



Séminaire international sur les questions bancaires à l'intention des banquiers commerciaux de l'Afrique francophone, 1ère partie

Présenté par :



Parrainé par :



Documents pour les
participants
Lettres de Credit

Lettres de Credit et Financement du Commerce International

Manuel d'Etudes

Aucun paragraphe ou segment de ce manuel ne peut être reproduit, compilé en mémoire, ou transmis sous quelque forme que ce soit : électronique, mécanique, photocopie, par enregistrement ou autres méthodes, sans l'autorisation préalable de l'Agence Américaine pour le Développement International.

Table des Matieres

Module 1

Sommaire

Premices d'une Transaction Commerciale

Module 2

Paiement, Reglement, Encaissement et Financement

Paiement

Reglement

Encaissement

Remises Documentaires

Exemples: Encaissements et Financement

Module 3

Documentation Commerciale

Documents de Base

Examen des Documents

Module 4

Lettres de Credit, Financement Commercial, et, Pratique et Usages Uniformes Regissant le Traitement de Credits Documentaires.

Lettres de Credit

Les Differentes Formes de Lettres de Credit et Methodes de Financement

Pratique et Usages Uniformes Regissant le Traitement de Credits Documentaires.

Module 5

Fraudes

Appendices

Couts de Services et Comissions Bancaires

Exemples d'Operations

Sujets Traites

I. Module 1: Sommaire

A. Resume

2. Pre-Conditions a un Contrat International de Ventes

1. Trouver un Acheteur Etranger
2. Connaitre son Acheteur
3. Comprendre les Risques de Changes
4. Determiner les Termes de Payment
5. Accord sur les Couts de Credit et de Transport

II. Module 2: Paiement, Reglement, Encaissement et Financement de Transactions Commerciales Internationales

1. Methodes de Paiement

A. Paiement

Methodes de Paiement

B. Reglement

Methodes de Reglement

C. Encaissement

Parties liees a une Operation d' Encaissement et Processus d'Encaissement

D. Remises Documentaires

1. Resume
2. Definition
 1. Phases chronologiques dans une Remise Documentaire
 2. Procedures et Obligations

E. Encaissement et Exemples de Financement

1. Exemple d'une Remise a l' Exportation
2. Exemple d'une Remise a l' Importation

III. Module 3: Documentation Commerciale

A. Documentation de Base

1. Importance des documents
2. Documents relatifs a une Lettre de Credit
3. Documentation presentee contre paiement
4. Expediteur, transporteur, consignataire

5. Documents de transport
 6. Connaissance maritime/ trans- Oceanique
 7. Autres documents de transport
 8. Factures commerciales
 9. Incoterms ou terminologies et standards emis par la Chambre Internationale de Commerce (Incoterms)
 10. Les formats Incoterm
 11. Autres Incoterms
 12. Assurance
 13. Autres documents
 14. Effets
- B. Revue Documentaire
1. Considerations primordiales a suivre lors de l'examen des documents
 2. Liste de verification pour facture commerciale
 3. Liste de verification relative aux documents de transport
 4. Liste de verification relative aux documents d'assurance
 5. Autres listes de verification
 6. Liste de pointage pour effets bancaires et commerciaux
 7. Traitement d'erreurs et divergence
- IV. Module 4 Lettres de Credit Financement du Commerce International et Pratique et Usages Uniformes Regissant le Traitement de Credits Documentaires.
- A. Lettres de Credit
1. Sommaire
 2. Definitions
 3. Irrevocable versus Revocable
 4. Parties liees a une transaction de lettre de credit
 5. Mouvement des marchandises, documents et especes
 6. Les differentes etapes dans une transaction de credit documentaire
 7. Relations contractuelles
 8. Termes d'expiration, delais de livraisons, de presentation et de paiements
 9. Demande de lettre de credit
 10. Revue d'une demande de lettre de credit supportant une transaction commerciale
 11. Emission d'une lettre de credit
 12. Notification d'une lettre de credit
 13. Confirmation d'une lettre de credit
 14. Analyse de solvabilite de la banque emettrice - IBCA
 15. Amendements
 16. Option de reglements et obligations de paiements
 17. Lettres de credit a vue ou a terme
 18. Exemples de financement par acceptations bancaires
 19. Paiement par acceptation - Acceptations bancaires

20. Paiement differes
21. Negociation
22. Commissions de lettres de credit
23. Lettres de en format SWIFT
24. Differences entre documents a l'encaissement et lettres de credit

B. Les differents types de Lettres de Credit et de financement international

1. Financement par acceptation bancaire
2. Lettre de credit transferable
7. Cession de creance
8. Lettre de credit addossee
5. Lettre de credit sous "Red Clause"
6. Lettre de credit par acceptation renouvelable
7. Garantie sous forme de lettre de credit
9. Programmes gouvernementaux et Multilateraux

C. Pratique et Usages Uniformes Regissant le Traitement de Credits Documentaires.

1. Origines
2. Provisions generales and definitions
3. Forme et notification des credits
4. Obligations et responsabilites
5. Documents
6. Provisions diverses
7. Credit transfertable
8. Cession de creance

V. Module 5: Fraudes

A. Fraudes

1. Documents frauduleux et emission frauduleuse
2. Fraude par l'utilisation de faux instruments soit disant emis par des banques de premier rang

Module 1

Sommaire

Lettres de Credit et Financement Commercial International

Objectifs—

A la fin de ce cours, les participants devraient etre capables de:

- Decrire les raisons et processus appliques dans des transactions commerciales.
- Decrire les methodes et les moyens de paiement et de reglement de transactions commerciales.
- Donner des exemples de reglement et de financement d' importation et d'exportation.
- Decrire le processus de remise documentaires.
- Decrire l'importance et la fonction des documents de base utilises dans les transactions de commerce international.
- D' examiner les documents en vue d' identifier les erreurs et omissions.
- Decrire le processus de transaction des lettres de credit.
- Decrire les differentes formes de lettre de credit utilisees dans le financement du commerce international.
- Decrire les raisons et tenants supportant la pratique et usages uniformes regissant le traitement de credits documentaires
- Detecter les formes de fraudes dans des transactions commerciales et d'y remedier.
- D'expliquer les raisons et facteurs a considerer lors du calcul des commissions bancaires relatives a des operations de commerce international.

Sommaire

Les Companies exportent leur production pour nombreuses de raisons. Certaines d'entre elles sont mentionees ci dessous.

1. Maximiser les marges de profits sur ventes internationales.
2. Optimiser le taux d'utilisation de leur capacite de production
3. Participer a la competition internationale
4. Penetration de marches potentiels tels que les Indes, la Chine, ou l'Amerique Latine.

Les ventes internationales ne sont pas sans probleme. Une communication effective entre acheteur et vendeur avant la signature d'un contrat de vente peut eliminer des difficultes futures pour les parties interessees.

Phases Majeures d'une Transaction Commerciale

Les phases principales d'une transaction commerciales sont :

- les activites ayant lieu avant le contrat de vente
- les activites prealables a l'expedition des marchandises, et
- les activites posterieures a l'expedition.

Que ce soit un marchand sans experience prealable, ou, un exportateur confirme, le vendeur doit considerer au moins sept aspects de la transaction avant de conclure un contrat avec un nouvel acheteur ou une relation recemment etablie.

Les aspects a considerer et les activites qui en decoulent sont les suivants:

<u>Avant le Contrat de Vente</u>	<u>Pre-Embarquement</u>	<u>Post-Expedition</u>
1. Trouver un importateur	Emballage des marchandises	Resoudre les aspects bancaires
2. Connaitre l'acheteur	Comprendre les regles relatives aux exportations et importation	Etre paye
3. Comprendre les risques de change		
4. Determiner les termes de paiements	Preparer la documentation	Mettre a jour son echeancier d'effets a recevoir
5. Agreeer quant aux termes de financement et d'expedition	Expedier la marchandise	

Les facteurs a considerer avant d'effectuer une transaction de commerce internationale sont traitees ci dessous en details.

Conditions a Remplir avant la Signature d'un Contrat International de Ventes

Trouver des importateurs

Il y a quatre methodes utilisees pour identifier des acheteurs. Ces quatre methodes non mutuellement exclusives sont decrites ci dessous:

- Les foires commerciales et expositions sont d'excellents moyens pour un contact initial avec des acheteurs ou leurs agents.
- Certaines compagnies utilisent des agents etrangers ou des distributeurs dans certains pays specifiques. Ces agents ont pour but d'identifier des acheteurs qualifies, de s'exprimer dans la meme langue, et typiquement representent d'autres compagnies.
- De plus en plus, les societes se tournent vers l'internet ainsi qu'a des bases de donnees pour trouver des acheteurs.
- Certaines compagnies sont suffisamment grandes pour avoir un ou des bureau (x) de representation a l'etranger, communement appele bureau de ventes ou bureau commercial.

