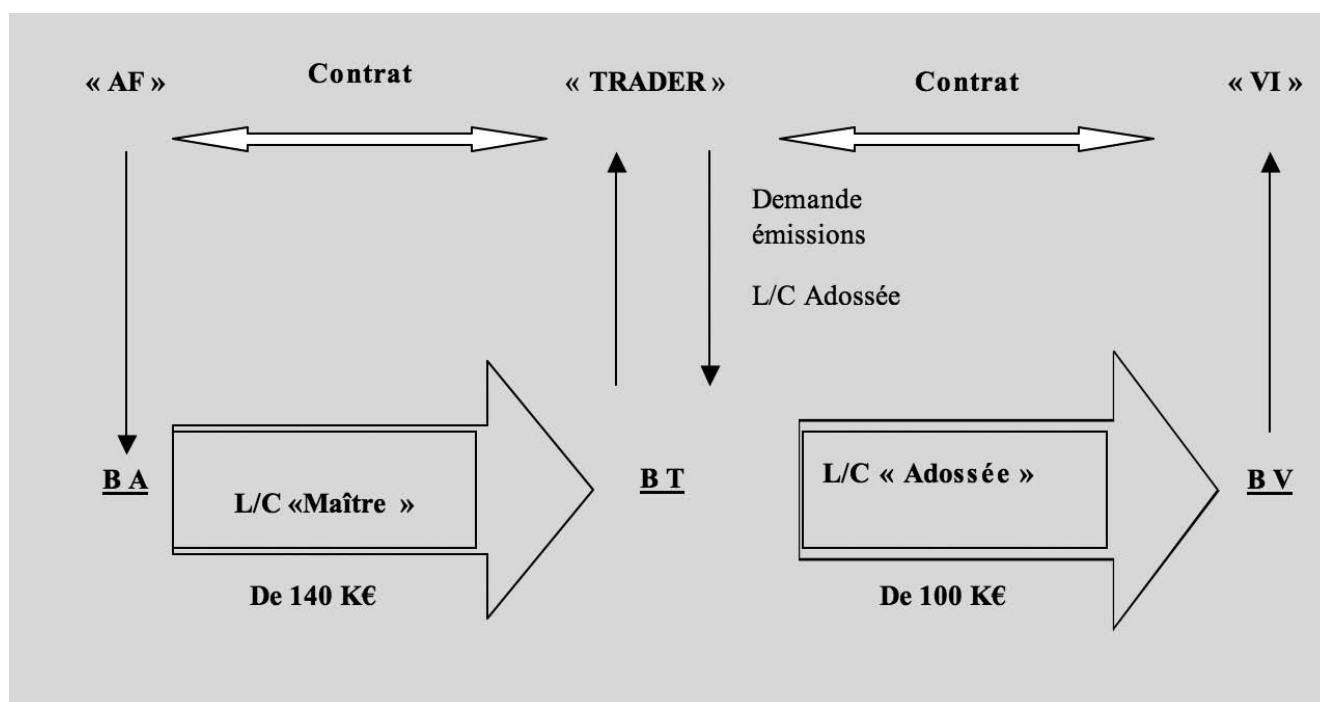
#### Crédits documentaires « ADOSESSES »

Il peut arriver que la condition d'une des transactions d'achat ou de revente, ne puissent se valider pour l'émission d'une lettre de crédit transférable. Dans ce cas, le négociant «trader» devra essayer de réaliser son opération aux moyens de lettres de crédit «adossées».

- Le processus devra être le suivant :
  - Si le «trader» demande à son banquier T, d'acheter en faveur du VI la marchandise pour 100 K€, celui-ci pourra avoir une évaluation négative du risque de revente et juger que le risque financier est trop important.
  - En revanche, si le «trader» demande à son acheteur AF de faire ouvrir en sa faveur un crédit documentaire de 140 K€, il pourra demander que ce crédit documentaire «maître» serve de modèle et garantir le banquier T pour lui permettre d'ouvrir de manière «adossée», c'est à dire en s'inspirant des conditions du crédit «maître» en faveur du vendeur initial.



### Schéma des Crédits Documentaires « Adossés » : (« back to back » transactions)



A noter que :

- Le banquier T devra s'assurer que :
  - le plus grand soin soit pris afin que les conditions d'émission et de réalisation du crédit «adossé» lui permettent, après changement de facture, d'être également payé dans le cadre du crédit « maître ».
  - les documents sont l'exact reflet de crédit initial dans leur descriptions et références éventuelles spécifiques.
  - les conditions de réalisations n'entraînent pas de problèmes ultérieurs.
- Lors de l'analyse des risques , il sera mis en évidence, les difficultés pouvant survenir sur ce type de transactions, ou à contrario du crédit documentaire «transférable», la nature d'indépendance entre les deux crédits «maître» et «adossé», peut entraîner l'obligation de payer de la part du banquier de l'intermédiaire, alors qu'il se retrouve en difficultés pour être réglé dans le cadre de la lettre de crédit « maître ».

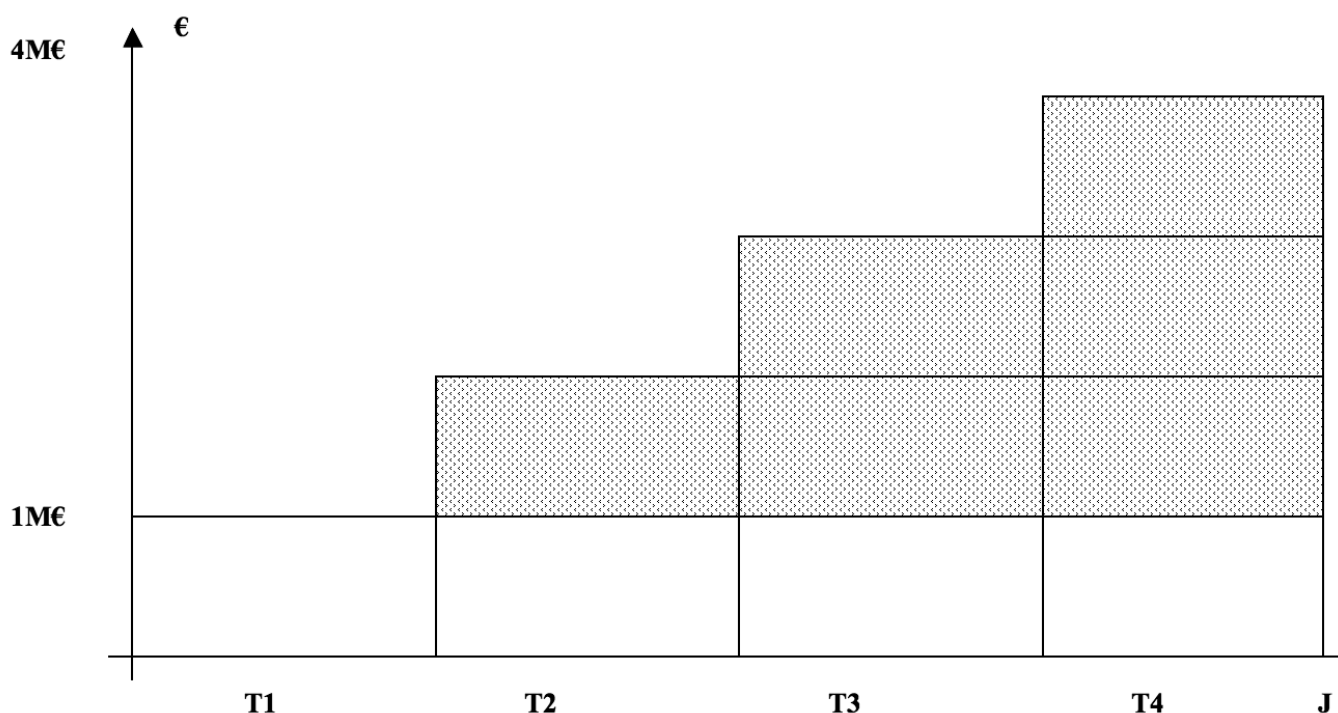
#### **Lettre de crédit « REVOLVING »**

- Lorsque des parties à des transactions commerciales ont de longues relations établies, et une expérience réussie relative à des expéditions récurrentes, il peut arriver qu'ils souhaitent établir des transactions sous forme de crédits documentaires «revolving».
- Cette notion de «revolving» correspond à une «remise en vigueur» automatique, pour un montant ou une période donnée.

A titre d'exemple, si des expéditions sont prévues trimestriellement pour un million d'euro par trimestre, la lettre de crédit pourra être «revolving», trois fois trimestriellement à hauteur de 1.000.000 €.

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

Schéma du Crédit Documentaire « REVOLVING »:



A noter que :

- La remise en vigueur correspond à un nombre de fois et à une période déterminée (dans l'exemple : trois fois pour un trimestre).
- Cette remise en vigueur peut être de deux natures : cumulative ou non cumulative.
  - « Revolving » cumulatif : signifie qu'une tranche non utilisée pourra se reporter sur la tranche suivante. Dans l'exemple le bénéficiaire aurait pu à la limite «tirer» le crédit documentaire au dernier trimestre pour 4 millions d'euros.
  - « Revolving » non cumulatif : signifie que le tirage éventuel doit s'effectuer au cours du trimestre concerné.
- Certains crédits documentaires peuvent prévoir une condition spécifique indiquant un montant maximum cumulé ne correspondant pas forcément au montant trimestriel. Par exemple, par rapport à la transaction ci-dessus mentionnée «le tirage sera autorisé sous forme cumulative à hauteur de 2,5 millions d'euros maximum».
- Cette spécificité de «revolving» sera utilisée de manière plus répandue dans les «standby» lettres de crédit, car les parties en présence se connaissent mieux et réduisent l'importance de la vérification documentaire, pour s'intéresser davantage à la notion de garantie financière.

#### Lettres de crédit « EVERGREEN »

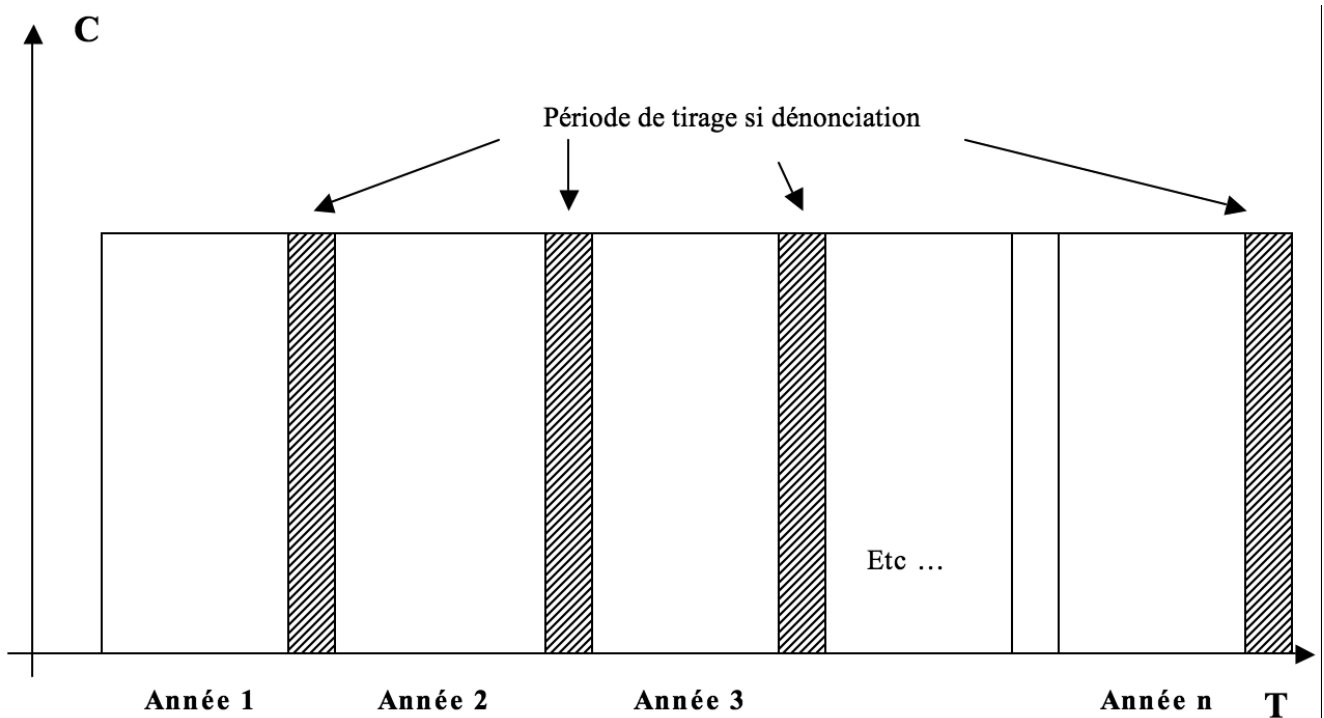
- Dans le cadre d'opérations financières pluri-annuelles sont apparues sur les marchés internationaux des garanties utilisant la technique des crédits documentaires, pour se couvrir de manière particulière.

Il s'agira pour le bénéficiaire et le donneur d'ordre de prévoir des lettres de crédit renouvelables annuellement, et une remise en vigueur automatique si aucune dénonciation n'est faite par l'une des parties.

Cette notion d'«Evergreen» correspond à «Toujours en vigueur», c'est à dire toujours opérationnelle sauf dénonciation.

- La dénonciation : Si l'une des parties prenante à l'opération : donneur d'ordre, banquier émetteur, banquier confirmant, voire bénéficiaire, dénonce la lettre de crédit, celle-ci ne sera plus en vigueur l'année suivante.

### Schéma lettre de crédit « EVERGREEN »



- Dans les termes de la lettre de crédit une date multiple (par exemple à fin novembre de chaque année) sera prévue pour permettre :
  - La dénonciation et la non remise en vigueur l'année suivante
  - Le tirage éventuel des montants dus (durant le mois de décembre)
- Ce type d'opération est courante dans le domaine des Assurances et des Assurances Internationales sous forme de «Standby L/C Evergreen».

### Crédits documentaires a « RED CLAUSE »

- Ce type de crédits documentaires sera étudié plus particulièrement dans les financements et les préfinancements.  
Il est utilisé pour procurer à l'exportateur, un moyen de se financer préalablement à l'expédition des marchandises.  
De manière pratique, les lettres de crédit à «Red Clause» ont été utilisées ou s'utilisent lors de campagne spécifiquement pour certains matières premières : café, laine, cacao, voire pétrole.
- La clause spécifique, écrite initialement en rouge dans les termes de la lettre de crédit, permet à la demande expresse du donneur d'ordre de prévoir des avances en trésorerie au bénéficiaire.
- Les avances lui permettront de mener sa campagne (collecte, prospection), de stocker les marchandises ...etc
- Lors de l'expédition finale des marchandises, les documents présentés seront payés sous déduction des avances effectuées (de l'ordre de 10 % à 40 % du montant).
- A noter :
  - que les avances peuvent être faites par le banquier correspondant ou le banquier, sous la

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

responsabilité totale ou partielle du donneur d'ordre en fonction des accords avec le banquier émetteur.

- qu'une avance complémentaire pour s'effectuer au fur et à mesure d'un stockage des matières premières dans le pays de l'exportateur. Ce stockage peut être fait dans des magasins généraux au nom du banquier, du donneur d'ordre ou du donneur d'ordre lui-même, mais dans le pays de l'exportateur, ce qui signifie qu'un risque souverain subsiste.

#### D. LES RUU 600

Les règles et usances relatives aux crédits documentaires sont révisées environ toutes les décennies. Ces révisions, sous l'égide de la Chambre de commerce internationale et ses comités d'experts nationaux, tiennent ainsi compte de l'évolution des moyens de transport et des documents relatifs à ces expéditions, mais aussi et surtout des avis des intervenants (acheteurs, vendeurs, banquiers, assureurs, transporteurs) à la lueur des comptes rendus des commissions d'arbitrage.

L'objectif est donc de fiabiliser ce moyen de paiement et de sécurisation, en diminuant substantiellement le nombre d'irrégularités constatées sur les documents, ce qui concourt à la fluidité des paiements.

La dernière révision vient d'être effectuée et la mise en pratique de ces règles aura lieu le 1er juillet 2007 dans le monde entier, sous l'égide de la CCI et des règles de la publication n° 600.

##### Les principaux changements

- Alors que les RUU 500 en usage depuis 1993 contenaient 49 articles, l'effort de simplification et de clarté des comités nationaux a permis une rédaction des RUU 600 en 39 articles seulement.
- L'article 2 sur « les définitions », permet d'apporter des précisions sur certains événements, sur les participants ou sur quelques termes en particulier.  
« Honoré » peut signifier plusieurs modes d'utilisation : le paiement à vue, l'engagement sur un paiement différé et le paiement différé, l'acceptation d'une traite tirée par le bénéficiaire et le paiement à terme de cette traite si la réalisation est prévue ainsi. La « Négociation » signifie l'« achat » par un banquier autre que l'émetteur de la L/C, de la traite ou des documents conformes demandés. Cet achat s'effectue sous forme d'avances ou d'agrément sur l'avance de fonds avant la date de remboursement effective de la part du banquier émetteur.
- Les articles 2 – 7 – 8 – 9 – 12 précisent le rôle des banquiers.
- Les documents font l'objet d'articles spécifiques relatifs :
  - aux examens de leur conformité,
  - à l'avis de rejet
  - à la description des documents de transport

##### L'examen des documents

- La période d'examen de la conformité des documents est réduite à 5 jours ouvrés alors qu'elle était de 7 jours ouvrés précédemment.
- Après cette période, le banquier en charge de l'examen (correspondant ou banquier émetteur) ne peut plus soulever d'irrégularités.

##### L'avis de rejet

Cet avis doit mentionner, si des irrégularités existent, que les documents sont tenus à la disposition de la banque présentatrice mais, si le donneur d'ordre (acheteur) lève les irrégularités, les documents lui sont délivrés.

## Les documents de transport

### Le document de transport multimodal – Article 19

La description de ce document dans sa forme de présentation rappelle (cf. série I) qu'il couvre au moins 2 modes différents de transport. A noter, dans les transactions de commerce international, l'accroissement des utilisations de ce type de document.

### Le connaissance de « Charte Partie » – Article 22

Sur ce document il est spécifié que le nom du transporteur ou de l'armateur, propriétaire du navire, doit être mentionné, même si le nom du capitaine n'est pas apparent.

Quand un agent signe ce document d'ordre du capitaine, du transporteur ou de l'armateur propriétaire du navire, il doit faire apparaître clairement sa fonction d'agent.

Les RUU 600 autorisent, au lieu de la désignation d'un port de déchargement, la désignation d'une zone géographique (sud de la France par exemple). Cela permet aux « traders » à l'international de vendre leurs marchandises durant le voyage et de les faire décharger au lieu désigné en dernière minute par l'acheteur.

### La lettre de transport aérien – Article 23

Du fait que la LTA n'est ni un document endossable ni un titre de propriété de la marchandise, il convient de ne pas établir ce document « à ordre » ou « à ordre d'une personne dénommée », mais directement au nom du destinataire.

La désignation des noms de code IATA des ports de destination est autorisée (par exemple CDG Airport au lieu de Charles de Gaulle).

La notion de transfert de crédit – Article 38 – précise que le second bénéficiaire doit présenter, ou faire présenter, les documents au banquier qui a effectué le transfert.

Les « Standby » lettres de crédit peuvent être régies par les RUU 2007 – publication 600, ce qui va donner l'avantage aux intervenants de pouvoir choisir les règles de références (RUU ou RPIS) .

## 3. Les lettres de crédit « standby » : un réel développement grâce à la mondialisation des échanges

### A. Généralités sur la lettre de crédit « standby »

Bien que développé dans des transactions relatives au commerce international, l'utilisation de l'instrument financier, que représente la lettre de crédit « standby », reste méconnue des intervenants dans de larges zones géographiques du globe.

Ce type d'engagement par signature représente cependant une part significative des encours des grandes banques internationales, suite à leurs émissions à la demande des exportateurs et des importateurs, pour couvrir la sécurisation de leurs transactions.

Il convient donc de bien connaître cet instrument et de le situer :

- **sur le plan historique** : car depuis sa naissance et son application initiale, son adaptabilité lui a permis de répondre à de multiples formes d'utilisation.

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

- sur le plan juridique : car ses règles du jeu peuvent être choisies parmi plusieurs textes de référence de la Chambre de Commerce International.
- sur le plan documentaire : car à priori, cet instrument ne se distingue guère du crédit documentaire, mais la nature des documents à présenter apparaît clairement différente aux praticiens.

#### Historique

Cette forme de la lettre de crédit « standby » au titre de garantie a été utilisée dès 1879 aux Etats-Unis lorsqu'une loi fédérale, interdisant aux banques d'émettre toutes cautions ou garanties, a été mise en place.

Seul le secteur des Compagnies d'Assurances, ayant à cette époque la responsabilité d'émettre les formes de garantie, le secteur bancaire américain a trouvé un palliatif à cette interdiction, en émettant uniquement des engagements sous leur signature, régis par les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Dans ce cadre initial, la nature de l'opération a consisté à offrir une assurance financière au bénéficiaire de la SBLC en cas de non performance de la part de l'exportateur. Cette forme de SBLC s'apparente donc à un moyen d'indemnisation pour tous les types de garanties de marché dans ses débuts.

Après ce développement initial, même pour les opérations d'importations classiques, le crédit documentaire également a également été remplacé ponctuellement par des SBLC pour, cette fois, sécuriser le paiement à l'exportateur, lors des décennies précédant le vingtième siècle.

Après avoir codifié cet instrument financier en le faisant entrer dans le corps des règles et usances relatives aux crédits documentaires, son développement croissant a entraîné :

- Son maintien dans toutes les révisions des RUU lors des publications des années 1984, 1993 et récemment en 2007.
- L'élaboration en parallèle, de règles et pratiques relatives aux « Standby » lettres de crédit, qui ont fait l'objet d'une publication en 1998, et peuvent faire l'objet du choix de référence par certains praticiens

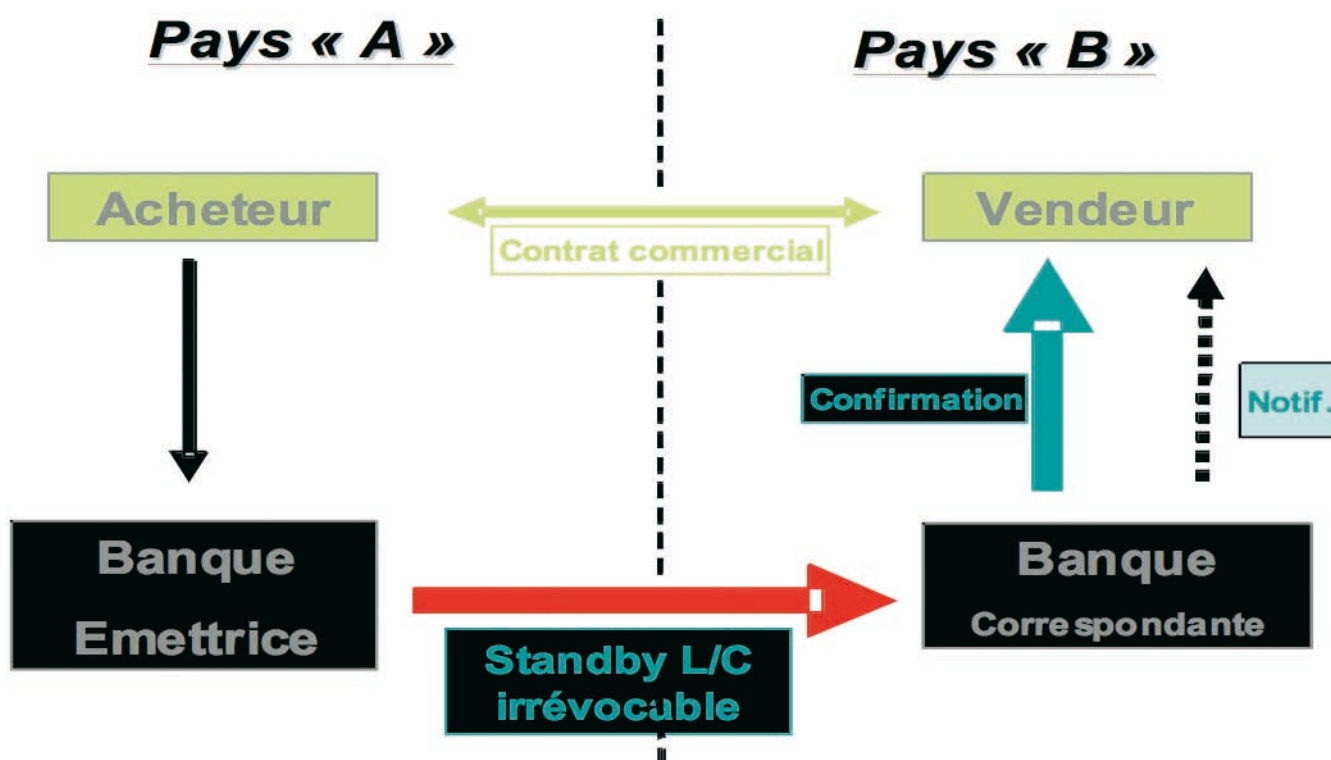
#### Formes principales d'utilisation

##### Au titre de garanties internationales

Initialement, la lettre de crédit « standby » a été créée pour couvrir ces types de garanties. Dans ce cadre, la nature de l'opération consiste à offrir une sécurité financière au bénéficiaire en cas de non-performance ou de non-réalisation de ses obligations de la part de l'exportateur.

A contrario des opérations classiques de crédits documentaires, le banquier émetteur agit pour compte du vendeur et le bénéficiaire est l'acheteur.

## Schéma de mise en place d'une « Standby » par l'exportateur



Il a été admis par la communauté internationale que ces lettres de crédit « Standby » n'ont pas à être incorporées dans les Règles Relatives aux Garanties de la CCI (Publication 458) ; bien que d'un point de vue économique, elles couvrent la même nature de garanties.

En fait, la SBLC est devenue un instrument financier courant à titre de support de multiples modes d'utilisation (cf. 3.3.1.), comme l'adaptabilité des RUU est plus commode que celles relatives aux garanties, le lien entre les SBLC et les RUU est encore maintenu à ce jour.

Les formes de garanties sur marché adaptables et utilisées dans le monde via les lettres de crédit « standby » s'assimilent toutes à des moyens d'indemnisation.

### La garantie de soumission : (BID BOND)

Pour répondre à un appel d'offre, l'exportateur peut parfois émettre sa garantie sous forme SBLC ; le document réclamé pour le tirage correspond à un certificat signé par un mandataire autorisé du bénéficiaire, qui devra indiquer clairement le non-respect de ses obligations de la part du vendeur.

Il est à prévoir, dans ce type de garantie, que l'entrée en vigueur de cette SBLC ne devienne effective qu'à la date de l'ouverture des plis et pour autant que l'exportateur soit retenu par l'acheteur pour ce contrat.

### La garantie de restitution d'acompte : (REFUNDING OF ADVANCE PAYMENT GUARANTEE)

Lorsqu'une SBLC est émise dans ce cadre, sa mise en vigueur sera conditionnée par le paiement effectif de l'acompte de la part de l'acheteur. Pour le tirage de cet instrument, il sera prévu un certificat mentionnant clairement les obligations qui n'ont pas été remplies par le donneur d'ordre en titre du contrat.



### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

Ce type de lettre de crédit « standby » est généralement réduit automatiquement du montant correspondant au prorata des expéditions.

Exemple : Si un acompte de 15 % a été émis, pour une expédition partielle facturée 100.000 US \$, la réduction de la SBLC dans son engagement financier sera de 15.000 US \$.

#### La garantie de bonne exécution : (PERFORMANCE BOND)

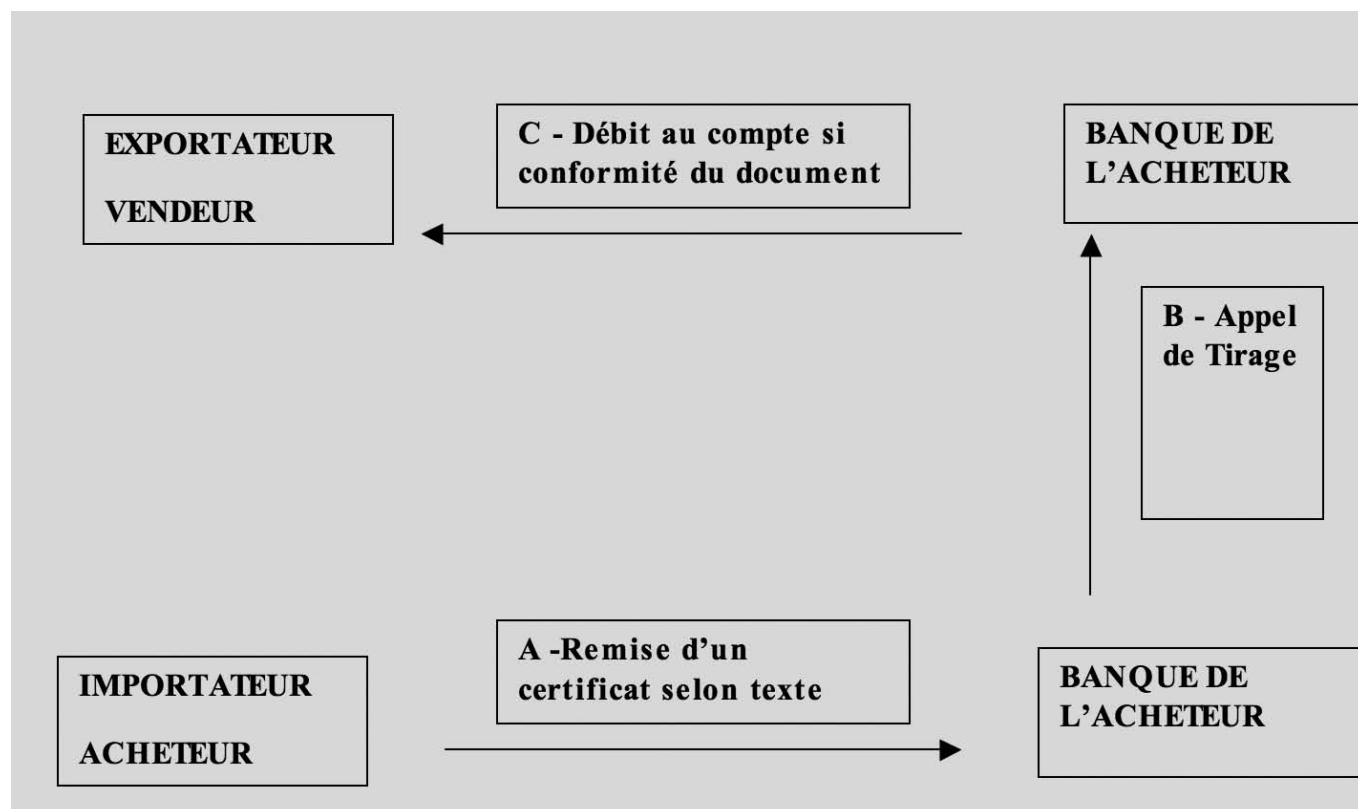
Le document réclamé au tirage dans le texte de la SBLC sera de même nature que les précédents documents. Il devra correspondre à un certificat du bénéficiaire, signé, et spécifiant les obligations non remplies au titre du contrat.

La déclaration devra prévoir la référence, le paragraphe ou les clauses du contrat qui n'ont pas été respectés et le montant appelé.

#### La garantie de dispense de retenue de garantie : (EXEMPTION OF RETENTION GUARANTEE)

Ce type de garantie, de même nature que les précédentes, couvre donc la non-performance de l'exportateur pendant la période émise entre celle d'une retenue de la part de l'acheteur jusqu'à la réception définitive à l'issue du contrat.

#### Schéma de l'appel en cas de NON PERFORMANCE



Ces formes d'engagement par signature peuvent s'adapter à de nombreuses contraintes contractuelles, à diverses zones géographiques et aux desiderata des intervenants.

Leurs tirages peuvent s'effectuer :

- aux caisses du correspondant bancaire dans le pays du bénéficiaire
- ou le plus souvent aux caisses du banquier émetteur.



De même, il peut s'envisager une confirmation de la SBLC par le correspondant bancaire afin de couvrir le risque de non-transfert du pays émetteur ou une simple notification qui permet l'authentification de cette SBLC de la part du banquier de l'acheteur.