Quelque soit la maniere utilisee pour trouver un acheteur, ceci n'est que la premiere etape en vue de l'etablissement d'une relation benefique mutuelle.

Connaitre son Client

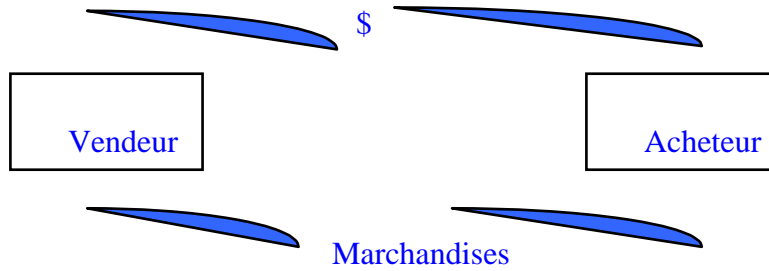
L'acheteur peut être un distributeur ou un agent à l'étranger, un détaillant, un fabricant ou une société commerciale. Si l'acheteur existe depuis plusieurs années, il est probable qu'il aura un dossier de crédit avec Dun et Bradstreet ou une agence de crédit. Votre banque peut être en mesure d'obtenir des informations commerciales par l'intermédiaire d'un correspondant local dans le pays de l'importateur. Il est important d'obtenir des informations sur l'acheteur ainsi que sur sa banque. Il est utile de déterminer depuis combien de temps il est en relation avec sa banque.

Il est important de s'attarder sur les points suivants lorsque l'on demande des informations de crédit sur un client à l'étranger:

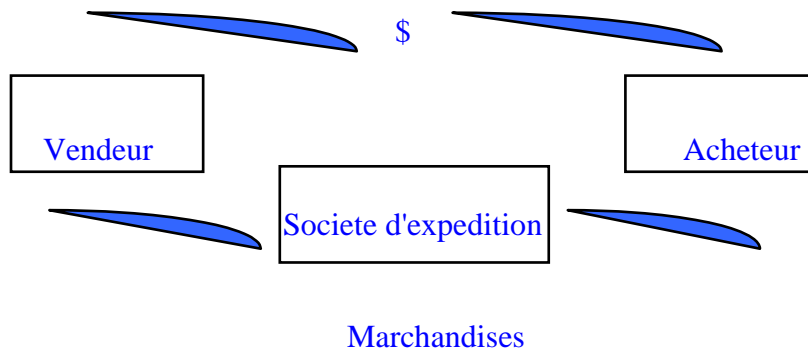
- ⇒ Est-ce que le client est bon pour un montant spécifique, en une somme ou par tirages étalés sur plusieurs expéditions. Un client peut être bon pour un large montant sur plusieurs expéditions, mais il ne peut être à même de traiter la même somme en un paiement unique.
- ⇒ Les termes de paiement doivent faire l'objet d'une attention très particulière.
- ⇒ Le montant exacte d'une transaction doit être mentionné lors d'une demande d'information. Un montant plus important que celui prévu dans un contrat éventuel peut éliminer des acheteurs solvables pour ce montant précis.

L'effet de Distance dans une Transaction Commerciale

Acheteur et vendeur sont proches l'un de l'autre:



Acheteur et vendeur sont loin l'un de l'autre.



Buts des Interesses lors d'une Transaction Commerciale

Buts de l'Acheteur :

Dans une transaction de commerce international les buts de l'acheteur sont :

- Le respect du contract, incluant:
- La livraison de marchandises ou de services d'un montant quantitatif et qualitatif exact
 - Livraison ponctuelle
 - Ne payer que si le vendeur a respecte ses obligations
 - Acces a un credit permettant:
 - ⇒ Une bonne gerance de tresorie
 - ⇒ De differer le paiement de la marchandise
 - ⇒ De financer la transaction
 - ⇒ De finaliser avec facilite la transaction avec entre autre:
 - ⇒ L'utilisation d'un intermediaire honnete pour faciliter le paiement

Buts du Vendeur:

Dans une transaction de commerce international les buts du vendeur sont :

- La livraison de marchandises ou de services d'un montant quantitatif et qualitatif exact
- Livraison ponctuelle
- Assurance d'etre paye si le vendeur respecte ses obligations.
- Un reglement prompt et correcte ce qui signifie::
 - * Paiement aussi rapide que possible,
 - * Paiement dans la devise contractee et pour le montant prevu.
- De finaliser avec facilite la transaction avec entre autre:

- ⇒ L'utilisation d'un intermediaire honnete pour faciliter le paiement
- ⇒ Paiement recu a la banque de l'exportateur

Comprendre les Risques de Changes

Les contrats de vente entre acheteurs et vendeurs doivent spécifier la devise utilisée au moment du paiement. Si une autre devise est utilisée, les deux parties doivent comprendre l'impact des fluctuations des taux de changes sur la transaction et le mécanisme des cotations à terme. En se protégeant contre les fluctuations des taux de change, les deux parties ajoutent un coût additionnel à la transaction ainsi que le besoin de calculer si ce coût additionnel est commensurable au risque de fluctuation.

A cause des fluctuations de change une des deux parties dans une transaction en devise étrangère peut perdre de l'argent à cause du mouvement d'une monnaie contre sa devise nationale. Cela peut avoir lieu entre le moment d'expédition des marchandises et leur paiement plusieurs semaines plus tard. Ce risque de change peut être évité si l'acheteur ou le vendeur se protègent en entrant dans un contrat d'échange à terme.

Un contrat à terme est un contrat entre une compagnie et une banque, selon lequel la banque accepte contractuellement d'acheter ou de vendre à, ou, d'un client un montant fixe de devises étrangères, à un taux préalablement établi, à une date précise mentionnée. Le client donne son accord pour acheter ou vendre un volume de devise à un taux précis et à une date future pré- établie.

Par exemple, un exportateur devant recevoir un million de yens japonais dans trois mois peut dès à présent fixer le taux de change entre le Yen et le Dollar auquel il vendra ses yen une fois qu'il aura été payé. Si la valeur du yen chute avant que la transaction ne prenne place, une perte lui sera évitée. La devise étrangère peut aussi apprécier. Le point important est pour l'exportateur de pouvoir fixer le montant de sa propre devise afin que le profit anticipé sur sa transaction commerciale lui soit assuré.

De la même manière, un importateur peut savoir en avance combien il aura à payer en devise étrangère en entrant dans un contrat à terme.

Pour nombre de raisons, incluant un délai de fabrication et d'expédition, modifications de la transaction commerciale proprement dite, le règlement du contrat à terme peut ne plus correspondre au paiement devant être effectué par l'acheteur étranger. Dans de tels cas, la banque autorise le client de terminer le vieux contrat et d'en ouvrir un autre. Avec cette méthode d'annulation, il y a un règlement du vieux contrat (Gain ou perte sur contrat) et un nouveau contrat est créé.

Un contrat à terme peut être annulé à tout moment. Cette clause est particulièrement importante si la transaction commerciale a été annulée et s'il n'y a pas d'autres transactions sur qui les livraisons puissent être reportées.

Exemple: Un Importateur achete des yens par un contrat a terme

Un importateur ayant a payer 10 millions de Yens dus a 90 jours veut convertir son risque en U.S. L'importateur pense que le yen va augmenter en valeur par rapport au dollar ce qui pourrait signifier la conversion de davantage de dollars pour acheter un meme nombre de yens dans les 90 jours:

Au Jour 1, le departement de tresorie de la banque calcule le taux a terme de la facon suivante:

Taux du Marche : = Yen 98 = US \$1

90 jour marge de vente a terme: -2.00 yen

Contract a terme Yen 96 = US \$1

Cette transaction a effectivement transferte l' obligation future de 10 millions de Yens en USD \$104,167 (Yen 10 million / 96 Yen)

Au moment du reglement du contrat a terme le client payera la banque USD \$104,167.

Au cas ou l'importateur n'avait pas couvert sa position, il n'aurait pas su le montant en Dollars qu'il aurait a payer au moment du reglement. Si le Yen avait augmrente en valeur contre le Dollar a 88 Yens, Quel montant l'importateur aurait du a sa banque?

Reponse: (yen 10 million/ 88) = \$113,636 au reglement, soit une difference de \$9,469.

En cas d'annulation du contrat, et etant donne que les clients peuvent perdre de l'argent dans les operations de change a terme, les banques requierent une ligne de credit couvrant les operations de change du client. Deux lignes de credit distinctes l'une de l'autre, sont generalement emises.

Ligne de credit sur le montant total d'engagement

Cette ligne correspond au montant maximum en devise locale representant tous les contrats en vigueur a tout moment. Les banques utilisent le chiffre d'affaires ou les montants relatifs a la part d'export /import pour determiner ces limites.

Total d'engagements

Chaque jour la valeur des contrats en vigueur est recalculée contre les taux de reglement future, et un bilan de pertes et profits est calcule. Si une position de perte se degage a l'encontre du client et est en depassement de la ligne de credit, la banque surveillera de pres l'evolution du compte client.