### Au titre des opérations commerciales classiques

Dans le cadre de la présentation des opérations de crédits documentaires (chapitre 2) à l'importation, l'acheteur avise son fournisseur par l'engagement de la banque émettrice, voir avec la confirmation de la L/C de la banque correspondante.

Cet instrument financier est une garantie de paiement, assorti d'un moyen de paiement tel que définit dans le mode de réalisation.

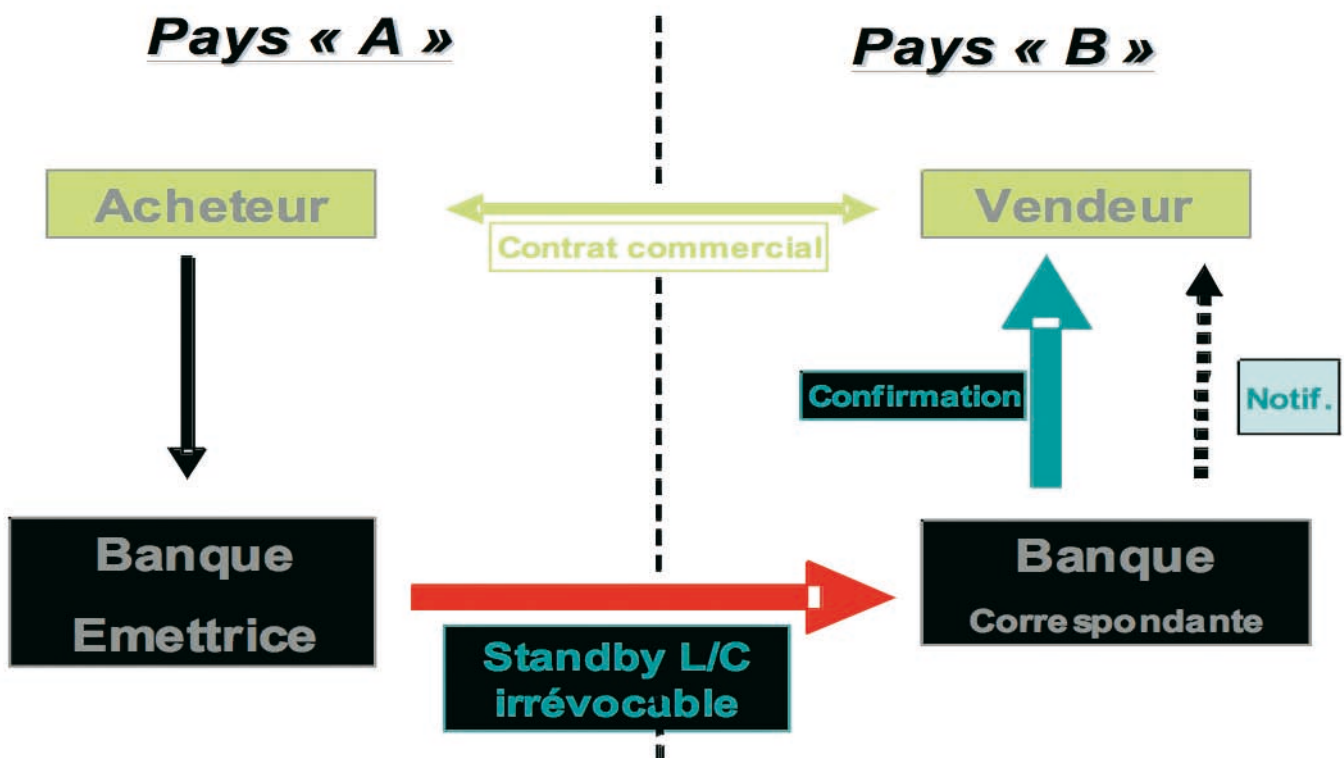
La logique d'une opération, garantie cette fois par une lettre de crédit « standby », est différente.

L'exportateur, bénéficiaire de la SBLC, se trouve sécurisé financièrement (irrévocabilité, éventuellement confirmation), pour autant qu'il réalise des prestations telles que prévues dans le contrat commercial. Il devra cependant expédier ses marchandises et adresser les documents représentatifs de son envoi directement à l'importateur.

La nature de cette garantie financière est donc d'être « en soutien » et de ne pas se réaliser.

L'acheteur doit régler le montant dû, prudemment via la banque émettrice et en annulation de son engagement, dans le cadre de sa SBLC.

### Schéma d'ouverture de la SBLC



En fonction du degré de confiance entre les intervenants, le circuit des documents, voire la nature des documents ou copie des documents à présenter en tirage de la lettre de crédit « standby », peuvent être modifiés.

- Au lieu d'adresser les documents originaux directement à l'acheteur, certains intervenants préfèrent les adresser sous forme de remise documentaire (documents contre paiement) à la banque émettrice de la SBLC.

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

- Au lieu d'autoriser le tirage de l'engagement par signature initial contre une simple copie des documents originaux, l'intervention d'un tiers indépendant entre les parties peut être réclamée sous forme de remise d'un certificat d'inspection ou de réception dans les termes de la SBLC ; éventuellement l'obligation d'une attestation du bénéficiaire, mentionnant la cause des tirages, est souhaitée.

#### Les exigences des intervenants : Cause de développement de la SBLC

Le souci des parties commerciales, relatif à la «scrupuleuse» vérification des documents par leurs banquiers, évolue vers la sécurisation fondamentale c'est à dire «financière» plutôt que « technique ». De même l'accélération des modes de transport entraîne la nécessité d'une prise en charge rapide des marchandises, rapidité guère conciliable avec les délais usuels de vérification des documents par chacun des banquiers intermédiaires (cf. Article sur délai RUU600).

Parallèlement la réduction des coûts de traitement par l'ensemble des acteurs est souhaitée. La SBLC qui, par sa nature, ne doit pas être utilisée, permet d'éviter :

- aux importateurs et aux exportateurs : de payer les commissions de service relatives à l'examen des documents par les banques
- aux banques : de ne plus avoir les importantes charges de personnels liées à la vérification, parfois « pointilleuse », des documents originaux.

#### Le tirage sur SBLC : Evénement «exceptionnel»

La nature de cet engagement étant de ne pas se réaliser et d'être en soutien de l'opération, le tirage n'en sera que plus rare.

Il existe cependant dans environ 5 % des cas.

Dans les textes du SBLC, les copies des documents originaux sont réclamées. L'exportateur ne devra pas oublier que les banquiers vérifieront avec le même soin les copies, de la même manière qu'ils l'auraient fait pour les documents originaux.

Le contenu d'irrégularités dans les copies de documents est donc à proscrire.

Les modes de réalisation ou de paiement seront les mêmes que dans les textes de L/C classiques : le paiement à vue, voire à usance en fonction de la date d'expédition des marchandises, peuvent être prévus.

**ANOTER:** Rien n'empêche d'envisager dans les clauses particulières de la SBLC, le paiement d'indemnités de retard par l'acheteur. Les indemnités sont à négocier entre les parties et logiquement prévues pour couvrir le délai de présentation et tirage par le bénéficiaire qui n'a pas été réglé «à bonne date».

Exemple : Si le bénéficiaire doit être réglé à 60 jours d'une certaine date et qu'il constate le non-paiement à celle-ci ; son temps de collecte des copies de documents et d'examen à la présentation aux caisses des banquiers, peut le pénaliser de quelques semaines. Une facture «relative» à ces indemnités peut être prévue selon un taux à convenir entre acheteur et vendeur, préalablement à l'émission de la SBLC

## B. Les règles et pratiques relatives aux « standby » lettres de crédit (rpis)

### Apport du processus

Compte tenu de l'existence :

- d'une part des RUGD – Publication 458 de la CCI, qui ont pour objet de répondre aux attentes du marché sur les garanties internationales.

- d'autre part des RUU – Publication 600 de la CCI, remplaçant depuis juillet 2007 les RUU publications 500, qui incorporent depuis longtemps la pratique des opérations de commerce, qu'elles soient couvertes par des L/C des crédits documentaires ou des SBLC.

La question peut être posée, relative à l'apport d'un processus conduisant à l'élaboration d'une nouvelle publication n°590 de la CCI, ayant trait spécifiquement aux règles et pratiques internationales relatives aux standby LCs.

En fait, le développement très significatif de cet instrument financier aux Etats Unis, a conduit à une pratique fort bien connue et fort bien jugée dans ce pays, du fait du nombre de cas existants et des jurisprudences dans cet état de droit.

Dans ce contexte, l'«Institute of International Banking Law and Practice» a élaboré un certain nombre de règles, dont plusieurs versions ont été soumises à la CCI.

Afin de conserver sous son égide, ces textes relatifs aux usages dans le commerce international destinés au monde entier, la CCI a soumis les versions sous forme de projets à ses comités nationaux.

L'adoption définitive des textes sur les RPIS 1998 a permis l'entrée en vigueur de cette publication au 1er janvier 1999.

### **Champs d'application des rpis**

Les intervenants des transactions commerciales internationales doivent connaître les nouveautés apportées lors de la mise en place de ces dispositions.

A titre d'exemples, quelques principes :

- Les règles relatives à cette publication 590 de la CCI s'appliquent pour autant que la référence expresse à celles-ci soit effectuée dans le texte de la SBLC. Les parties peuvent s'en écarter en mentionnant les dispositions qui ne s'appliquent pas, ce qui constitue une dérogation devant être mentionnée explicitement dans le texte (Article 10).
- Ces RPIS prévalent sur toutes dispositions contraires qu'énonceraient éventuellement les termes de la SBLC. L'Article 1.02B des RPIS pose une présomption de primauté de ces règles, même si dans le texte apparaît, à titre d'exemple, une référence à la publication 458 des RUGD.
- La présentation de «documents électroniques» apparaît possible pour la première fois dans les règles internationales (Article 1.09C). Cette présentation est maintenant plus commune, et autorisée par les spécialistes de ces opérations, pour autant que l'identité de l'expéditeur de ce relevé électronique et que l'intégrité du message, soient vérifiées.
- Le délai normal mentionné, pour la vérification des documents présentés par le bénéficiaire, devient de 3 jours ouvrés (Article 5.01) par chacune des banques.

Au cas par cas, selon la nature et la quantité des documents présentés, un délai raisonnable peut être porté à 7 jours ouvrés.

- Autre nouveau champs d'application, selon l'Article 10.01 lié à la vérification, une SBLC régie selon les RPIS, peut avoir plusieurs émetteurs. La présentation des documents par le bénéficiaire lie tous les émetteurs.

### C. Les formes variées d'utilisation

#### Objet des formes d'utilisation

Il a été présenté les formes les plus répandues d'émission de lettres de crédit «standby» :

- pour remplacer et tenir lieu de garanties internationales sur les marchés ou
- pour supporter les transactions commerciales dans le cadre des obligations du donneur d'ordre de payer des marchandises ou des services, si survient l'événement de non-paiement

Telles que prévues par les auteurs de ces règles, d'autres natures de garanties diverses sont apparues en fonction des besoins de sécurisation entre les parties.

#### Dans le domaine de l'assurance et de la réassurance :

Les compagnies d'assurance, depuis 1989 lors de la libéralisation du marché nord-américain, ont la possibilité de se couvrir auprès de réassureurs.

Antérieurement, des dépôts de «cash» devaient avoir lieu pour sécuriser la bonne fin de ces opérations en cas d'incidents ; depuis les années 1990 se sont développés de nombreux engagements sous forme de SBLC qui couvrent ces réassurances.

La particularité de ces engagements par signature, qui d'ailleurs pourrait s'appliquer à d'autres types d'opérations, a trait à l'émission dans le texte de « Clause Evergreen ».

Ce type de clause permet de bâtir un instrument financier avec une irrévocabilité à une date de validité, qui est automatiquement remis en vigueur pour une durée prédéfinie, s'il n'y a pas de dénonciation.

La dénonciation doit s'effectuer :

- par exemple un mois avant la date de validité, pour permettre le calcul par le bénéficiaire des montants qui lui restent dus.
- par l'une des parties : donneur d'ordre, banque émettrice ou banque confirmatrice, voire bénéficiaire de la SBLC « Evergreen ».

#### Dans la couverture de financements :

Une SBLC « financière » peut couvrir des obligations de payer ou de rembourser en cas de « non-performance » de la part de l'emprunteur.

Cet instrument est utilisé pour garantir les banquiers ayant accepté de financer, autant des particuliers dans le cadre d'emprunts personnels, que des filiales d'entreprises dans des pays étrangers. Les sociétés mères étant conduites à garantir les emprunts locaux de leurs filiales et les banquiers intervenants souhaitant de plus en plus recevoir des SBLC en lieu et place des « lettres d'intention » ou « lettres de confort » qui existent encore à l'international, l'utilisation des SBLC se développe.

#### Dans les domaines des marchés (Actions, Obligations) :

- La lettre de crédit « standby » est parfois utilisée afin de garantir entre eux les intermédiaires financiers. Cela peut être le cas pour des « prêts de titres », le mécanisme de l'engagement par signature peut prévoir le remboursement d'un montant correspondant à un nombre de titres définis multiplié par le cours boursier au jour défini. La valeur totale de la garantie devient variable en fonction du cours du titre concerné.
- Dans le cadre d'emprunts obligataires émis par des « Trustee houses », pour le financement de transactions industrielles importantes, il a pu être monté des emprunts obligataires, garantis par une SBLC émise par des banquiers de très bons ratings.

Les fonds levés règlent l'industriel exportateur, l'acheteur étranger obtient un financement à moyen terme auprès de ces mêmes banquiers.

Ce même financement à moyen terme ayant la possibilité d'être assuré auprès d'ECA (« Export Credit Agency »).

Ce type de montage permet d'éviter l'« assèchement en devises » du marché du pays de l'acheteur, lors de l'échéance des remboursements dus, compte tenu des sommes importantes en cause sur ces importantes transactions (Exportations d'avions de ligne par exemple).

#### **Pour la couverture du risque de « non-transfert » :**

Certains émetteurs bancaires ne désirent pas que leurs correspondants ajoutent leurs confirmations aux crédits documentaires en faveur d'exportateurs (cas de certaines banques centrales : Chine, Iran ...). Les exportateurs peuvent se tourner vers leurs banquiers (correspondants) afin de souhaiter une « confirmation silencieuse » à l'insu des banquiers émetteurs, pour demander une sécurisation relative au risque de « non-transfert » de la part de l'émetteur.

Les formes juridiques varient selon le texte de cette garantie, pour autant que le correspondant ait accepté de prendre ce risque.

Il peut prendre les formes :

- de caution solidaire
- de ducroire
- ou de « standby » lettre de crédit, émise directement par le banquier correspondant en faveur de l'exportateur pour spécifiquement couvrir ce risque. L'avantage de cette dernière forme juridique correspond au fait que, les termes et modalités d'utilisation étant inspirés du crédit documentaire initial, tous les intervenants ont alors une même référence aux RUU.

#### **Pour garantir un banquier payant « sous réserves » une L/C :**

Selon la nature des irrégularités constatées à l'examen des documents d'une L/C, il peut arriver que le banquier, mandaté pour cet examen, accepte de payer le bénéficiaire « sous réserves ». Ce règlement correspond à une prise de risques du banquier, car il pourra être amené à re-débiter le bénéficiaire si le banquier émetteur soulève ces irrégularités et demande les fonds en retard en laissant les documents à disposition.

Le banquier principal de l'exportateur, pourra s'il le souhaite, garantir le banquier correspondant, sous forme de SBLC, l'objet étant de couvrir ce risque de « paiement sous réserves ».

#### **Synthèse :**

En conclusion, l'instrument financier représenté par la SBLC s'est développé du fait de son adaptabilité aux desiderata des intervenants. Il peut s'utiliser par tous types de garanties financières, mais il convient de rester prudent face à sa facilité d'utilisation. En effet, une nécessaire vigilance à l'égard des fraudes est indispensable. La nature, de garantie et de moyens de paiement, de ces SBLC en fait un outil privilégié par les intermédiaires peu scrupuleux qui souhaitent un moyen rapide de faire passer les devises internationales d'un pays à l'autre.

Le constat du nombre important de fraudes, effectué par le Bureau du Crime de Londres de la Chambre de Commerce International, montre la veille indispensable de la communauté internationale afin de contrer ce type d'opération. Les publications périodiques de la CCI sur ce sujet peuvent être consultées avec intérêt.

Il n'en demeure pas moins que la mondialisation des échanges, avec en parallèle depuis la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, ses conséquences sur la libération des changes, fait de l'instrument financier « standby » lettre de crédit, l'outil privilégié pour faciliter les transactions de commerce transfrontalier.

### 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE : INSTRUMENTS FINANCIERS INCONTOURNABLES ?

En synthèse un tableau présentant les formes d'utilisation de la SBLC est particulièrement utile pour comprendre qui est donneur d'ordre, bénéficiaire, selon les natures d'opération.

#### Formes d'utilisation de la lettre de crédit « standby »

DONNEURS D'ORDRE	BENEFICIAIRES	NATURE DES OPERATIONS
EXPORTATEURS	IMPORTATEURS	Garanties sur marchés en cas de non performance des vendeurs
IMPORTATEURS	EXPORTATEURS	Couverture d'une opération d'import classique Couverture de flux réguliers à l'importation
REASSUREURS	ASSUREURS	Gestion de risques de la part de compagnie d'assurance
GARANTS	EMPRUNTEURS	Prêts pour particuliers garantis par SBLC
SOCIETES MERES	FILIALES	Sécurisation de financements octroyés aux filiales en lieu et place de « lettre d'intention » ou de « confort »
ETABLISSEMENTS FINANCIERS	ETABLISSEMENTS FINANCIERS	Couverture d'opération de prêts de titres, actions...
ETABLISSEMENTS FINANCIERS	« TRUSTEE HOUSE »	Garantie pour permettre le lancement d'un emprunt obligataire
BANQUIERS	EXPORTATEURS	Couverture du risque pays (non-transfert) par SBLC
BANQUIERS D'EXPORTATEURS	BANQUIERS CORRESPONDANTS	Garantir le banquier mandaté pour l'examen des documents dans le cas de paiement sous réserves.

# 4

## **LES FINANCEMENTS INTERNATIONAUX ET LES BESOINS DU CYCLE D'EXPLOITATION** par **Christophe BAUMANN** **DEUTSCHE BANK Directeur du Trade Finance**



## DES FINANCEMENTS INTERNATIONAUX POUR COMBLER LES BESOINS DU CYCLE D'EXPLOITATION

- ⊗ **Définition du BFR à l'international**
- ⊗ **La priorité aux financements du poste « créances clients » associés à une gestion adaptée du risque**
- ⊗ **L'approche 'bilan' ou 'warrant' des stocks grâce aux financements collatéralisés**
- ⊗ **L'extension des délais de paiement fournisseurs**

33

L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



## LE BFR A L'INTERNATIONAL

- **Définition :**

BFR à l'international = Stocks à l'étranger + Créances clients étrangers – dettes fournisseurs étrangers

- **LESENJEUX DU FINANCEMENT A L'INTERNATIONAL :**

Optimiser le BFR:

- En utilisant les produits adaptés aux besoins de l'entreprise
- Autofinancer le cycle d'exploitation à un coût et risque contrôlés.

34

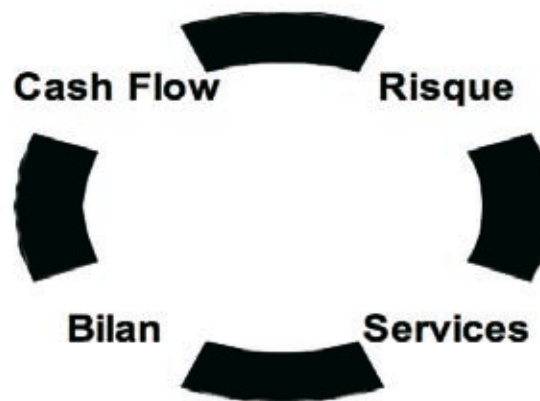
L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables





## 4 LES FINANCEMENTS INTERNATIONAUX ET LES BESOINS DU CYCLE D'EXPLOITATION

### Les critères de décision de l'entreprise



35

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



### Les modes de mobilisations pour poste « clients étrangers »

- La mobilisation de créances nées à l'international
- Les financements sur crédits documentaires spécifiques
- Le forfaiting
- Le factoring
- La cession Dailly

36

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



## Les modes de mobilisations pour poste « clients étrangers »

- Type de mobilisation dit « financement causé » dès que le transfert de propriété de la marchandise est fait et la facturation réalisée.
- **Définition :**
  - Créance née juridiquement et éventuellement matérialisée par un instrument cambiaire
  - Financement jusqu'à 100% de la créance et remboursé par l'encaissement à terme de la créance
  - Mobilisation à court terme, entre 60 jours et 18 mois
  - Escompte sauf bonne fin pour les effets de commerce, traites, lettres de change ou billets à ordre
  - Garanties: assurance crédit, traites avalisées par la banque de l'importateur, remises documentaires

37

L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



## Les financements sur crédits documentaires spécifiques

- Financement de stock dans le cadre du contrat commercial entre acheteur et vendeur, prévoyant l'émission d'un credoc spécifique.
- La ou les banques conseillent les intervenants pour la rédaction de ces credocs avec des clauses de tirage spécifique en 3 phases:
  - Avance simple de fonds
  - Préfinancement de stock avec document représentatif
  - Paiement du solde contre docs conformes
- Les financements par credoc à red clause ou green clause:
  - Credocs émis avec caractéristiques particulières (avance sur partie de la LC contre garantie de restitution)
  - Financement complémentaire du stock avant expédition
  - Financement du solde après expédition et sur présentation des docs conformes

38

L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



## 4 LES FINANCEMENTS INTERNATIONAUX ET LES BESOINS DU CYCLE D'EXPLOITATION

### Le forfaitage ou « forfaiting »

- Un produit au cadre bien défini adapté aux créances matérialisées par des instruments cambiaux pour un nombre de transactions limitées
- **Définition et doctrine :**
  - Vente de créances sans recours à une banque ou forfaiteur
  - Financement déconsolidant
  - Généralement matérialisé par un instrument cambial
  - Si pas d'instrument cambial, nécessité d'un contrat de cession
  - Garantie: possibilité d'avalisation ou couverture Coface

39

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



### L'affacturage ou « Factoring »

- Un financement pour les entreprises au portefeuille de créances récurrentes sur un grand nombre de débiteurs matérialisées par des factures. Une assurance crédit est un atout pour obtenir ce type de financement.
- **Définition :**
  - Transfert de tout ou partie des créances commerciales à un Factor qui prend à sa charge le recouvrement
  - Transfert du risque d'insolvabilité
  - Utilisé dans le cas d'un large portefeuille de clients et de créances récurrentes
  - Créances cédées pas obligatoirement matérialisées par des effets de commerce

40

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables





## L'affacturage ou « Factoring » (suite)

- Sans recours sur le cédant
- Définition d'un encours maximum par débiteur
- Une offre adaptée dans un contexte évolué
- Cette technique de financement s'applique mieux à l'export pour les débiteurs des pays de l'OCDE.
- Le factoring est développé dans tous les pays Européens (UK, France, Benelux, Allemagne, France, Italie) et plus généralement de l'OCDE.
- Le Factor peut proposer:
  - ⌘ Le financement des factures
  - ⌘ La gestion des créances clients (recouvrement, réconciliation et facturation)
  - ⌘ L'assurance-crédit des factures

41 

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

## La mobilisation Dailly ou « cession Dailly »

- **Définition:**
  - Financement en contrepartie des créances cédées à titre de garantie
  - Objectif: simplifier et moderniser les techniques de transfert de créances
  - Permet de regrouper sur un « bordereau Dailly » plusieurs créances, i.e. factures commerciales
  - Opposable aux tiers
  - Financement de la partie des créances non représentées par des supports cambiaux
  - Forme: Avances en compte ou escomptes
  - Avec ou sans notification ou engagement du client à payer
  - Il est à noter que la cession Dailly s'applique uniquement à des cédants français mais a ses limites dès que les débiteurs sont hors de France (cession avec recours)

42 

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

## 4 LES FINANCEMENTS INTERNATIONAUX ET LES BESOINS DU CYCLE D'EXPLOITATION

### Les financements de stocks

- Un moyen de « monétiser » une partie de son stock:
  - Stock de matières premières
  - Stock de produits en cours
  - Stock de produits finis
- Et communément utilisé dans le secteur énergétique, en raison de la liquidité du stock financé.
- Il nécessite souvent que la marchandise soit stockée au nom de l'institution financière qui finance le stock pour le contrôler et s'assurer de sa propriété en cas de non -remboursement.
- Ce contrôle se matérialise souvent par un warrant ou un récépissé.
- Le taux de financement est rarement de 100%

43

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



### Le financement par extension de la dette fournisseurs ou « Supply Chain Financing »

- Financement du BFR par extension des termes de paiement fournisseur
- Fournisseur escompte ses créances pour minimiser l'impact de l'extension des termes de paiement sur son propre cash flow
- Nécessite l'utilisation d'un outil technologique internet pour gérer les transactions
- Un produit dont l'utilisation est optimum lorsque le coût de financement de l'importateur est inférieur à celui de l'exportateur
- L'escompte est généralement effectué par la banque de l'importateur

44

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



# 5

## COLLATERALISATIONS ET CAS CONCRETS A L'INTERNATIONAL

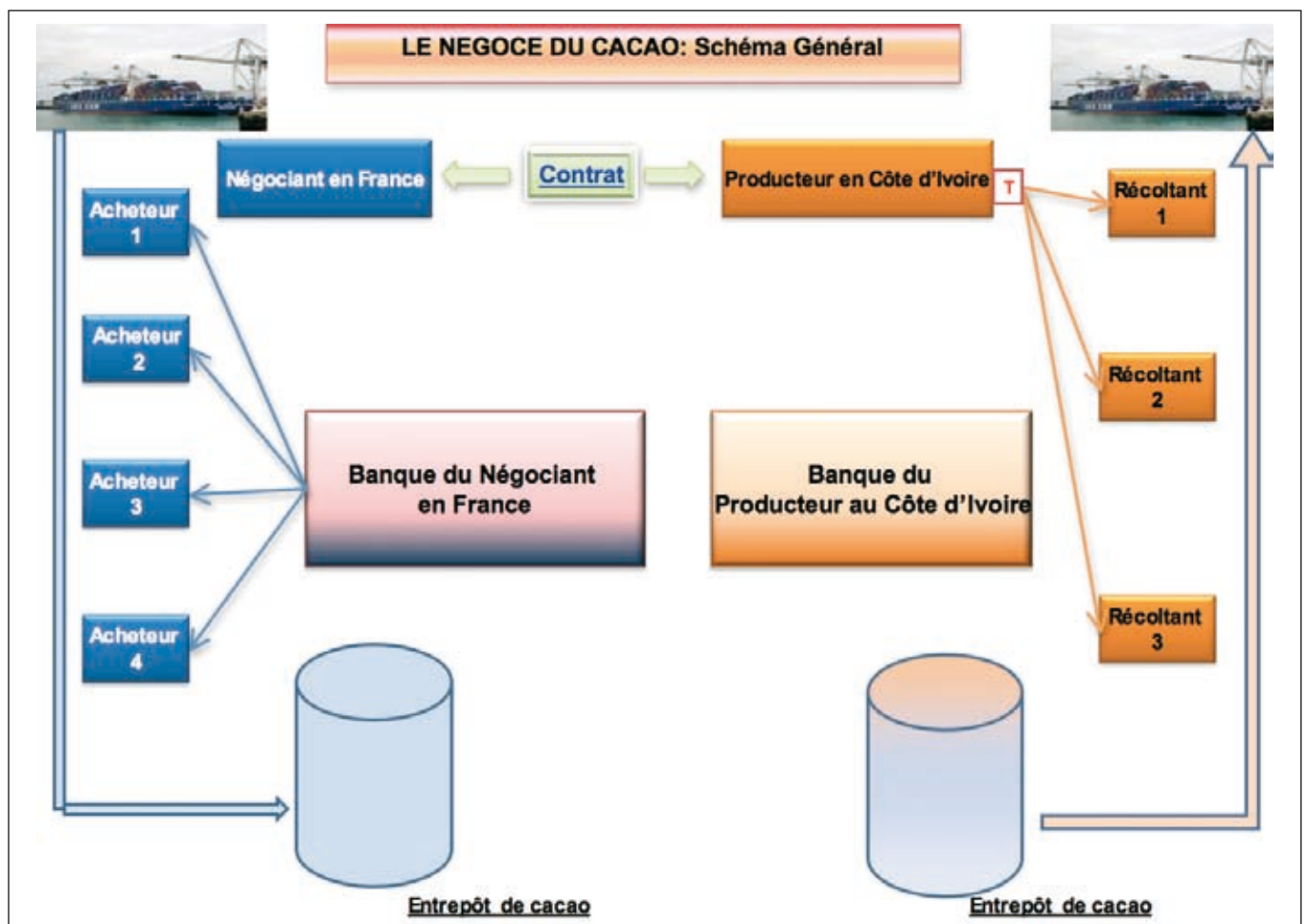
par Patrice BOUCHET – SOCIETE GENERALE  
Vice Président, Trade Finance Commodity

## COMMENT GERER LES RISQUES ASSOCIES ?

Dans la mesure où les opérateurs présentent des niveaux de fonds propres faibles ou insuffisants en regard aux financements accordés, la structuration d'un crédit avec des sûretés, apporte une réponse à ces problématiques .