Determiner les Modes de Paiement

Le Mode de Paiement determine la facon selon laquelle l'acheteur reglera son paiement avec le vendeur .

Le mode de paiement est fonction de la capacite de marchandage entre les deux parties, la relation entre l'acheteur et le vendeur, le risque politique des deux pays, et le type de produit faisant l'objet du contrat.

Par exemple , un vendeur qui a une relation commerciale de dix ans avec son acheteur s'aura l'historique de paiement de son client. Par contre une nouvelle relation rencontrée a une exposition commerciale recente, requiera une plus grande attention. Tous les rapports de credit sur un client ne remplacent pas l'experience d'une relation commerciale.

Le mode de paiement depend du montant de garantie requise par l'exportateur avant qu'il n'expédie le produit. Bien qu'un paiement par avance offre la meilleure securite, d'autres arrangements existent pour donner au vendeur l'assurance qu'il recevra tout ou une partie de son argent lie a la transaction .

Considerations dans le Choix d'un Mode de Paiement

Les facteurs suivants doivent etre consideres lors de la determination d'un mode de paiement.:

- La qualite du credit de l'acheteur et la confiance que l'on peut avoir dans le vendeur.
- Type de marchandise
- Valeur de la marchandise
- Terme de paiement offert par la competition
- Si la transaction a lieu ou est signee dans le pays du vendeur ou de l'acheteur.
- Risque du pays
- Risque de transfert
- Douanes

Termes de Paiement

Point de vue de l'acheteur

Pour déterminer ses termes de paiement l'acheteur doit considérer les options suivantes:

- ⇒ Paiement par avance lorsque l'acheteur fait confiance au vendeur.
- ⇒ Paiement au moment de l'embarquement
- ⇒ Paiement après s'être assuré que les marchandises ont été expédiées
- ⇒ Paiement après que l'acheteur soit en possession des marchandises quand:
 - ⇒ L'acheteur ne connaît pas le vendeur
 - ⇒ l'acheteur a besoin de financement

Perspective du Vendeur

En vue de déterminer les termes de paiement, le vendeur doit considérer les options suivantes:

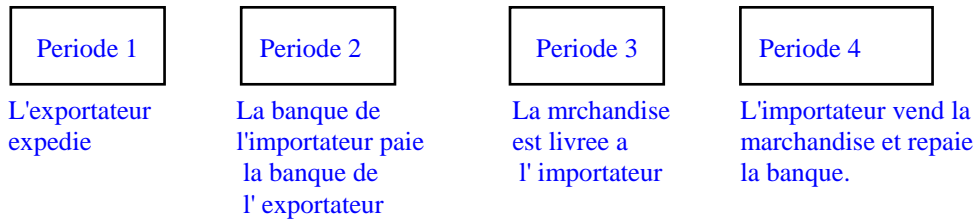
- ⇒ Paiement en avance, lorsque:
 - ⇒ Le vendeur ne connaît pas son acheteur
 - ⇒ Le vendeur a besoin de financement
- ⇒ Paiement au moment de l'embarquement, pour:
 - ⇒ Assurance de paiement au moment de l'embarquement
 - ⇒ Paiement une fois que l'acheteur est en possession des marchandises:
- ⇒ Le vendeur fait confiance à l'acheteur.

Accord sur les Conditions de Financement et de Livraison

Termes de Financement

L'acheteur et le vendeur doivent savoir comment la transaction sera financée et comment ce financement va affecter leur position de trésorerie.

Quelle que soit la phase de la transaction, quelqu'un finance l'opération. Cela peut être l'acheteur, le banquier, le vendeur ou une autre partie..



Par exemple, quand un vendeur donne 90 jours de crédit, soit le vendeur s'auto finance soit son banquier finance l'opération. De même si l'acheteur paie par avance les marchandises, soit il s'auto finance soit il emprunte les fonds.

Le coût de financement que ce soit par fonds propres ou par emprunt doit être reflété dans le coût des marchandises vendues. Parfois le coût de financement peut être très différent entre deux partenaires commerciaux. (Par exemple les taux en Amérique Latine peuvent être de l'ordre de >25% alors que le financement de l'autre côté de l'opération peut être moins cher.)

Si les taux d'intérêt sont plus chers dans le pays importateur, l'exportateur peut offrir des termes de paiements plus longs à l'importateur et se refinancer en utilisant ses fonds propres ou un crédit de sa banque. Il peut inclure le coût de financement dans son prix unitaire.

Accord sur les termes d'expédition et autres couts

Acheteurs et vendeurs doivent parfaitement s'entendre en ce qui concerne leur responsabilites mutuelles dans un contrat commercial contenant des termes dont on ne fait pas generalement mention dans des contrats locaux.

Des termes commerciaux specifiques sont utilises pour definir la responsabilite des parties lors de la livraison des marchandises et pour indiquer les prix de base.

Lorsqu'une marchandise est vendue, une serie de couts additionels s'ajoutent au cout de la marchandise proprement dite. Ces couts doivent etre payes ou etre partages entre acheteur et vendeur. Ce sont par exemple, les droits de douane, les couts bancaires et interets, le cout de transport qui doivent etre payes.

Les couts de dedouanement, de transit, de documentation, les differentes taxes payees lors du transport international des marchandises entre les points d'expedition et de reception rendent ces operations plus complexes que des expéditions d'ordre local.

Une liste de verification concernant les differents aspects des conditions d'expedition doit comprendre:

- q Qui devra payer le cout de transport des marchandises jusqu'au port d'embarquement?
- q Quels sont les termes commerciaux couvrant le recours de l'exportateur sur le fret embarque?
- q Qui paie le cout d'assurance marine?
- q Qui est responsable si necessaire, des l'obtention des licences d'importation ?
- q Quels sont les termes commerciaux pouvant affecter les obligations fiscales de la societe?
- q Qui doit payer les commissions bancaires, l'exportateur ou importateur?

Module 2

Paiement, Reglement, Encaissement, et Financement

Païement

Methodes of Païement

Compte Ouvert (Compte Courant)

Païement par compte ouvert a lieu quand les marchandise sont livrees a l'acheteur avant que le païement soit due.

Remise Documentaire.

Avec une remise documentaire, le vendeur expedie les marchandises et adresse a sa propre banque, (Banque de l'exportateur) un effet tire sur l'acheteur avec les documents d'expedition, qui normalement incluent le titre de propriete sur les marchandises. La banque de l'exportateur envoie l'effet et les document avec une lettre de couverture a sa banque correspondante dans le pays de l'importateur /acheteur. La banque correspondante livre les documents a l'acheteur apres avoir reçu payment des marchandises ou aapres acceptation de l'effet par l'acheteur.

Lettre de Credit (L/C) (Credit Documentaire)

Cet arrangement est l'engagement d'une banque qui agissant pour le compte de l'acheteur s'engage a payer au beneficiare de la lettre de credit la contre valeur d'un effet et/ou de documents du moment que ces derniers soient conformes aux termes et conditions de la lettre de credit

Païement par Avance

Avec un païement par avance, l'acheteur paie le vendeur avant l'expedition des marchandises.

Le tableau ci dessous montre les differents modes de paiement tout en indiquant les avantages et desavantages de chacune de ces methodes.

Methodes de Paiement

Methodes de Paiement	Avantages Majeures	Desavantages Majeures
Paiement en Especes par Avance	<p>Acheteur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Utilisation immediate des fonds pour l'achat de biens et services. Le probleme de credit n'est plus un facteur. Risques politiques et de transferrt deviennent limites 	<p>Vendeur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut heurter les ventes parce que certains acheteurs exigent un financement . Les fonds de l'acheteur sont lies a la transaction avant que l'acheteur recoive les biens ou services.
Lettre de Credit Confirnee	<p>Acheteur:</p> <p>La banque dans le pays de l'exportateur garantit paiement</p>	<p>Vendeur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Identique a une lettre de credit en addition le vendeur se voit facture pour la confirmation de la banque. <p>Acheteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> Importateur doit avoir des lignes de credit a sa banque.
Lettres de Credit	<p>Acheteur et Vendeur:</p> <ul style="list-style-type: none"> La banque emittrice garantie le paiement Le paiement est l'obligation d'une ou de plusieurs Facilite le financement d'une transaction de commerce international. La plupart des banques adherent au UPC Les lettres de credit sont utilisees de facon courante et bien comprises. 	<p>Acheteur et Vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Le paiement est fait sur la base de: <p>Pour le vendeur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Les documents requis peuvent etre extremement longs et le paiement peut ne pas avoir lieu si il y a des reservations due a des erreurs. <p>L'acheteur:</p> <ul style="list-style-type: none"> n'a aune assurance que les marchandises seront livrees.