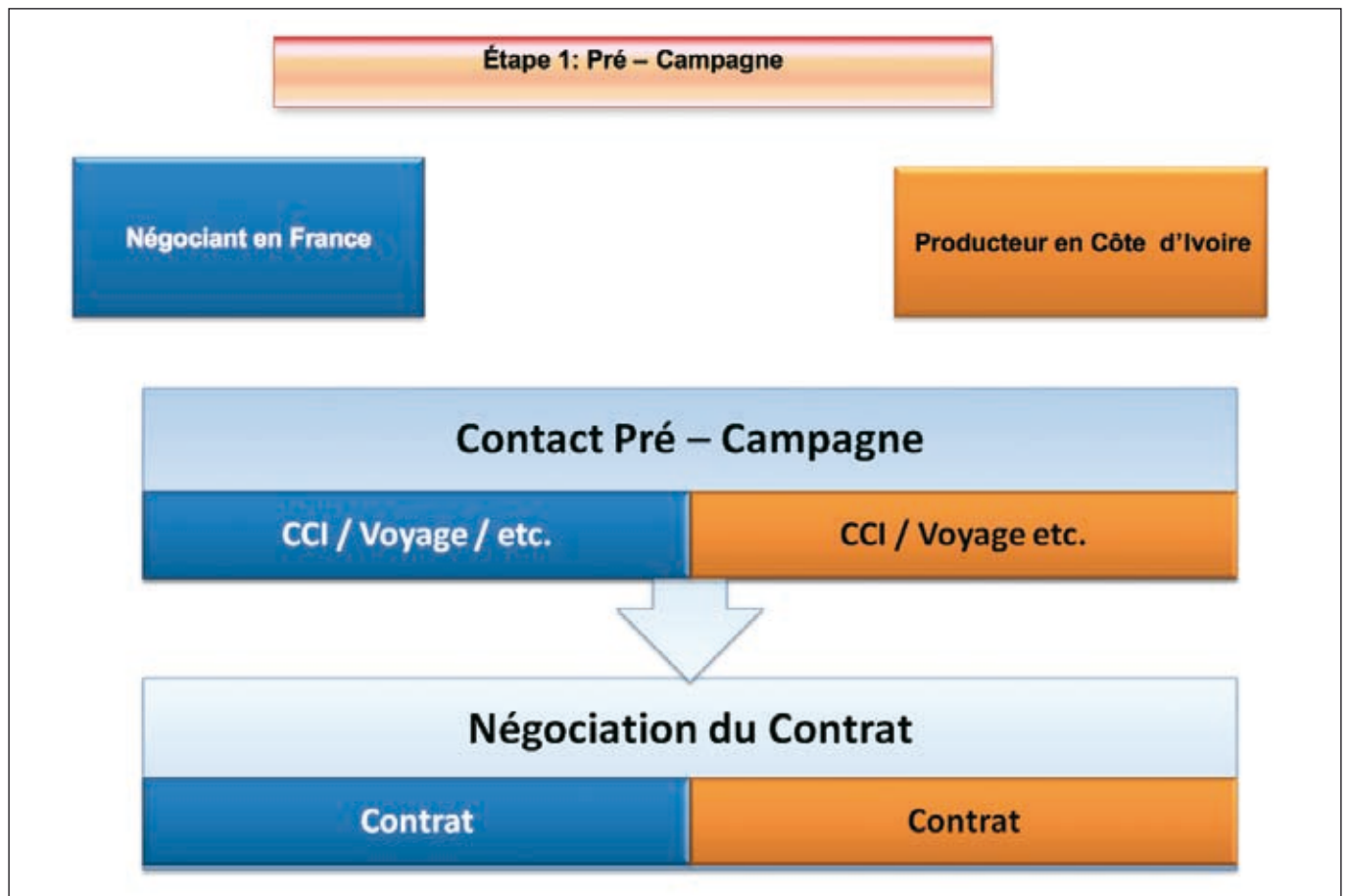
46

L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

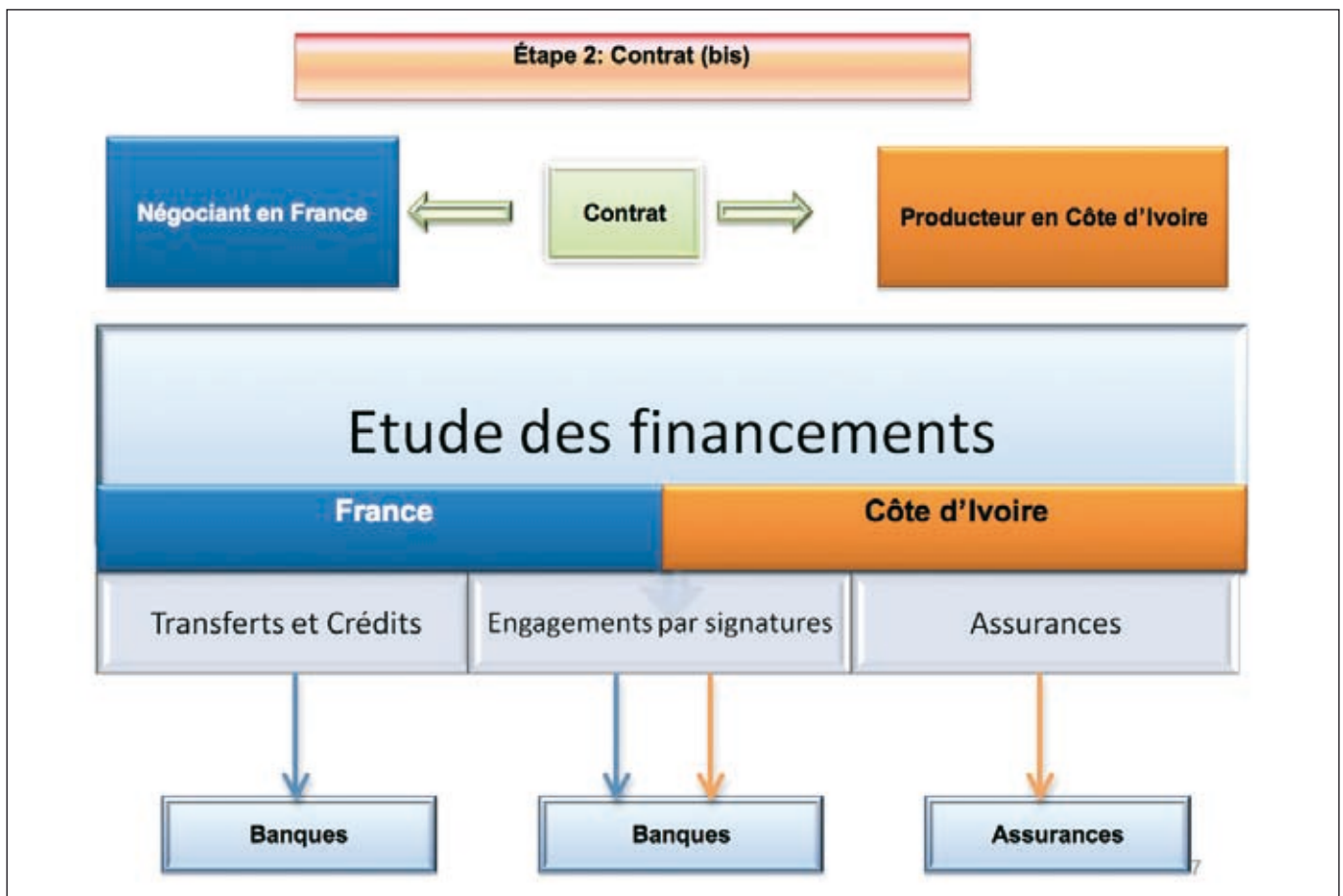
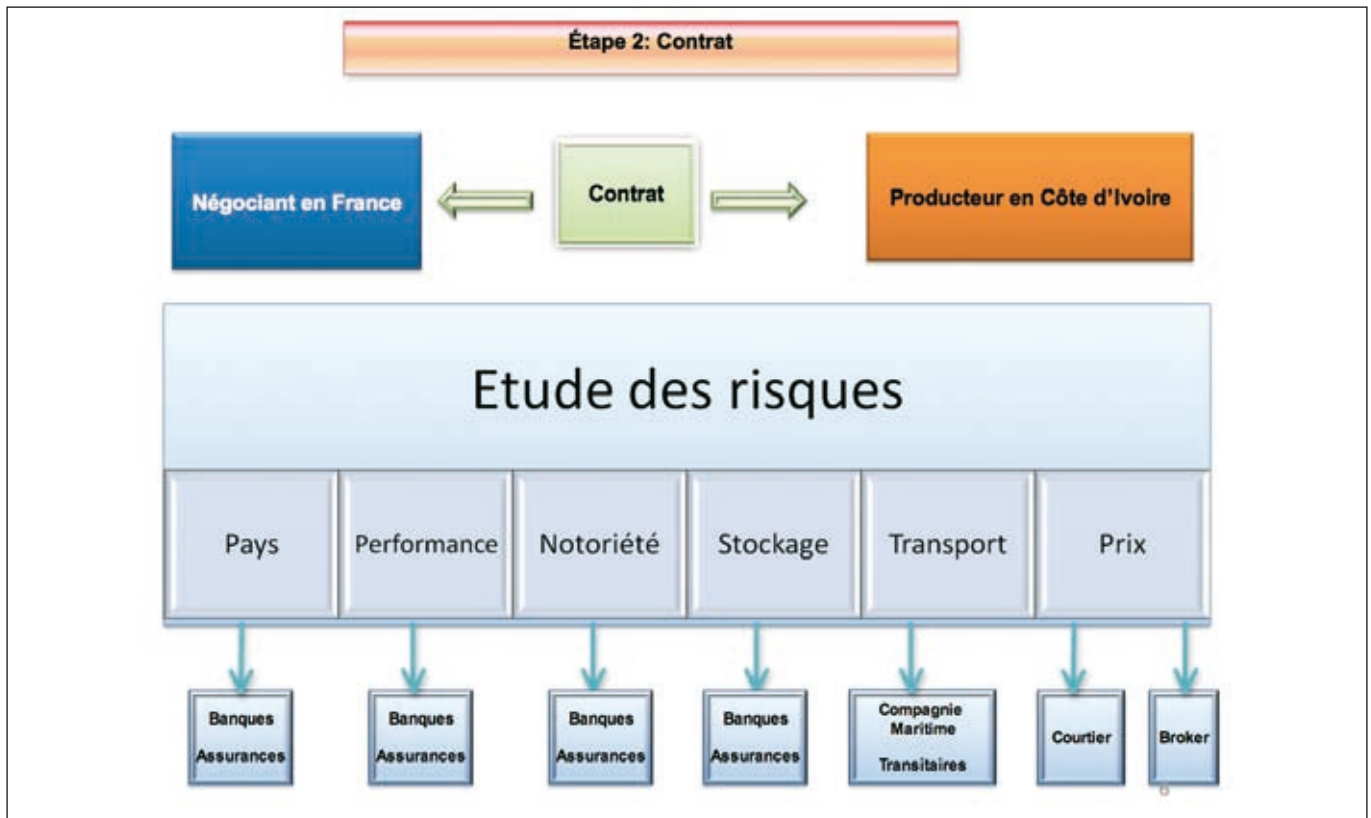




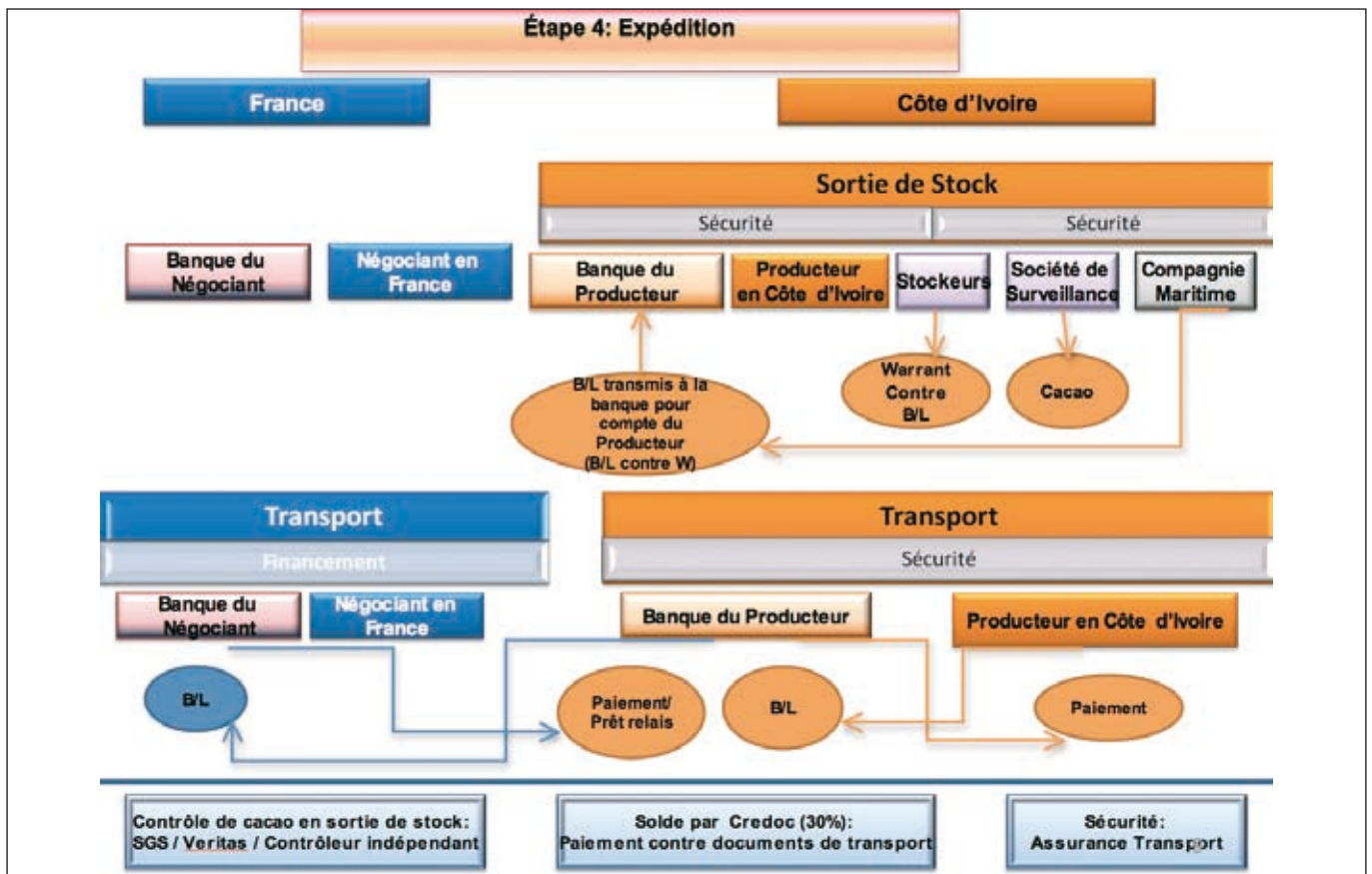
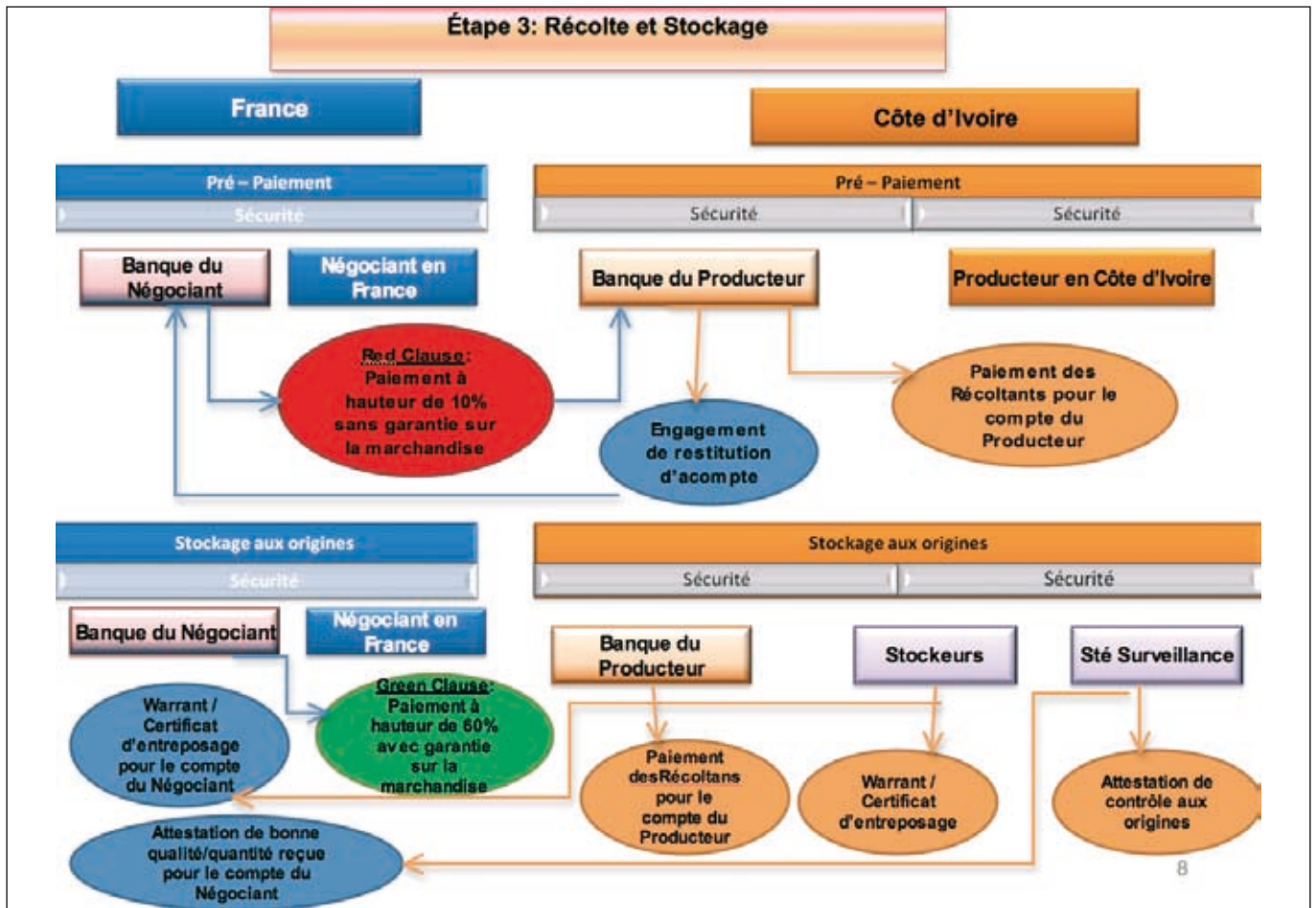
# 5 COLLATERALISATIONS ET CAS CONCRETS A L'INTERNATIONAL

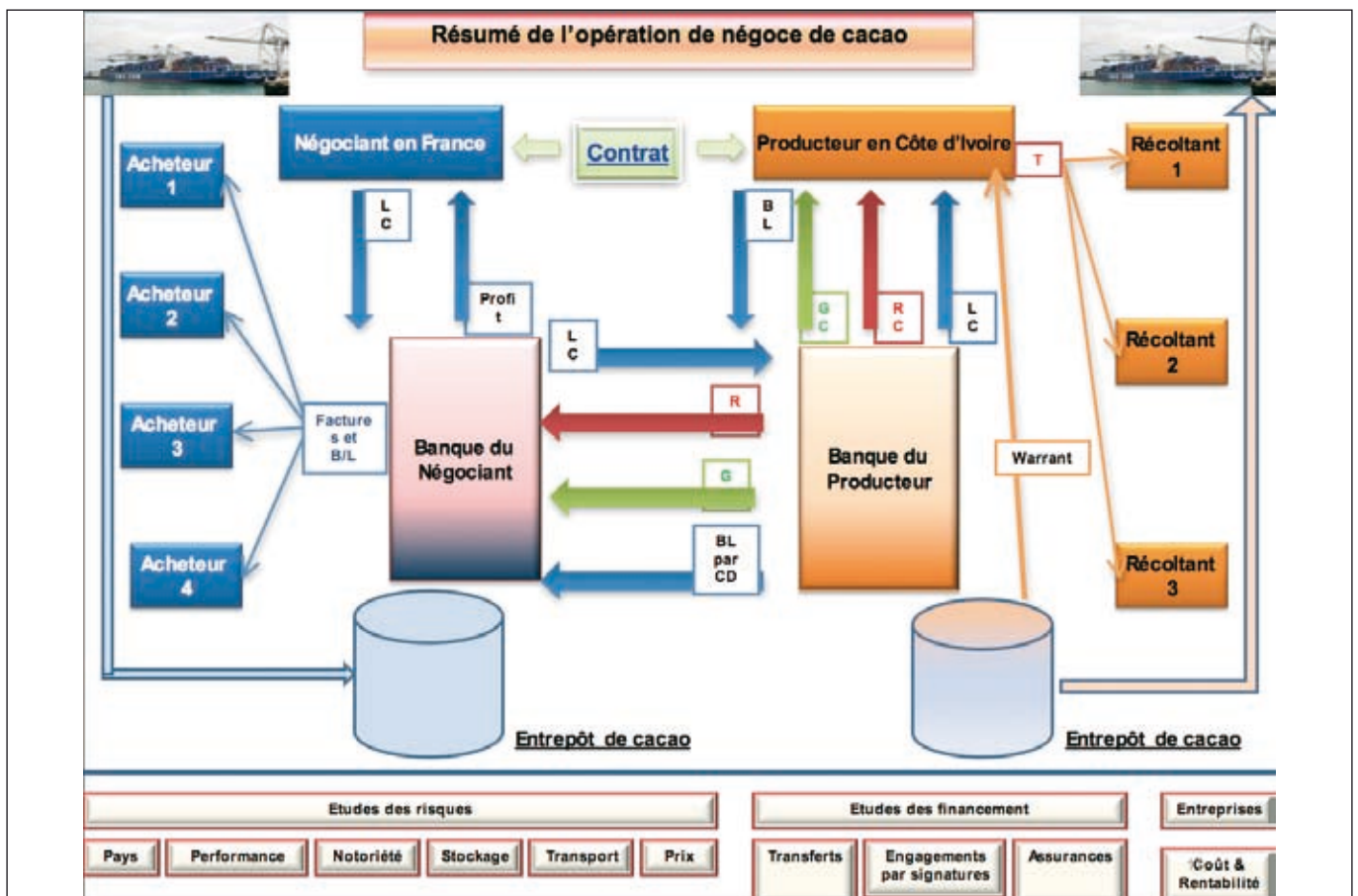
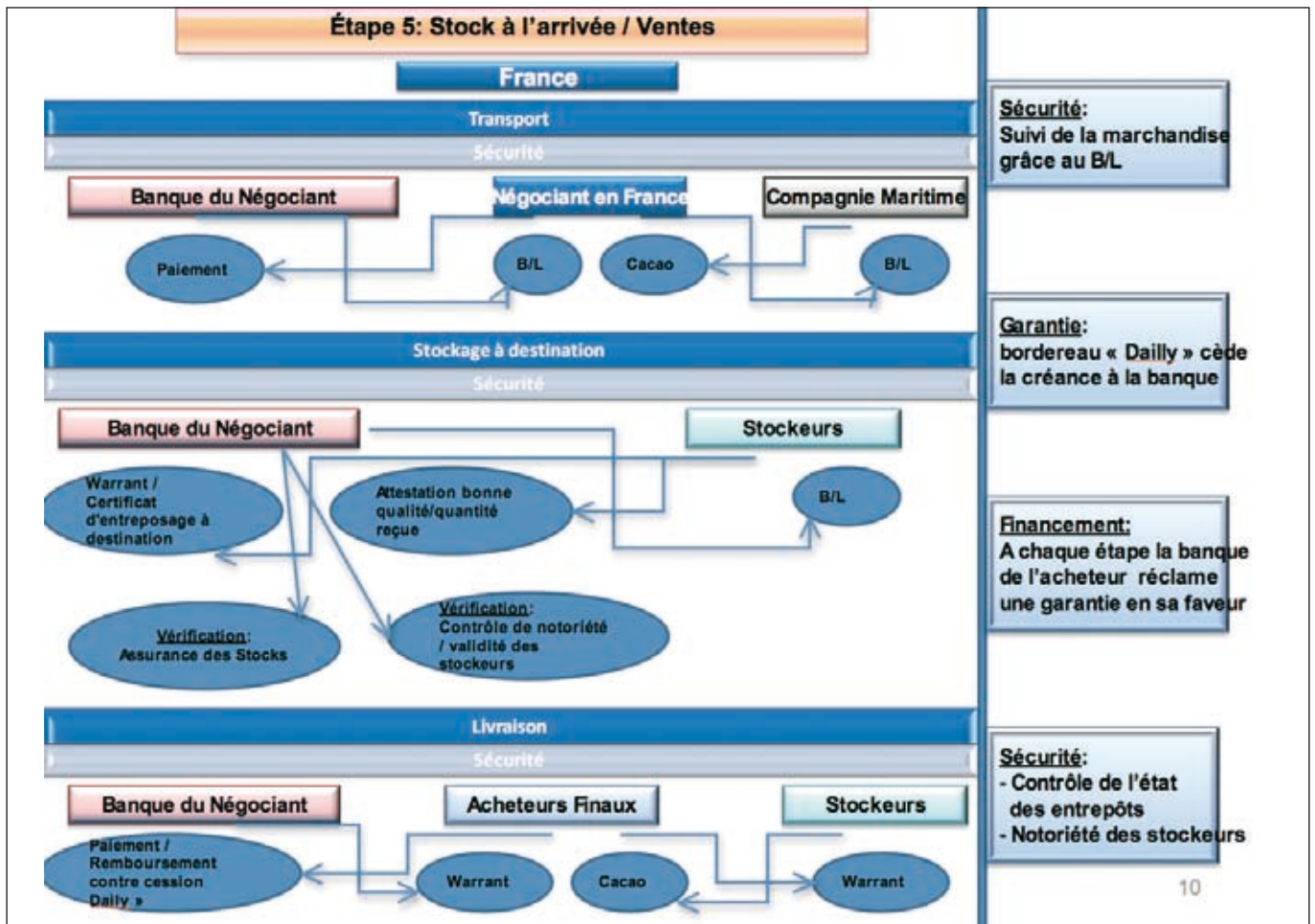






# 5 COLLATERALISATIONS ET CAS CONCRETS A L'INTERNATIONAL





# **6 TECHNOLOGIE INTERNET : UNE REVOLUTION POUR LES ACTEURS DU TRADE FINANCE ?**

**par Laurence PERRET-BLANC – BNP PARIBAS  
Product Manager E-Banking**



## Une révolution pour les acteurs du Trade Finance ?

- ⌘ **Le contexte du commerce international**
- ⌘ **Les enjeux**
- ⌘ **Une cible « rêvée »... Le modèle BOLERO**
- ⌘ **L'offre actuelle**

57

L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



## *Le contexte du commerce international : Le coût du « papier » ...*

- ⌘ Les insuffisances du processus du commerce international coûtent  
**420 milliards USD**  
( extrait du rapport sur l'efficacité du commerce international. Columbus ).
- ⌘ Les documents papier qui nécessitent un traitement manuel sont une composante importante de ce coût.
- ⌘ **Le commerce International est le dernier domaine transactionnel dans lequel le papier est encore prédominant.**

58

L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

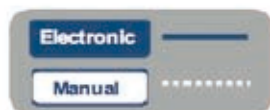


## 6 TECHNOLOGIE INTERNET : UNE REVOLUTION POUR LES ACTEURS DU TRADE FINANCE ?

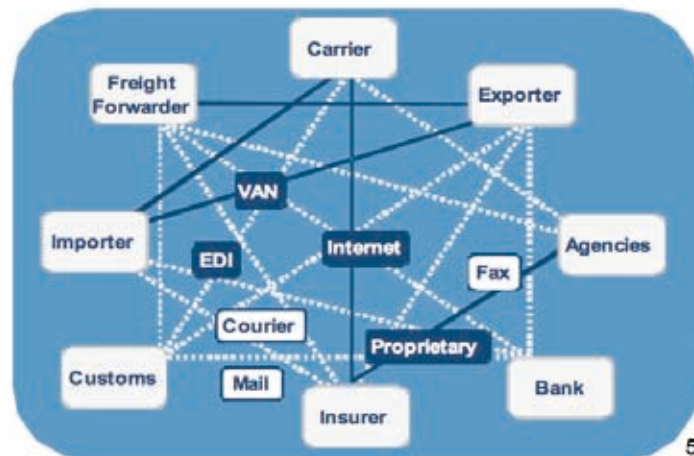
### Le contexte du commerce international: Des échanges multipliés...

#### Global cost of paper in international trade

- \$420 billion per year
- 7% of cost in international trade



#### communication network issue



L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

### Le contexte du commerce international: Les opportunités...

Depuis 1994, trois évolutions externes majeures :

#### ⌘ Internet,

qui facilite la communication informatique et qui permet, par ailleurs, d'envisager la standardisation à grande échelle des documents échangés.

⌘ **Les eRUU** : La Chambre de Commerce Internationale a défini un cadre juridique qui régit l'utilisation de documents électroniques dans le commerce international. (date d'entrée en vigueur : 1er avril 2002)

⌘ **La reconnaissance de la signature électronique** dans la majorité des pays

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

## Les enjeux ....

### - Dématérialisation des documents -

Les organisations des entreprises sont très décentralisées et posent des problèmes de visibilité de la chaîne logistique.

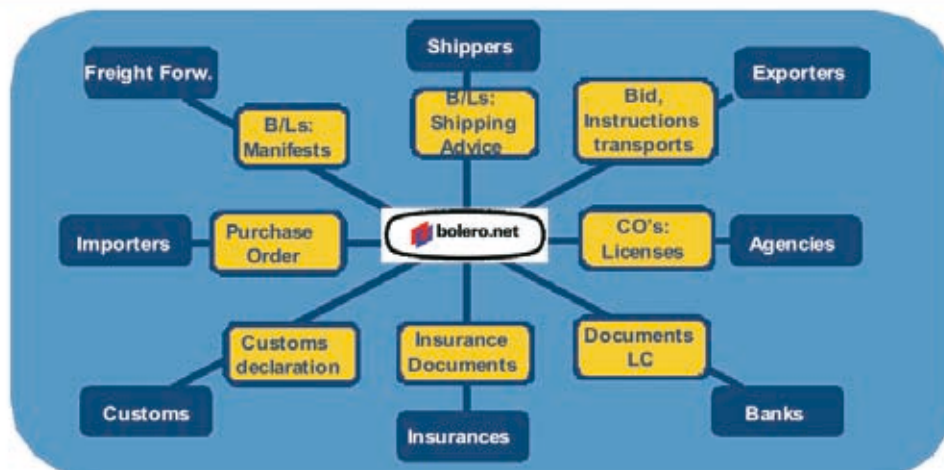
### - « End to end process » -

Les entreprises cherchent à dégager une réelle productivité administrative sur l'ensemble de leur chaîne de valeur par l'intégration de services tiers dédiés et les banques souhaitent standardiser les processus et « workflow » des traitements.

61 

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

## Une cible « rêvée ».... Le modèle BOLERO



Une plate forme d'échanges **sécurisée multi-industries**

62 

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



## 6 TECHNOLOGIE INTERNET : UNE REVOLUTION POUR LES ACTEURS DU TRADE FINANCE ?

### Contraintes et conséquences.....

⌘ Définir et faire accepter **un standard universel** de tous les messages/documents échangés et **un cadre légal global**.

⌘ Organiser les échanges .



**Un challenge difficile à relever** : Boléro et d'autres « providers » s'y sont essayés sans résultat probant faute d'avoir atteint la masse critique de participants/documents échangés . Ces « providers » défendent maintenant des modèles moins ambitieux mais restent en concurrence avec les initiatives parallèles des autres acteurs ( banques, assurances, logisticiens, transporteurs, ... )

63

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables



### L'offre actuelle : Du rêve à la réalité....

Des services accessibles **via Internet** proposant **de l'information** et/ou un **moyen de communication sécurisé** pour échanger des instructions ou données et permettant de **consulter en ligne le statut et l'historique des transactions** .

Ces services sont généralement propres à chacun des acteurs du commerce international et sont limités au périmètre des produits proposés par ces derniers.