Methode de Paiement	Avantages Majeures	Desavantages Majeures
Compte Ouvert avec Garantie d'Exportation	<ul style="list-style-type: none"> Facilite les finances de l'acheteur 	<ul style="list-style-type: none"> Cout additionnel de 1 a 3% La plupart des demandes d'indemnites ne sont pas entierement remboursees.
Encaissement	<ul style="list-style-type: none"> Pouvoir de suivre la documentation par l'intermediaire de la banque; l'importateur ne recoit sa marchandise qu'apres payment ou <ul style="list-style-type: none"> acceptation des documents. pas de facilite de credit requise par l'importateur. <p>Vendeur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Procede simple et relativement economique. L'acheteur doit payer ou accepter les documents avant de recevoir le titre des marchandises 	<p>Vendeur: Les banques fournissent aucune garantie que l'argent sera paye</p> <ul style="list-style-type: none"> Les marchandises sont expediees avec une promesse conditionnelle de paiement Le vendeur est responsable des marchandises si l'acheteur est en default. Le vendeur n'a pas usage des fonds jusqu'a ce que l'acheteur paie. <p>L'acheteur:</p> <ul style="list-style-type: none"> devient legalement responsable des marchandises des le moment ou il paie ou accepte l' effet.
Compte Ouvert ou (Compte Courant)	<p>Acheteur</p> <ul style="list-style-type: none"> Facilite le financement de l'acheteur Paiement apres reception et inspection des marchandises. 	<p>Vendeur:</p> <ul style="list-style-type: none"> Risque de Non-paiement Le titre de propriete sur marchandises est transferte sans assurance de paiement. Risque politique et de transfert du pays

Reglement

Methodes de Reglement

En addition des methodes de paiement ci dessous, l'acheteur et vendeur doivent decider comment le paiement sera effectue. L'instrument ou la methode par laquelle le paiement sera effectue est appele *methode de reglement*.

Les principales methodes de reglement sont comme suit:

- Especes
- Cheque
- Traite ou Effet de Commerce
- Traite bancaire
- Instructions de paiement par Telex
- Instruction de paiement par SWIFT

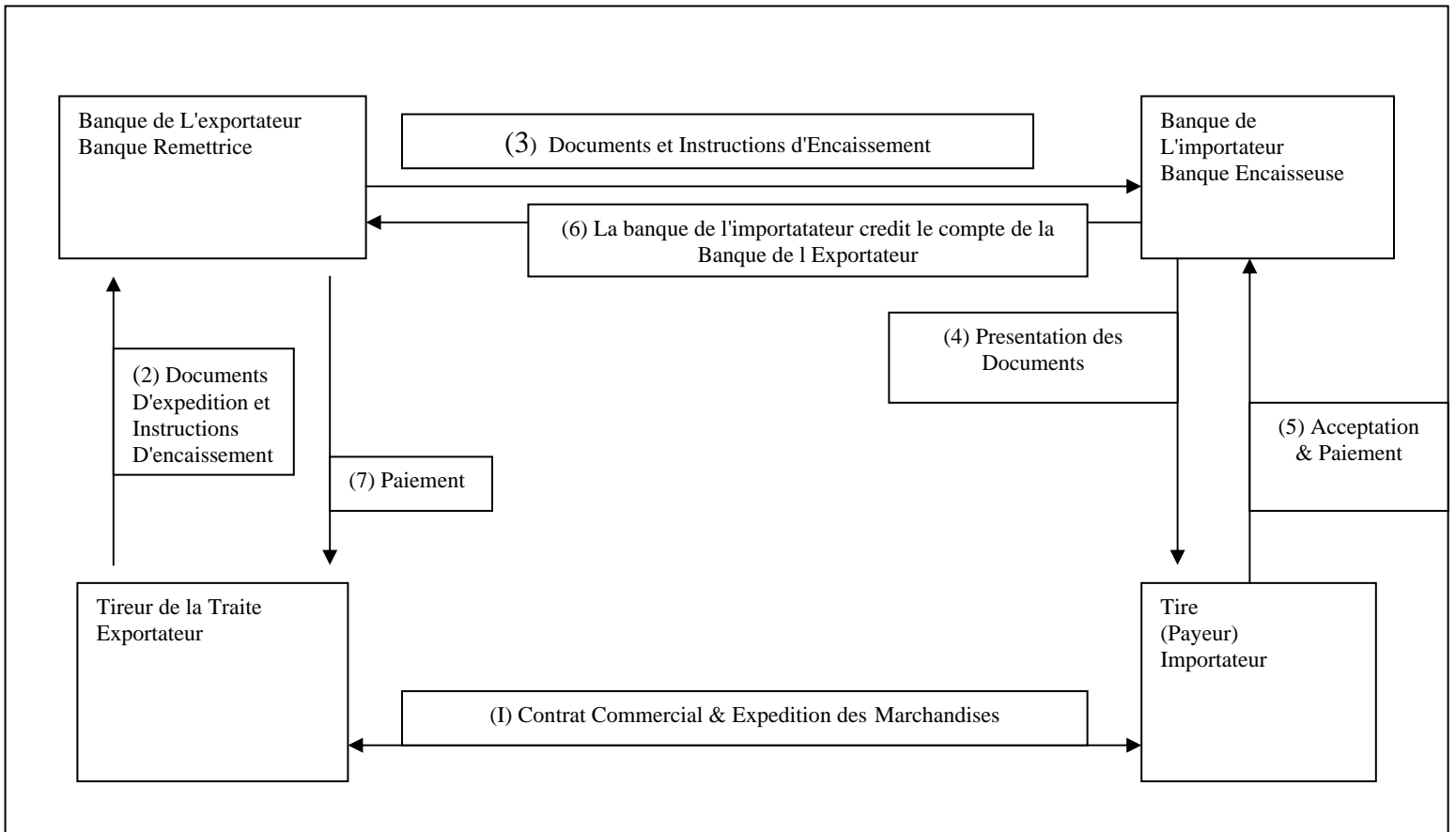
Le Reglement est normalement facilite par l'utilisation du compte de la banque correspondante comme l'est montre ci dessous.



Encaissement

Parties and Processus d'Encaissement

Les parties interessees a un contrat commercial international et leurs responsabilites sont illustrees ci dessous:



Parties	Etapes	Fonction Remplie
Vendeur (Tireur)	1 2	- Accord Contractuel - Expedition des marchandises et remise des documents d'expedition et instructions a sa banque
Banque de L'exportateur	3 7	- Verifie les documents et s'assure qu'ils sont tous la et envoie les documents a sa banque corespondante dans le pays de l' importateur avec instruction de d'encaissement - Paye l'exportateur quand elle recoit paiement de la banque d'encaisseuse
Banque Encaisseuse	4 5	-Presente l'effet a l'acheteur soit pour paiement ou acceptation -Transmet les documents a l'acheteur quand l'exportateur a remplie les instructions de l'exportateur

	6	- Remits the proceeds of the bill to the Remitting Bank according to its instructions (less any charges for cables, etc.)
Acheteur/ Importateur	1 5	- Partie au contrat - Paie ou accepte l'effet commerciale

Les documents utilisés à l'encaissement sont les factures commerciales, les documents d'assurance, le connaissement et les instructions de règlements. Ces documents sont décrits en détails ci-dessous.

Les Factures Commerciales

Une facture commerciale est la description d'une transaction de vente préparée par le vendeur et adressée à l'acheteur. Dans une transaction d'exportation la facture doit être compréhensible par qui que ce soit dans le but d'en saisir tous les détails et aspects de la transaction.

Notez que lorsqu'une facture est liée à un crédit documentaire, les termes de la facture doivent être identiques à ceux mentionnés dans le crédit.

Documents D'assurance

Une Assurance Marine peut être utilisée pour assurer des marchandises lors de leur transport par différents moyens (Transport trans océanique, fluviale, air, ainsi que pendant des périodes de stockage en magasins avant et immédiatement après l'expédition). L'exportateur doit déterminer à qui appartient cette responsabilité et qui est responsable de son coût.

Connaissance

Un connaissance est un reçu emis par une societe de navigation ou ses agents autorises, en echange de marchandises chargees a bord d'un de ses navires ou pour des marchandises recues en attente de chargement a bord d'un navire precisement designe.

Un connaissance est un document de grande importance pour les banques car il est le titre de propriete des marchandises decrites dans le document.

Le Connaissance indique le nom du navire, les ports de chargement et de dechargement et porte la mention Marchandises embarquees. Un connaissance Marine est synonyme de Connaissance Oceanique. La description du connaissance doit correspondre a la description de la marchandise faite dans la facture lui correspondant.

Instructions D'encaissement

Qels que soient les documents remis par l'exportateur a sa banque, l'exportateur inclus toujours de ses instructions sur un ordre d'encaissement.

Les ordres d'encaissement sont par ecrit sur un bordereau emis par la banque de l'exportateur. Ce bordereau doit etre complete par l'exportateur quand il soumet une remise documentaire ou une lettre de credit. L'exportateur soumet son ordre d'encaissement a sa banque. Cet ordre indique precisement comment il entend negocier l' effet de commerce. Ces instructions sont transmises a l'importateur lui indiquant quand et comment payer.

L'ordre d'encaissement determine par exemple si:

- l'effet doit etre escompte ou etre envoye a l'encaissement.
- les documents doivent etre transmis contre acceptation ou paiement..
- les documents doivent etre envoyes par air ou par courrier..
- la banque encaisseuse doit cabler un avis de non -paiement ou d'acceptation par l'acheteur.
- les charges et interets sont pour le compte de l'acheteur ou du vendeur

Bien que la banque de l'exportateur prend soin de tous les documents d'expedition la banque n'assume aucune responsabilite au dela d'un soin raisonnable.

Remise Documentaire

Sommaire

Les échanges commerciaux peuvent être difficiles entre deux sociétés commerciales qui se connaissent mal. Chaque exportateur n'a pas de filiales à l'étranger pour traiter des ventes et des comptes à recevoir. C'est aussi le cas des sociétés qui veulent traiter à compte ouvert avec d'autres compagnies. Pour les compagnies plus petites, ce risque peut être un pari, car les profits d'une année entière peuvent être éliminés avec une seule transaction qui tourne mal avec un importateur Brésilien ou Indien.

Les banques sont des intermédiaires de confiance entre acheteurs et vendeurs. Une remise documentaire à l'étranger est une requête formelle d'une banque agissant pour le compte de son client.

Le concept fondamental qui se lie aux remises documentaires est que le vendeur retient le contrôle des documents et donc de la marchandise jusqu'à ce qu'il ait été payé, ou jusqu'à ce que l'importateur ait donné de façon formelle à son banquier son acceptation de payer. La banque agit exclusivement en qualité d'agent pour son client, et n'assume aucune responsabilité de paiement. L'avantage pour un exportateur d'utiliser les remises documentaires plutôt qu'opérer à compte ouvert réside dans le fait que l'importateur doit payer ou promettre de payer avant de prendre possession des marchandises. Les banques sont aussi plus enclines à financer l'exportateur quand elle peuvent voir que leur avance finance une opération concrète. De plus les banques prennent moins d'intérêt pour une transaction commerciale que pour un découvert.

Les utilisateurs types des remises documentaires internationales sont des exportateurs qui connaissent mal leur client pour pouvoir dès le début entrer dans une relation à compte ouvert.

Definition

Dans une remise documentaire une banque agit sur instruction de livrer les documents contre *paiement ou contre acceptation*.

La partie qui initie l'opération est appelé le *Donneur d'ordre* et est en general *l'exportateur*.

La partie à qui les documents sont présentés est le *Payeur* ou *Tire* qui est normalement *l'importateur*.

Normalement deux banques jouent un rôle dans une remise documentaire. L'une est mandatée par l'exportateur est chargée de la remise documentaire. Cette banque est normalement située dans le pays exportateur et est appelée la *banque remettrice*.

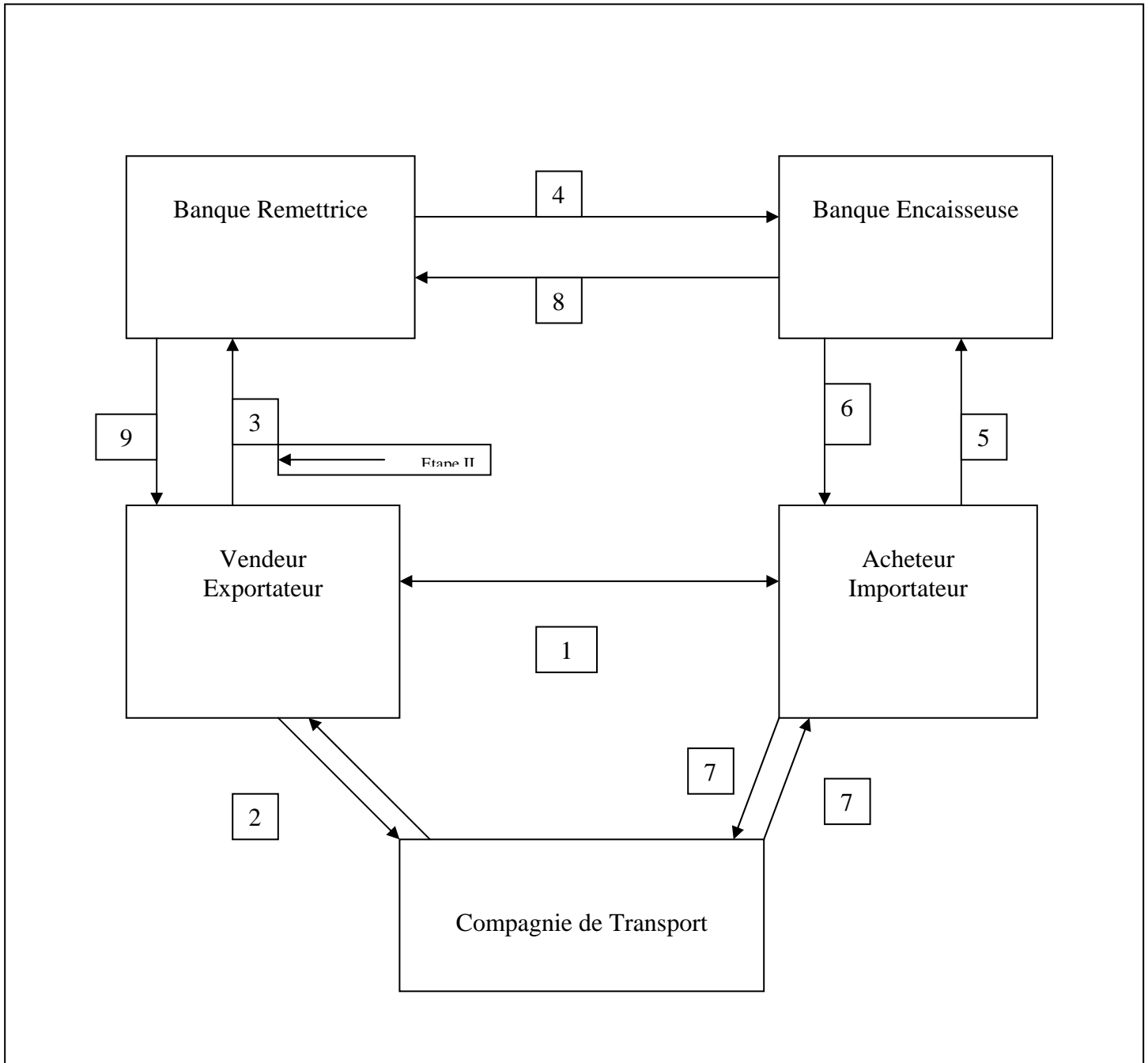
La banque qui reçoit la remise documentaire et présente la remise documentaire à l'importateur est normalement située dans le pays importateur et est appelée *banque encaisseuse*.

Dans une remise documentaire, les deux banques sont::

- des banques correspondantes, et
- qui agissent en tant qu'agents de l'exportateur.

Les différentes phases d'une remise documentaire.

L'illustration ci dessous indique le processus suivi dans une remise documentaire.



-
1. Le contrat de vente est signe
 2. Le vendeur expédie la marchandise et reçoit les documents de transport de la compagnie de transport.
 3. Le vendeur instruit la banque remettrice (sa Banque) d'envoyer sa remise documentaire
 5. La banque remettrice envoie une lettre d'encaissement avec les documents a la banque encaisseuse.
 6. La banque encaisseuse obtient paiement ou l'acceptation de l'acheteur
 6. La banque encaisseuse remet les documents a l'acheteur .
 7. L'acheteur transmet les documents a la compagnie de transport et reçoit la marchandise.
 8. La banque encaisseuse envoie le paiement a la banque remettrice
 9. La banque remettrice paie l'exportateur.

Procédures et Obligations

Parce que la banque remettrice et d'encaissement sont les agents de l'exportateur, elles doivent suivre les instructions de l'exportateur.

Se basant sur les instructions de l'exportateur, la banque remettrice prépare une *lettre de d'encaissement* ou un *bordereau d'encaissement* qui est envoyée à la banque encaisseuse avec les *documents et un effet*.

La lettre d'encaissement inclut les informations suivantes.