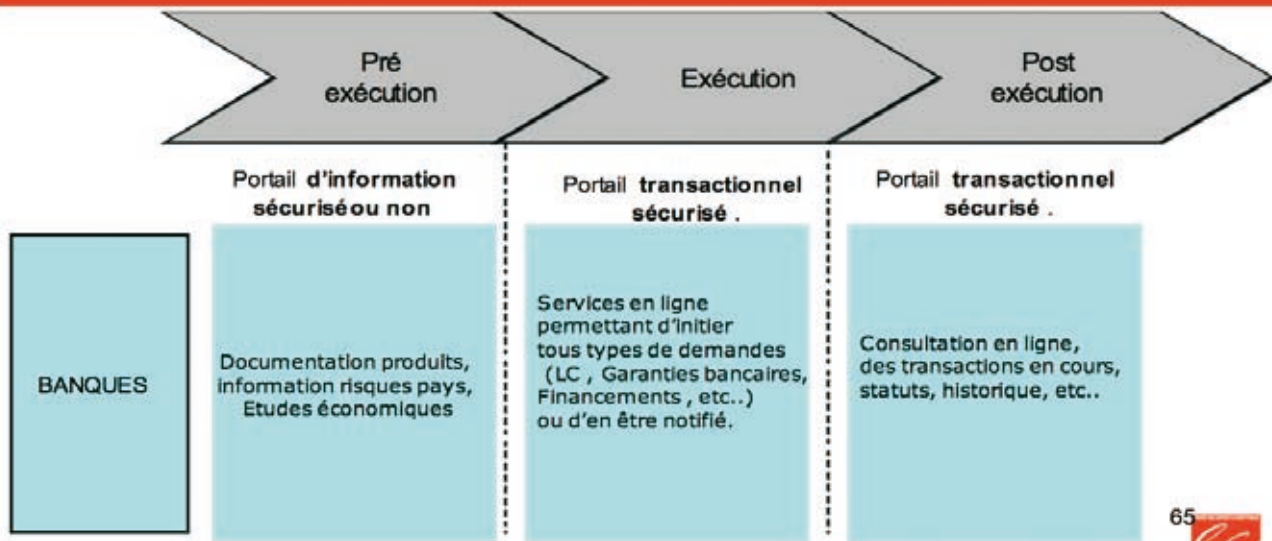
64

L'Academie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables





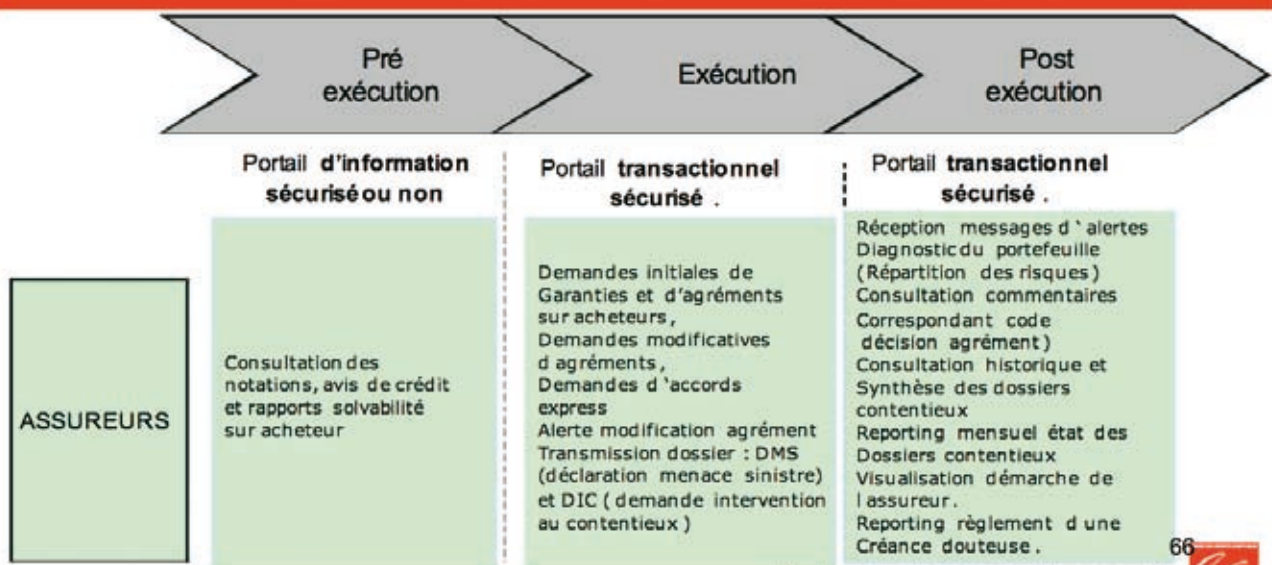
## L'offre actuelle : La situation



L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

65

## L'offre actuelle : La situation (suite)

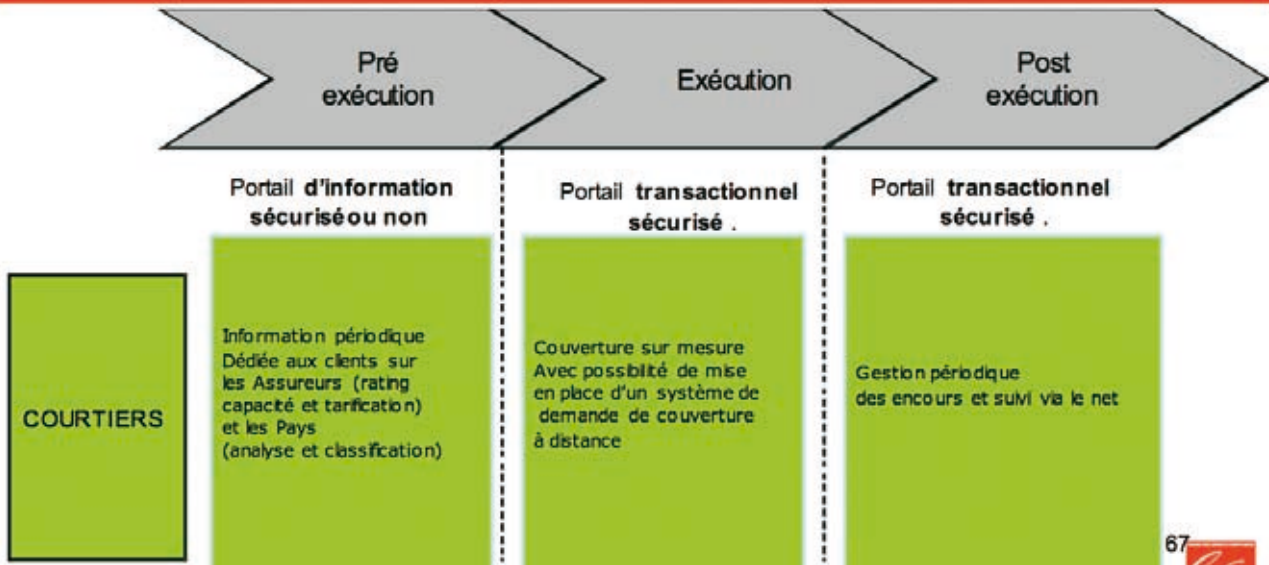


L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

66

## 6 TECHNOLOGIE INTERNET : UNE REVOLUTION POUR LES ACTEURS DU TRADE FINANCE ?

### L'offre actuelle : La situation (suite)



L'Académie est une initiative de l'Ordre des Experts-Comptables

# 7

## **LES ECHANGES COMPENSES ... UN AVENIR POUR LE TRADE FINANCE ? par Bernhard KITOUS – INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES Responsable ECOFI - RENNES**

## La situation de crise actuelle

La mauvaise performance Française à l'export avec un déficit aggravé de 2004 à 2008 et le développement d'une crise financière sans précédent au plan mondial depuis la fin 2006 relancent le débat sur le financement des opérations du commerce international.

De nombreux exportateurs Européens, en particulier Allemands, réalisent maintenant que les difficultés des acheteurs sur les marchés asiatiques et africains pour payer leurs importations (qui sont aussi nos exportations) ne rendent pas impossible tout commerce. Cela signifie qu'il faut trouver de nouveaux moyens pour continuer les échanges, ou relancer des techniques de commerce international plus traditionnelles en leur donnant une forme nouvelle. Le troc fait partie de ces vieilles recettes qui doivent être totalement renouvelées.

L'un des mécanismes que la communauté du commerce international a développé pour faire face à de telles situations est le counter-trade.

- *En quoi le counter-trade, issu du troc traditionnel, et pourquoi a-t-il quelque chose d'intéressant à nous apporter pour les marchés internationaux du commerce en ce moment ?*

## I- Qu'est-ce que le COUNTER-TRADE ?

Ce terme collectif est utilisé pour lier ensemble deux transactions à l'export entre des sociétés de pays différents, voire directement entre les gouvernements des pays eux-mêmes.

Si l'on considère un simple arrangement de counter-trade, il s'agit pour les exportateurs et importateurs d'accepter la livraison réciproque de biens comme représentant le règlement partiel ou total de la transaction entre eux.

Peu d'accords sont aussi simples que cela, mais il faut partir de là pour comprendre le mécanisme. Sur un marché de commerce idéal, le counter-trade ne serait pas nécessaire et d'ailleurs c'est une forme de commerce bilatéral qui ne semble pas souhaitable aux partisans des accords multilatéraux de commerce, en particulier à l'OMC. Cette dernière a en effet tendance à considérer que le counter-trade est un obstacle au libre-échange dans la mesure où les prix des échanges ne sont pas établis directement sur un marché mais dépendent d'une négociation au cas par cas.

Cependant force est de constater que le counter-Trade, loin de disparaître, connaît une nouvelle jeunesse avec la croissance des relations d'échanges via Internet et qu'il redevient un mode d'échanges significativement important. Non seulement l'on estime que les flux des échanges par counter-trade représente en 2008 environ 20% du total mondial du commerce international, mais au niveau des objectifs stratégiques de son commerce extérieur, l'Allemagne a reconnu le counter-trade comme dispositif intégrant son arsenal des mesures officielles. Au Royaume-Uni, le Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) qui est une Fondation Royale, soutient le counter-trade et édite des manuels de bon usage pour les professionnels de l'export.

Si les exportateurs Français se sont traditionnellement tenus à l'écart du counter-trade, ils sont aujourd'hui

## 7 LES ECHANGES COMPENSES ... UN AVENIR POUR LE TRADE FINANCE ?

conduits à l'envisager sous peine de se priver des opportunités qu'il offre pour soutenir le commerce bilatéral, notamment en Amérique du Sud, en Afrique, et en Asie.

### A. Ce que le counter-trade n'est pas - Les idées fausses :

Le counter-trade ne correspond pas à la vision d'horreur selon laquelle une cargaison de tracteurs Russes ou de tomates d'Israël aboutissent chez votre transitaire sur le Port de Rouen ou dans votre hangar à Rennes, sans débouchés et définitivement perdus ou inutiles.

En réalité, ce n'est pas comme cela que les choses se passent.

Le counter-trade repose sur des mécanismes précis qui empruntent 70% de leur fonctionnement juridique et financier à des dispositifs classiques en commerce international.

Les 30% restant relèvent de compléments taillés sur mesure avec des intermédiations permettant la transformation des termes de l'échange sur les marchés concernés.

Pour les pays en développement, le counter-trade représente un double atout:

1/ à l'exportation, cela revient à utiliser leur pouvoir d'achat pour encourager des pays étrangers à "prendre" leurs exportations;

2/ à l'importation, le counter-trade aide à financer des importations qui, sans lui, ne pourraient pas avoir lieu.

Un exemple de pays en développement ayant un commerce extérieur utilisant largement le counter-trade est le Vietnam.

Le counter-trade est un instrument de réciprocité fondé sur la conditionalité et la réciprocité des échanges :

- 1 CONDITIONALITE signifie que la condition pour (B) est que (A) ait lieu. Par exemple, le programme OIL for FOOD signifie que la denrée FOOD est conditionnée par la denrée OIL.
- 2 RECIPROCITE & VARIETE signifie que les partenaires ont des droits et obligations réciproques l'un envers l'autre ; en tout ou en partie; avec ou sans intermédiaire; en faisant appel au marché ou sans y faire appel; en étant fiscalement actif ou passif dans le montage des échanges; etc.
- 3 Réserve technique : La règle comptable de non-compensation édicte le principe selon lequel on ne doit pas, au Bilan, compenser deux opérations distinctes si une telle compensation a pour effet de " fausser le bilan ". Par analogie on voit que les contreparties reposent sur une famille de mécanismes complexes qui peuvent ne pas présenter les garanties de transparence de marché souhaitée. C'est pourquoi le troc traditionnel n'est pas reconnu dans le cadre de l'OMC.

En effet la notion que les échanges sont forcés sous condition de réciprocité physique et non monétaire pourrait aller à l'encontre de l'autonomie de chacun des partenaires. On se souvient ici que la base du COMECON entre l'Union Soviétique et ses satellites était le troc, et parfois un troc injuste et déséquilibré entre la super-puissance et ses vassaux. Le counter-trade n'est pas cela : il ne peut pas être fondé sur la force ou sur un échange forcé.

## B. Ce que le counter-trade requiert : les conditions

Pour que la réciprocité fonctionne bien et qu'il y ait véritablement counter-trade, il faut:

- 1- que l'échange ne se fasse pas sous contrainte ;
- 2- que les partenaires soient bien d'accord ("ready and willing");
- 3- qu'il y ait bénéfice mutuel ; transparence ; et respect d'une éthique des affaires;

Ainsi l'on peut affirmer que les premiers concernés par le counter-trade sont les professionnels des achats et de la supply-chain, en raison de leur savoir-faire sur deux plans:

- capacité à mesurer la valeur d'un produit, sa qualité, son potentiel sur un marché;
- aptitude à développer une "supply base" en travaillant de manière étroite avec les fournisseurs

NOTE : Le Counter-trade n'est pas la panacée universelle pour le commerce international. Lorsque l'on peut faire un montage de financement classique, c'est souvent une meilleure option ; mais quand l'échange est financièrement plus contraint, difficile ou impossible, le counter-trade fait partie des stratégies envisageables à bon escient.

## 2. Définitions et types de COUNTER-TRADE : « B.O.B.C.A.T »

*Définition : On désigne par counter-trade ou commerce de contreparties et compensations internationales une famille de techniques de commerce international dans laquelle des échanges de biens ou de services sont explicitement liés, le financement intervenant comme une variable d'ajustement. En substance, les partenaires se donnent le droit de substituer des biens ou services aux échanges de monnaie ou de les compléter par des formes de paiement sui generis.*

- Globalement, le Counter-trade est considéré comme une technologie de financement alternative, destinée à faire rentrer en fin de compte des euros dans les résultats de l'exportateur, tout en présentant les avantages suivants envers les partenaires impliqués dans les échanges :
  - a. Il donne accès à des marchés qui seraient fermés aux exportateurs Français travaillant par les voies classiques ;
  - b. Il aide le pays importateur à conserver ses réserves de devises fortes étrangères (dollars, euro, yens, livres), du moins à court terme ;
  - c. Il permet d'accéder à des marchés étrangers sans avoir à mettre en place des dépenses coûteuses en marketing ou à des programmes dédiés ;
  - d. Il permet au pays importateur d'exporter ses produits en direct vers des marchés étrangers qui autrement ne lui seraient pas accessibles ;

### A. Types de COUNTER-TRADE: Les initiales BOBCAT pour les 6 mécanismes : Barter / Offsets / Buyback / Counter-purchase / Autarky / Triangular trade.

Le Counter-trade est une notion ombrelle qui recouvre une variété de possibles de "deals" dont chacun relève d'un montage ad hoc ; cependant on peut ranger en 6 types d'accords les formes de commerce réciproque que l'on trouve sous l'ombrelle du counter-trade, à savoir :



## 7 LES ECHANGES COMPENSES ... UN AVENIR POUR LE TRADE FINANCE ?

### 1. B comme Barter ou accord de troc.

*Définition du troc pur et dur : on désigne par Barter l'opération de commerce consistant à échanger des biens ou des services sans contrepartie monétaire*

*Définition du troc étendu (EXTENDED BARTER) : on désigne par Barter ou troc étendu une opération de commerce consistant à échanger des biens ou des services avec une possibilité de flux financier associé.*

*Noter qu'un accord de BARTER ne signifie nullement l'absence d'un chiffrage, mais une opération dont les acteurs principaux décident de se passer, dans toute la mesure du possible, de l'intermédiaire des devises. Les devises fortes (hard currency) seront le plus souvent exclues des accords de Barter étendu ; par contre les devises locales et/ou faibles (soft currency) seront favorisées comme référence ou comme appoint dans la négociation.*

### 2. O comme Offsets.

*Définition des OFFSETS : Dans le cours d'un échange compensé entre droits et obligations liant une émission de biens ou services (par exemple exportations) avec la réception d'autres biens ou services (par exemple importations), on se met d'accord sur une contrepartie finale qui équilibre les échanges : c'est le offset account qui assure la offsetting transaction, laquelle donne une position dite « covered » - par opposition au fait de se trouver « court » ou "à nu" donc exposé à des risques.*

Le mécanisme de l'offset est souvent utilisé dans le commerce de l'aéronautique, et des biens de haute technologie : l'Etat ou l'organisme acquéreur demande au vendeur (exportateur Français par exemple) de s'impliquer dans l'achat de biens locaux, et dans la création d'une expertise locale par transfert de technologies ensuite ré-exportable par le pays lui-même.

*Le mécanisme de l'offset est donc typiquement lié à la notion de couverture (hedging) et en ce sens rejoint une approche assurantielle. Certains gouvernements EXIGENT des contractants étrangers la pratique des OFFSETS, en particulier les pays arabes.*

**Cas particulier d'offset :** Dans la mise en place du protocole de Kyoto au 1er janvier 2008, il entre en ligne de compte une articulation de marché des droits à polluer fondée sur le principe CAP and TRADE de « crédits carbone négociables en offsets de volumes émis de CO2 » :

- 1- les grands émetteurs de GES (gaz à effet de serre) reçoivent un objectif de plafond d'émissions à ne pas dépasser (CAP);
- 2- s'ils dépassent ce plafond, ils doivent alors acheter sur le marché des carbon offsets vendus en équivalent- tonne de CO2 ;
- 3- parmi les fournisseurs de ces offsets on trouve les agriculteurs capables de proposer des techniques soit de réduire les émissions ; soit de supprimer les émissions par des techniques de photosynthèse (Forets; algues; etc).

### 3. B comme Buyback, ou achat en retour.

Définition du Buyback ou Achat en retour : opération dans laquelle il y a prise d'une position acheteur pour compenser la position vendeur initiale et ainsi se payer sur le temps de la position à découvert qui a été acceptée pour vendre des marchandises, implanter une usine, ou pour toute autre transaction risquée. **On dit aussi achat en retour.**

Ainsi l'exportateur d'un équipement peut accepter comme paiement de reprendre les produits fabriqués par cet équipement. C'est le cas du fabricant Chinois HUA WEI qui propose dans ses réponses aux Appels d'offre Africains de se payer sur l'exploitation des réseaux de téléphonie mobile. Chaque accord de Buyback précise les conditions particulières de son application et, le plus souvent, sur quels marchés il s'applique.

Cas particulier du B.O.T = dans ce type de montage l'accord de Buyback détaille les trois phases Build + Operate + Transfer, respectivement associées aux charges en capital CAPEX, en exploitation OPEX et en transfert final TRANSFEX.