- Le nom et adresse de la banque encaisseuse
- Le nom et adresse du tire
- Les instructions de livraison par ou par courrier
- Les instructions de transfert des documents contre paiement (D/P) ou contre acceptation (D/A)
- Les instructions de notification si le tire est en défaut
- Les instructions relatives au paiement des frais d'encaissement et intérêts
- Une liste de documents
- Les instructions de transfert
- Un point de contact si besoin est

Deux méthodes existent pour obtenir le paiement du tire:

- Documents contre paiement (D/P)
- Documents contre acceptation (D/A)

Comment l'exportateur initie son paiement

La phase importante dans la procedure d'encaissement est le tirage d'un billet de change (couramment appele un effet de commerce). Ce billet de change est un ordre inconditionnel par ecrit adresse par l'exportateur a l'importateur le requerant de payer une somme d'argent

L'etape II dans la charte precedente indique le moment ou le vendeur remet ses documents et l'ordre d'encaissement a son banquier c'est a ce moment qu'un billet de change est soumis.

Un billet de change peut etre "a vue" (aussi appele "sur presentation"); ou , si le vendeur offre un terme de credit a l'acheteur, un ou des effets peuvent etre tires de facon a etre dus a une ou des dates futures pre-etablies.

Exemple d'un Billet de Change

Numero	3141	En echange de	USD 55,000
Domiciliation	Philadelphia	Date	25 April, 19xx
(1)	60 jours apres	Presentation	sur cette place de de Change
CORESTATES BANK LIMITED (2)			
La somme de cinquante cinq mille dollars en monnaie des Etats Unis			
A (3)	F.R. Supply Company, 5000 Meridan St, Hexton PA		
Pour le compte (4)	Singapore Traders Pty. Ltd		

Un effet de commerce (ou billet a ordre) est simple et comprend quatre mentions clefs qui sont decrits ci dessous.

Echeance du billet

Cette periode est determinee par accord entre l'acheteur et le vendeur. Cette periode normalement commence le jour ou l'importateur a accepte le l'effet.

Determination de l'instant ou le tire devient oblige a payer un effet.

Il est tres important de comprendre qu'un "tire" ne devient oblige de payer (immediatement ou a terme) que lorsqu'il accepte cet effet. La forme courante d'acceptation est de payer si l'effet est a vue, ou de le signer , si le billet est payable apres un certain nombre de jours apres presentation La banque timbre le billet avec la mention "accepte".

Un effet commercial est le document essentiel dans une remise documentaire ou un accreditif documentaire. La banque de l'exportateur utilise ce document pour faire valoir sa creance sur les banques etrangeres.

Difference entre un "Effet documentaire" et un "Effet libre"

Lorsqu'un effet de commerce est accompagne de documents d'expedition relatifs a des marchandises a payer, l'effet est appele un ***effet documentaire***.

Un ***effet libre*** est un effet ***qui n'est pas supporte par des documents d'expedition***. C'est un moyen valide pour un vendeur de demander un paiement a un acheteur: Cependant ce type d'effet n'est pas souvent utilise. L'encaissement d'un effet libre n'a pas la force d'un effet documentaire et simplement requiert que la banque etrangere presente l'effet et demande son paiement par l'acheteur.

Une remise documentaire fournie a l'importateur lui confirme que les marchandises ont ete expediees (grace au Connaissance).

Quatre documents additionnels sont en general soumis avec un billet de change et sont essentiels dans une transaction de commerce international

- Factures Commerciales
- Certificats d'assurance
- Connaissance et autres document indiquant le transport de marchandises
- Les instructions d'encaissement de la banque.

Selon le type de marchandises et le pays d'origine, certains autres documents peuvent etre necessaires, par exemple un Certificat de Sante, d'Inspection, et d'Origine .

L'exportateur doit requerir de l'acheteur de specifier les documents requis en addition , il doit consulter son agence de transport. Un exportateur ne veut pas etre en situation ou les marchandises ne peuvent pas etre debarquees ou mises en magasin a cause d'un document manquant. Cette situation est la cause de depenses additionnelles, delais et detrimetale a la reputation de l'exportateur.

Dans une remise documentaire, l'effet est tiré sur *l'importateur* et une fois accepté par l'importateur ou acheteur ce billet devient une *acceptation commerciale*.

Le document de transport est normalement consigné à *l'ordre de la compagnie de transport, endorse en blanc*.

Permission doit être obtenue de la banque d'encaisseuse avant que les documents de transport soient consignés à l'ordre de la banque encaisseuse; autrement, la banque n'est pas obligée d'autoriser ou de prendre soin des marchandises.

Dans une remise documentaire, le tire est en défaut s'il refuse:

- de payer,
- d'accepter un effet, ou
- de payer une acceptation à maturité,

La banque encaisseuse doit suivre les instructions de la lettre de recouvrement ou lettre d'encaissement. En cas de défaut par le tire, les options normalement spécifiées incluent:

- Protet
- Emmagasiner
- Contact "En cas de besoin"
- Arranger passage en douane et exporter

Dans toutes ces options, les coûts sont pour le compte de *l'exportateur / donneur d'ordre*.

En cas de remise documentaire, aucun crédit documentaire est émis. Le cycle de recouvrement commence quand le vendeur après avoir expédié les marchandises et une fois en possession des documents nécessaires les remet à sa banque (la banque remettrice) avec ses instructions pour encaissement. La banque envoie ces documents pour encaissement, à son agence ou à une banque correspondante (la banque encaisseuse) dans le pays de l'acheteur. Les avantages de remise à l'encaissement sont surtout pour l'importateur. Il peut inspecter les documents avant de les accepter ou de les payer.

Importante Distinction entre Effets D/A et Effets D/P

Le terme document contre paiement (D/P) est souvent utilise pour decrire l'encaissement d'un effet a vue.

Le terme document contre acceptation (D/A) est souvent utilise pour decrire le reglement d'un effet dont l'echeance est a terme. (par exemple 60 jours apres presentation)
L'exportateur donne un terme de credit a l'acheteur . La periode de credit est determinee par l'echeance de l'effet, aussi connue sous le nom d'usage en terme bancaire. Le transfert de document constitue une extension de credit par le vendeur.

La distinction importante entre D/P et un D/A est que dans un D/P les documents accompagnant l'effet ne seront delivres a l'acheteur que lorsque l'effet a ete paye. Sans titre de propriete des marchandises l'acheteur ne sera pas en mesure de prendre livraison des marchandises.

Le vendeur prend davantages de risques avec un D/A qu'avec un D/P. Ceci est due au fait qu'avec un D/P l'exportateur maintient son controle sur les marchandises (par l'intermediare des banques) jusqu'a ce que l'acheteur paie. Selon les termes D/A, l'importateur peut inspecter les documents. Si satisfait il peut recevoir les documents pour dedouaner et recevoir sa marchandise en echange de son acceptation de paiement a echeance.

A ce moment precis, l'exportateur perd controle de sa marchandise. Entre le moment d'acceptation et et la date de'echeance de l'effet l'importateur peut faire faillite ou refuser de payer sa marchandise.

Preoccupations pour l'Exportateur

Avec une remise documentaire internationale, les banques ne sont pas parties dans la transaction, et la banque de l'acheteur ne se substitue pas au credit de l'acheteur. Les banques agissent dans cette situation qu'en qualite d'agents et ne font que suivre les instructions du vendeur qui a initie la transaction.

Dans un processus d'encaissement de remise documentaire, les banques n'examinent pas les documents du vendeurs et ne verifient pas l'authenticite des signatures sur les documents.

En consequence le vendeur doit faire face a trois problemes potentiels.

- Risque d' impaye
- Risque politique
- Difficulte dans le financement de ses exportations

Risque de Non Paiement

Le risque pour l'exportateur est que l'acheteur ne puisse payer, ou refuse de payer. L'exportateur doit soit rapatrier ses marchandises, soit trouver un nouvel acheteur, ou purement abandonner ses marchandises.

Des lors, l'exportateur doit avoir confiance en la solidité financière et la réputation de l'acheteur avant de traiter avec lui sur une base d'encaissement. Dans le cas plus pire, ou l'acheteur refuse de payer, la banque peut utiliser son agence ou sa banque correspondante à l'étranger pour utiliser la technique dite de "Protet".

Le protêt de la banque est une forme formelle employée par la banque pour exiger le paiement. Un Protêt donne au vendeur une meilleure position juridique et est enregistré auprès des tribunaux. Les coûts légaux et financiers sont au compte de l'exportateur. La banque peut être en mesure de transférer en magasins la marchandise et de la faire assurer dans le pays étranger ou aider l'exportateur à trouver un nouvel acheteur.

L'exportateur doit savoir que l'importateur est légalement obligé lorsqu'il accepte un effet et que des poursuites judiciaires peuvent être prises contre lui en cas de défaut. Cette obligation est indépendante du contrat de vente. Aussi un Protêt est suffisant dans de nombreux pays pour affecter la réputation d'un importateur.

Excepté l'achat d'une assurance de crédit, la meilleure façon de se protéger contre le risque de non paiement est d'obtenir un rapport de crédit par l'intermédiaire de firmes telles que Dun & Bradstreet ou Dialog, ou d'obtenir des informations à la chambre de commerce dans le pays de l'importateur.