#### **4. C comme Counterpurchase, ou Contre-achat**

Définition du COUNTER-PURCHASE: Achat réciproque ou contre-achat fondé sur le prix réel des biens échangés et leur paiement effectif. Il y a donc parallélisme et accord de réciprocité monétaire.

Historiquement il s'agit d'opérations qui pourraient avoir lieu sur le marché international mais qui lui échappent à raison des partenaires en présence et des impératifs politiques et/ou de développement; ainsi le deal Rockwell-Zimbabwe par lequel Rockwell a installé une imprimerie complète au gouvernement du Zimbabwe payant 8 Mio \$ en échange de l'achat par Rockwell de Nickel et de ferrochrome du Zimbabwe pour 8 Mio de \$.

Le contre-achat est la forme la plus courante de counter-purchase; elle implique deux flux de biens faisant l'objet de deux contrats distincts, et circulant en sens inverse.

#### **5. A comme Autarcie (Autarky trading)**

Définition de l'AUTARKY TRADING: Du verbe grec *Autarkeia* " qui se suffit à soi-même" l'autarcie implique un régime d'échanges par auto-suffisance à l'intérieur d'un système fermé. Le contrôle des échanges vis à vis de l'extérieur (voire leur stricte interdiction vis à vis de l'extérieur) implique que les acteurs internes soient dans une position simultanée de fournisseurs et de clients.

Historiquement la Russie a une tendance politique au repli pendant les périodes de crise et est capable, à raison de son espace intérieur de fonctionner en autarcie, comme l'ont montré la Sibérie entre 1917 et 1921, et la Fédération de Russie dans son ensemble après la crise financière de 1997-1998 (voir à ce sujet les travaux de J.Sapir, CEMI).

Il existe des formes contemporaines de mécanismes d'échanges autarciques ; ils fonctionnent comme des "clubs" ou "communautés" dans lesquelles s'exercent des sous-ensembles de services, notamment dans le secteur de la santé, de l'alimentation et des transports : ainsi le système du dons d'organe en France fonctionne en autarcie sans contrepartie monétaire; on trouve au Japon le système Fureai Kippu qui, en échange de services apportés aux personnes âgées, procure des crédits de services utilisables au sein de la communauté locale.

Plus généralement les Local Exchange Trading Systems ou L.E.T.S se développent un peu partout aujourd'hui sur la notion de système local de prestations réciproques pour encourager des groupes locaux d'intérêt auxquels on pourrait rattacher le Groupe Ticket-Restaurant en France.

Les Alliances aériennes encouragent également par le biais de comptes AirMiles la fidélité des clients amenés à fonctionner dans un réseau de transport fermé en autarcie, qui leur reverse une partie des profits générés par les ventes captives car celles-ci permettent d'augmenter le taux de remplissage des avions.

#### **6. Triangular trade ou commerce triangulaire :**

Définition du TRIANGULAR TRADE : la technique triangulaire ou par tierce partie consiste à faire appel à un intermédiaire pour monter une opération quelconque de counter-trade. En ce sens elle est potentiellement associée à toute opération de compensation internationale par laquelle un lien est établi entre l'exportation d'un bien (B) contre l'achat d'un bien (A) par l'intermédiaire d'une tierce partie (C); cet échange est toujours assorti de conditions de calcul permettant l'équilibre financier global de l'opération, de sorte qu'il y ait équité contractuelle dans la transaction, le plus souvent étalée sur le temps.



## 7 LES ECHANGES COMPENSES ... UN AVENIR POUR LE TRADE FINANCE ?

Un exemple de pratique actuelle est la maison de commerce Japonaise Nissho Iwai en tant que tierce partie pour Nike, qui coordonne l'ensemble des flux de sous-traitance et de financement en Asie (Vietnam, Chine, Thaïlande, aller et retour, stockage, portage y compris financier).

*Le commerce triangulaire est la forme la plus courante du counter-trade ; elle implique de séparer les contrats (A), (B), et (C), et de distinguer les flux matières et leur gestion.*

*D'ailleurs certains partenaires des échanges ne voient jamais aucun bien matériel, et se contentent de recevoir un versement sur leurs comptes en banque: les valeurs échangées sont le plus souvent exprimées en pourcentage de commission sur les biens exportés.*

### 3. Parties impliquées et couts dans une transaction de COUNTER-TRADE

Il est certain que le montage de toute transaction par counter-trade est plus complexe à négocier et à mettre en place qu'une simple vente cash à l'export. Dans une transaction de counter-trade sont impliqués un nombre substantiel de partenaires comme le montre ce simple exemple entre la France et Philippines :

1. L'exportateur Français des biens exportés AX.
2. L'importateur étranger (Philippin) des biens BX.
3. Le fournisseur étranger (Philippin , ou autre) des biens CX venant en contrepartie de BX;
- 4 Une banque «indépendante» à Manille (ou ailleurs) qualifiée dans l'espace des échanges de countertrade .
5. Une banque Française ou Européenne
6. Une société intermédiaire ou «compensateur» qui va prendre en charge les obligations de contre-achat de l'exportateur Français et qui va les négocier sur les marchés internationaux, moyennant un « disagio ».
7. Un juriste consultant sur les termes des contrats mis en place, pour garantir la rédaction des clauses de sauvegarde.

#### A. Les couts du counter-trade.

Les négociations et le nombre de partenaires impliqués dans le counter-trade en font un système plus complexe et plus long à mettre en place que toute transaction ordinaire en cash ou à crédit. Il en résulte que tout exportateur Français doit se préparer à passer du temps et à dépenser des ressources, ou bien à recruter un consultant spécialisé, pour gérer le processus de bout en bout, avec ses multiples parties prenantes. Ceci se traduit par le paiement d'honoraires que l'exportateur Français traitera comme une charge comptable ; s'y ajouteront la commission payées aux intermédiaires, les agios bancaires attachés aux lettres de crédit plus des charges spécifiques payées pour l'établissement et la supervision de comptes spéciaux de séquestre permettant de prouver les flux valorisés d'entrée et de sortie des biens AX et CX échangés en en counter-trade, notamment pour un motif fiscal.

Dans l'exemple ci-dessus, la partie BX des Philippines doit être informée par le Français AX des extra-couts engendrés par sa préférence pour le counter-trade comme moyen de financer l'échange. Ainsi il y aura une attente et une acceptation que le prix des produits Français soit plus élevé que sur le marché international pour des achats courants en cash.

A part les charges directes, il faut tenir compte de la qualité et du prix de marché des biens CX venant du counter-trade. Le problème de savoir ce qui va être tiré de la vente ultérieure de ces biens CX reste entier

jusqu'à leur vente effective ou jusqu'à négociation d'un prix clair avec un intermédiaire spécialisée qui accepte ces produits CX. C'est seulement à ce moment précis que l'exportateur Français peut calculer le rendement de l'échange et donc, lui attacher une étiquette de prix qui couvre les couts induits.

Une des grandes erreurs que les exportateurs Français commettent est de commencer à afficher un prix sur la table dès le début de la négociation, ce qui donne l'illusion d'un prix cash alors qu'il s'agit d'un prix en devenir et sous réserve de counter-trade efficace, une fois les couts du montage de l'opération déduits.

## 4. Comment développer une stratégie de COUNTER-TRADE pour l'export

Un exportateur AX confronté à une demande BX de counter-trade peut réagir :

- soit en refusant tout net de considérer cette possibilité, auquel cas il perd la vente;
  - soit de répondre positivement car il sait à l'avance comment s'y prendre;
- The second is to push the demand aside and delay any action as long as possible.
- soit de demander un délai de réflexion ce qui lui permet de recruter un consultant en counter-trade pour préparer la négociation.
  - soit de construire une stratégie marketing en incluant le risque associé comme un moyen de construire avec le partenaire étranger BX une relation de long terme permettant de sortir la firme Française AX de son marasme à l'international; cette approche requiert de disposer en interne de AX du personnel compétent pour préparer et négocier de tels deals.

**Développer une stratégie de counter-trade exige de :**

- **Ne pas avoir de préjugé négatif ;**
- **Consacrer des ressources avec l'accord de la direction générale**
- **Considérer le counter-trade dans une panoplie de moyens et non pour lui-même;**
- **Accepter de sous-traiter les aspects les plus techniques des opérations**
- **Considérer que 70% des mécanismes à mettre en place sont déjà connus dans les opérations classiques de commerce international;**

### A. Elements clefs de négociation

Les variables à considérer dans la négociation sont les suivantes :

- \* Qualité des produits échangés
- \* Quantité des produits échangés
- \* Conditions de livraison
- \* Charges induites par les intermédiaires dans les deux chaînes de valeur de bout en bout
- \* Accords des autorités locales des deux partenaires AX et BX, voire de l'intermédiaire CX ;
- Mise en place des aspects bancaires et de paiement
- Evaluation des risques financiers de l'opération (maximum des valeurs risquées)

Au sujet du prix, on considère prudent de ne pas afficher les prix trop vite, mais de réserver à plus tard, en fonction de la demande et de la négociation, l'identification d'une fourchette possible. Au demeurant, le prix définitif est la dernière chose à convenir entre les parties, ce qui justifie la notion de risque associé au counter-trade.

### 5. Documentation et termes contractuels

Il existe habituellement au moins quatre documents contractuels pour chaque opération :

- a. le protocole qui fixe le principe du lien entre les biens sortant AX et les biens entrants en compensation CX et donc de la transaction de counter-purchase;
- b. le document prouvant l'exportation transaction;
- c. le document prouvant la contrepartie ;
- d. les facilités bancaires liées à la transaction.

Les éléments à faire figurer dans ces documents incluent :

1. La définition des biens AX et CX.
2. La valeur attribuée à l'engagement des échanges entre AX et CX.
3. Les prix des biens échangés et s'il existe un offset pour compenser un écart de prix ou de valeur des deux cotés.
4. La désignation des responsabilités mutuelles
5. Les conditions de paiement.
6. Le calendrier et les échéances à respecter.
7. Qui gère la performance des accords.
8. En cas de contestation ou de sinistre, quel arbitrage est compétent pour juger des responsabilités.
9. Les cas de Force majeure.
10. Les effets de fin d'un contrat sur les autres contrats.
11. Les conditions diverses et annexes.

#### Quelques adresses de sites Internet de praticiens du Counter-trade

##### **ALLEMAGNE: LETA = Lattermann Export trading agency :**

Contact Person Mr Rolf Lattermann  
Address Pionier-klinke-str.9, Rendsburg, Germany  
Zip Code 24768  
Telephone 49 04331 3389674  
Mobile  
Fax 49 04331 3389673  
Website - E. T. A. Lattermann Export Trading Agency,  
- <http://www.lattermann.info>

##### **ALLEMAGNE avec filiale en Grande-Bretagne**

###### **KORD Group (Hambourg)**

Hamburg is an important place of trade and transshipment for this valuable natural product - coffee. The KORD Group is headquartered in the free port of Hamburg – a centre of world coffee trading. Here within the European market, the KORD Group coordinates the green coffee purchases for the production companies of the group:

<http://www.dek-berlin.de/index.php?page=company&sub=holding&lang=en>

DEK Deutsche Kaffee Extrakt GmbH

phone: +49-30-600-97-0

fax: +49-30-600-97-105

info@dek-berlin.de

AROMAT (dans le Surrey , GB)

<http://www.aromat-uk.com/Aromat.htm>

## **FRANCE :**

ACECO Association pour la Compensation des Echanges Commerciaux

Créée en 1977 sous l'égide des pouvoirs publics et avec le soutien de banques, d'industries et de la CCI de Paris, l'ACECO intervient dans la négociation commerciale et le financement des exportations sous l'angle très spécialisé des échanges compensés. Son domaine d'intervention recouvre l'ensemble des pays réputés difficiles et manquant de moyens de paiement : demandeurs de compensations «classiques», type troc, achat en retour, contre-achat, etc..., et les pays de plus en plus nombreux qui exigent des réciprocités sous forme d'offset (coopération industrielle, transferts de technologie, sous-traitance locale, etc..). Cette dernière forme de compensation concerne particulièrement les échanges de haute technologie des pays industrialisés entre eux.

ACECO : 10 rue Fresnel - 75116 Paris - Tél : 01 47 23 39 74 E-mail : <mailto:acecoct@aol.com>

## **GRANDE-BRETAGNE :**

CIPS Chartered institute of Purchasing and Supply <http://www.cips.org/trainingevents/>

**INTERNATIONAL:** Régistres de companies travaillant en counter-trade :

<http://b2b.tradeholding.com/>

<http://www.1stworldtradeportal.com/>

<http://europe.bloombiz.com/>

<http://www.bizearch.com/>

**JAPON :** Nissho Iwai 21 Rue Des Pyramides, Paris, Paris 75001

Téléphone: 0155351700 f: 0155351710 <http://www.nisshoiwai.com>

**PHILIPPINES :** PHILHUA SHIPPING INC.

Building No.2, Patio Madrigal Compound, 2550 Roxas Boulevard, Pasay City 1300,  
Metro Manila, Philippines

TEL: (trunklines) 0063-2-8338618; 8338868

FAX: 0063-2-8338898 E-MAIL: [agency@philhua.com.ph](mailto:agency@philhua.com.ph)

TLX: (023) 479480 philhua (u.s.a)

WEB: <http://www.philhua.com/index-.htm>

## **USA:**

***Barter news diffuse un maximum d'informations***

<http://www.barternews.com/>

***The federation of international trade associations FITA fédère les organismes conseil***

<http://fita.org/ioma/barter.html>

***Gestionnaire de réseaux de counter-trade IMS (International monetary systems) ;***

<http://www.imsbarter.com/>

***Partenaire spécialisé dans les transactions « hors monnaie »***

ITEX systèmes de paiement - <http://www.itex.com/>

***Partenaire spécialiste de montages en counter-trade***

International reciprocal trade association

<http://www.irta.com/>

## 7 LES ECHANGES COMPENSES ... UN AVENIR POUR LE TRADE FINANCE ?

### La pratique des offsets dans les pays du Moyen-Orient

Country	Offset requirement	Type of Preferred Offset	Offset Threshold US\$	Primary Goals of Program	Formal penalties	Multipliers	Additional Comments
Egypt	Required on ad hoc basis since 1987	Direct and other tech. transfer	N/A	Defense Industry Development and support	N/A	N/A	Limited by financing
Israel	Required since 1967	Direct and other tech. transfer; defense industry investments	500,000	Defense industry support; self-sufficiency	No	Yes	Industrial coop. prog. Voluntary offsets in priv. sect. exceed mandatory civil offsets
Kuwait	Policy instituted in 1992 and revised in 1995 30% of sales	Investment	3.4 million	Economic diversification and job creation	6% of unfulfilled obligations	Up to 3.5 for high-tech. investments	Period, ca. 8 yrs., with 50% completion after 4
Saudi Arabia	Informally required since mid-1980s; implemented ad hoc	Investment, Transfer, oil barter, some direct	N/A	Economic growth and diversification; technology acquisition	No	No informal multipliers. Training of Saudi nationals given a multipliers of 2	Emphasis shifted from direct offsets in '80s to indirect in '90s. Est. 35% of value of contracts. Period, 10 years
Oman	Required on an ad hoc basis since 1992	Investment	N/A	Economic diversification	N/A	N/A	
UAE	Formally required since 1991, 60% of sales	Formally required since 1991, 60% of sales	10 million	Economic diversification; reduce dependence on oil and foreign labor	8.5% of unfulfilled portion of obligation	No	Emphasis on capital-intensive, high-tech, export-type projects, not labor-intensive

## CONTACTS

Académie des Sciences et Techniques  
Comptables et Financières  
153 rue de Courcelles - 75017 Paris  
Tél : 01 44 15 60 00 - Fax : 01 44 15 90 05

**William Nahum** - Président  
Tél. : 06 07 86 41 64 - [wnahum@lacademie.info](mailto:wnahum@lacademie.info)

**Marie-Claude Picard** - Assistante du président  
Tél. : 01 44 15 62 52 - [mcpicard@lacademie.info](mailto:mcpicard@lacademie.info)

**Christine Poisson Vienne** - Délégué général  
Tél. : 01 44 15 60 42 - [cpoissonvienne@lacademie.info](mailto:cpoissonvienne@lacademie.info)

**Benoît Ramozzi** - Communication / Presse  
Tél. : 01 44 15 60 27 - [bramozzi@lacademie.info](mailto:bramozzi@lacademie.info)

[www.lacademie.info](http://www.lacademie.info)