Risques Politiques

Les fonds sont parfois retardés dans leur transfert en pays en voie de développement. Les autorités gouvernementales utilisant un contrôle d'échange retardent délibérément les remises de fonds à l'étranger. Ceci est dû à un manque de réserves en devises et à des obligations prioritaires tels que le paiement de produits pétroliers et d'équipement militaires. Les autorités gouvernementales imposent des contrôles à leurs banques pour retarder les transferts. Les sociétés peuvent obtenir des assurances crédit pour compenser ces risques.

Difficultés pour le Financement du Commerce International

Les fonds sont crédités au vendeur une fois la facture payée. Bien que des financements peuvent être obtenus par l'intermédiaire des banques de l'exportateur, les banques américaines ne sont pas intéressées à escompter des traites tirées sur des comptes étrangers.

Preoccupations de l'Importateur

Les preoccupations de l'importateur sont moindres (parce qu'il peut inspecter les documents avant de les payer ou de les accepter). Ces problemes potentiels sont brievement enumeres ci dessous.

Risques	Solutions
Les marchandises n'arrivent pas, sont en retard ou sont endommagees	Prendre une assurance couvrant ce risque.
Manque de financement pour financer les remises documentaires	Arranger un financement utilisant les remises documentaires en garanties.
Risques de change..	Couverture de change ou etre facture dans sa propre devise.

Les Banques font credit aux exportateurs qui ont un bon credit. Si l'importateur refuse un effet escompte par la banque, le banquier doit s'assurer de pouvoir etre de repaye. Les banques normalement obtiennent de facon regulieres des rapports sur les importateurs etrangers de facon a s'assurer de leur credit. Bien que les remises documentaires soient en general sures, elles offrent neanmoins le risque de non paiement pour l'exportateur/ mandant . La possibilite de non paiement ou refus de paiement par l'acheteur est une constatedont il faut toujours tenir compte.

Dans le cours du recouvrement (encaissement) d'un credit documentaire, il arrive que les documents soient recus qu'apres l'arrivee des marchandises .

Cette situation resulte de trois possibilites:

- les marchandises ont ete envoyees par air cargo.
- les postes internationales ont perdu les documents.
- des problemes operationels au sein des banques font que la marchandise arrive avant les documents.

Lorsque les marchandises sont débarquées du bateau ou de l'avion, elles sont dédouanées et mises en magasins qui appartiennent à la compagnie de navigation ou à son transitaire. Les sociétés de navigation permettent à l'importateur de laisser leur marchandises en magasin pour quelques jours après quoi l'importateur doit payer des frais de magasin appelés demurrage. (aussi appelées charges de surestaries).

A cause de cela l'importateur veut obtenir la livraison de ses marchandises le plus vite possible pour éviter ces frais de magasin, mais en l'absence de document il ne peut pas prendre livraison de sa marchandise.

L'acheteur peut demander a sa banque d'emettre une caution de quai. Cette caution libere la societe de navigation de toute obligation resultant du dechargement des marchandise sans titre de propriete. Les marchandises sont des lors en possession de l'acheteur , sans documents de propriete (connaissance) a examiner. La banque impute un cout de \$20 pour cette caution. Lorsque les documents arrivent la banque envoie les envoi a la societe de navigation pour etre libere de la caution de quai.

Exemple d'une Remise Documentaire Export

Un fabricant de produit adhesif medical a Philadelphie expedie trois conteneurs a un acheteur au Japon. Les termes du contrat sont paiement par l'acheteur a 45 jours apres presentation de l'effet de commerce. Ceci signifie que la banque Japonaise presentera apres presentation de l'effet a l'acheteur.

La duree totale du financement par l'exportateur peut etre divisee en quatre periodes.

Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4
2 a 3 Jours	1 a 2 Jours	45 Jours	2 a 3 Jours

En consequence, le vendeur peut financer l'acheteur pour plus de 55 jours.

Le fabricant livre sa marchandise a la compagnie de navigation qui lui remet un connaissance. Dans de nombreux cas le fret est livre a un consignataire qui lui remet un connaissance. Le fabricant tire alors un effet sur l'acheteur (prepare l'effet demandant paiement) le remet avec les instructions de recouvrement (encaissement) les documents d'expedition (connaissance qui est le titre de propriete des marchandises, facture, et certificat d'assurance) a sa banque pour recouvrement avec instruction d'envoyer les documents par avion a la banque de l'acheteur au Japon pour presentation a l'acheteur.

La banque de l'acheteur au Japon recoit les documents et notifie l' acheteur qu'elle a recue les documents et qu'elle les lui remettra contre son acceptation. (endos par signature). L'acheteur va a sa banque recoit ses documents et transmet le connaissance a son agent maritime pour prendre possession des marchandises. Notez que l'acheteur est oblige de payer sa banque 45 jours de la date de presentation des documents.

La banque japonaise credite les fonds a la banque de l'expediteur qui a son tour paie son client.

Questions

1. Decrire chaque periode requerant un financement.

Periode 1: Le temps requis par la banque de l'exportatateur pour preparer les documents (2-3 jours)

Periode 2: Le temps pris par le courier ou la poste avion pour atteindre la banque de l'acheteur au Japon

Periode 3: Les 45 jours que le vendeur a donne a l'acheteur apres avoir presentation de l'effet de commerce a l'acheteur.

Period 4: Le temps requis par la banque Japonaise pour crediter la banque de l'exportateur. (Etant donne que la banque de l'exportateur n'a peut etre pas de compte avec la banque Japonaise aux USA le temps requis peut prendre 2 a 3 jours de plus).

2. Qu'elle serait l'obligation de l'acheteur si les termes de paiement etaient a vue ou si l'effet de commerce etait payable immediatement?

L'acheteur devrait payer l'effet avant d'etre en possession du connaissance.

Si l'importateur ne peut pas payer, l'exportateur a quatre options:

1. Protester l'effet et faire appel a un jugement contre l'acheteur.
2. Trouver un nouvel acheteur.
3. Vendre la marchandise aux encheres.
4. Rapatrier la marchandise.

Dans l'exemple ci dessus, si le vendeur adhesif medical requiert un financement de son banquier pour suporter les 45 jours de credit, l'exportateur peut requerir un financement en utilisant comme support du financement un effet a l'encaissement. Cet arrangement peut permettre a un exportateur d'etre flexible dans les termes de credit offerts a ses clients.

Par exemple un importateur Mexicain ne peut acheter que si on lui offre un terme de 90 jours contre acceptation. Le montant de la cargaison peut etre tres important et le vendeur n'est peut etre pas en mesure d'attendre pour son paiement. L'exportateur peut donc

demander a sa banque de financer sa remise documentaire.

La Banque de l'exportateur financera la transaction en achetant ou escomptant l'effet a l'encaissement sous une ligne de credit a l'exportation. Si la banque de l'exportateur finance l'operation de cette facon la il n'y a aucune obligation de la part de la banque de l'importateur.

Les instructions fournies par le client a sa banque peuvent ne pas etre claires a sa banque. Par exemple le client peut choisir une forme d'encaissement qu'il n'utilise pas normalement. La banque aussi verifie si une assurance est mise en place, particulierement si les termes de transports sont FOB Free on board (marchandises delivrees franco a bord) ou Cout et transport (C&F Cost & Freight) auxquels cas l'assurance est la responsabilite de l'importateur.

Normalement la Banque de l'exportateur se reserve le choix de la banque de recouvrement (Banque encaisseuse) par qu'elle peut avoir une agence dans le pays importateur ou une banque corespondante avec laqu'elle elle a une tres bonne relation. L'exportateur a neanmoins le droit de choisir la banque encaisseuse s'il le desire (Elle est en general choisie de concert avec l'importateur.)

Exemples de Documents a l'Exportation (Voir Remises Documentaires)

Un importateur Californien a decide d'acheter des jouets produits par un exportateur Taiwanais. Ils se sont mis d'accord sur les termes de vente. L'exportateur remet sa marchandise a une compagnie de navigation qui emet un connaissance indiquant la date d'expédition, le port d'embarquement (Taipei) la destination (Los Angeles) et la date d'arrivee. L'exportateur tire un effet sur l'acheteur (adresse un effet demandant paiement a l'acheteur) et presente a son banquier, l'effet, sa lettre d'instruction, les documents d'expédition (incluant connaissance, certificat d'origine et certificat d'assurance) avec pour instructions de les envoyer par avion a la banque de l'importateur aux USA pour presentation a l'acheteur.

Des l' arrivee des documents, la banque de l'importateur notifie l'acheteur qu'elle a recue les documents et qu'elle les lui transmettra (incluant le connaissance qui est le titre de propriete des marchandises.) des paiement par l'importateur. L'acheteur recoit les documents apres avoir donne l'ordre a sa banque de debiter son compte. L' importateur presente le connaissance a la compagnie de navigation et prend possession de la marchandise.

Questions:

1. Quel est le type d'effet ? ___ Traite libre ___ Documentaire

Reponse: *Documentaire*

2. Quelle est l'echeance de l'effet?

Reponse: *A vue , communement refere a un document contre paiement (D/P)*

3. Quelles sont les alternatives que l'exportateur pourrait prendre si l'importateur refuse de payer.

Reponses:

- 1. Protester l'effet et aller a la cour*
- 2. Trouver un autre acheteur*
- 3. Vendre les marchandise aux encheres*
- 4. Rapatrier sa marchandise.*
- 5. Pour quelles raisons une remise documentaire est elle plus sure qu'une traite libre pour l'importateur?*

Reponse :

Une remise documentaire permet a un importateur de s'assurer que les marchandises ont bel et bien ete expediees (la preuve est le connaissance . Une traite libre n'offre pas cette assurance et simplement requiert que la banque etrangere presente l'effet.pour paiement a l'acheteur. Dans notre cas l'acheteur sait que les

marchandises ont quitte Taipei et sont en route vers Los Angeles.

6. Qu'est ce que l'importateur aurait fait pour prendre possession des marchandises si les marchandises avaient ete envoyees par air plutot que par bateau, et etaient arrivees avant les documents?

Reponse:

L'importateur peut demander a sa banque d'emettre une caution de quai (caution de débarquement). Document permet a la compagnie de transport d'etre liberee de toute obligation et de livrer la marchandise en l'absence de son titre de propriete. Cela cree neanmoins un probleme: les marchandises sont aux mains de l'importateur sans titre de propriete et la banque a perdu son pouvoir de verifier les documents.

Module 3

Documentation Commerciale

Documents Fondamentaux

Importance des Documents

La lettre de credit est la forme la plus commune et la plus acceptee dans une transaction commerciale internationale lorsque:

- L'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas
- Le montant de la transaction est importante

Les banquiers doivent comprendre le mecanisme des lettres de credit parce qu'elle permettent aux banques:

- D'assister ses clients a participer au commerce international
- D'attirer de nouveaux clients
- De generer des commisions sur lettre de credit
- D'elargir leurs opportunités de financement
- D'introduire d'autres services bancaires

Etant donne que ces documents jouent un role essentiel dans les transactions de Credits Documentaires il est absolument necessaire d'avoir une connaissance profonde des ces documents.

Documents relatifs aux Credits Documentaires

Les documents communement utilises dans les transactions de credits documentaires peuvent etre categorises comme documents commerciaux, officiels gouvernementaux et financiers. Ces documents sont decrits dans le cours qui suit.

Documents Commerciaux

Les documents sont les suivants :

- Documents de transports
- Factures Commerciales
- Assurance

Documents Officiels Gouvernementaux

Les documents officiels gouvernementaux sont les suivants:

- Certificat d'origine
- Facture consulaire
- Certificat d'inspection

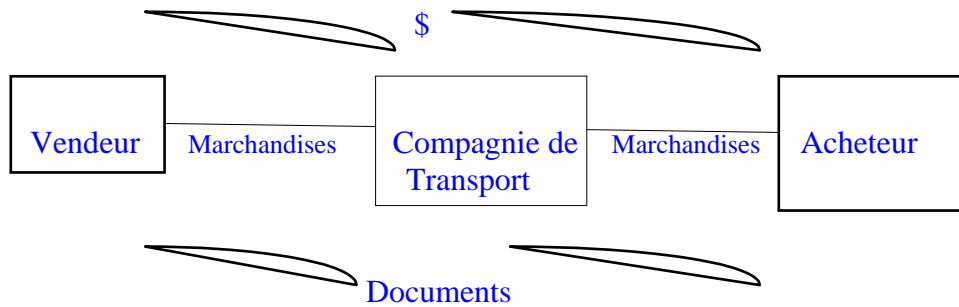
Documents Financiers

Les documents financiers incluent les documents suivants:

- Effets

Evidence Documentaire Contre Paiement

La methode de paiement d'une lettre de credit se fait par l'intermediaire de la banque de l'acheteur qui ne paie qu'apres avoir en main l'evidence documentaire que la marchandise a bien ete expediee.



L'acheteur veut au minimum deux formes d'evidence documentaire que les marchandises ont ete expediees. Ceci inclue:

- La description des marchandises
- L' evidence que les marchandises ont ete expediees

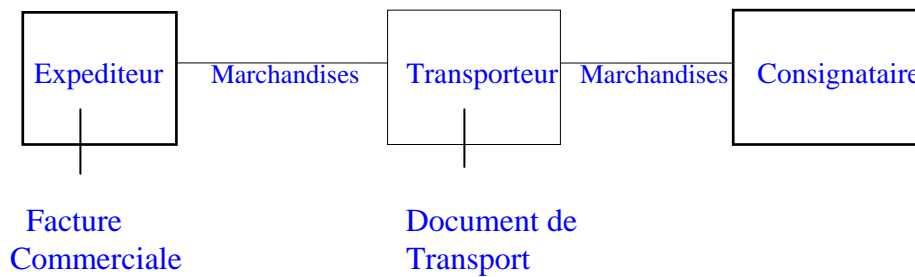
Les deux documents preuves sont:

- La facture commerciale
- Les documents de transport

Compagnie de Navigation , Transporteur, Consignataire

La compagnie qui transporte les marchandises est appelée *le transporteur*. Celle qui reçoit les marchandises est appelée *l'expéditeur*. Celle qui livre les marchandises est *le consignataire*.

L'expéditeur et le vendeur sont souvent la même partie. Le consignataire et l'acheteur sont normalement la même partie.



Documents de Transport

Les documents de transport sont émis par les transporteurs tels que les sociétés de navigation, les routiers, ou chemins de fer et compagnies d'aviation. Ces documents sont émis par le transporteur quand les marchandises leur ont été livrées par l'expéditeur.

Ces documents de transport jouent les rôles suivants:

- Vérification de réception des marchandises
- Contrat de livraison
- Titre de propriété des marchandises

Les types de documents les plus communs sont les suivants

<u>Types</u>	<u>Emis par</u>
Connaissance océanique ou marine	Compagnie de navigation
Documents de transport multi modes	Transporteur
Documents de Transport Aérien	Compagnie d'aviation
Document de Transport Routier	Camionneur
Document de Transport par Rail	Société de Chemin de Fer
Recu de Courier ou des Postes	Courier ou Postes
Document de Transit	Transitaire

Specifications des Types de Consignements :

Les differents types et specifications de consignements sont comme suit:

Directe

- Les transporteur delivrent les marchandises au consignataire.
- Le texte d'un connaissance lit “consigne a ”

Negociable (A l'ordre de)

- Les marchandises sont livrees a la partie que le consignataire designe
- Le titre de propriete est transferee par endos
- le texte du connaissance est “Consigne a l'ordre de ...”

Endos

- un endos permettant a n'importe qui en possession d'un connaissance de pretendre a la propriete des marchandises mentionees sur le connaissance est appele un endos en blanc
- Un endos ne permettant qu'a une partie nommee de reclamer les marchandises ou de l'endosser en faveur d'un tiers est appele un endos restrictif.

Original du connaissance

- Jeu complet
- Signature du transporteur ou de son agent
- Ne porte pas la mention "Copie non negociable"

Livraison des marchandises et transfert du titre de propriété

Conventionnelle

- Les marchandises sont livrées au consignataire.
- Il n'est pas nécessaire de remettre le connaissement
- La propriété ne peut pas être transférée.

Négociable (A ordre)

- Doit présenter un des connaissements
- Un endos précis est requis

Les dates mentionnées dans le connaissement sont:

- La date d'émission
- La date d'embarquement

Connaissement sans réserves

- Aucun dommage n'a été relevé

Autres Documents de Transport

Souvent les marchandises utilisent différents modes de transport. Par exemple les marchandises peuvent être embarquées sur un navire océanique, et transférées sur un camion pour transport routier. Dans ce cas le document de transport émis est appelé *document de transport multimodes*.

Les documents de transport marine ou multimodes peuvent être soit directs soit négociables. Tous autres titres de transports sont directs.

Souvent l'expédition de marchandise est organisée par une compagnie qui s'occupe de tous les aspects de l'expédition pour l'exportateur. Ces services incluent les réservations d'espace sur un transporteur, emballage, arranger le transport depuis l'usine de l'exportateur au transporteur principal et du transporteur au client, l'émission de document de transport, typiquement transport multimodes. Ce type de compagnie est appelé *un transitaire*.

Facture Commerciale

Une facture commerciale inclue les elements suivants:

- une cession de vente
- une demande de paiement
- une description de la marchandise
- les termes de paiement

Dans une transaction commerciale classique, le vendeur donne a l'acheteur une quotation (s) pendant la periode de negociation. Une fois que l'acheteur a accepte un prix, la transaction peut etre conclue.

Etant donne que la facture commerciale est une cession de vente elle doit correspondre avec la quotation fournie a l'acheteur par le vendeur.

Le prix de vente normalement specifie:

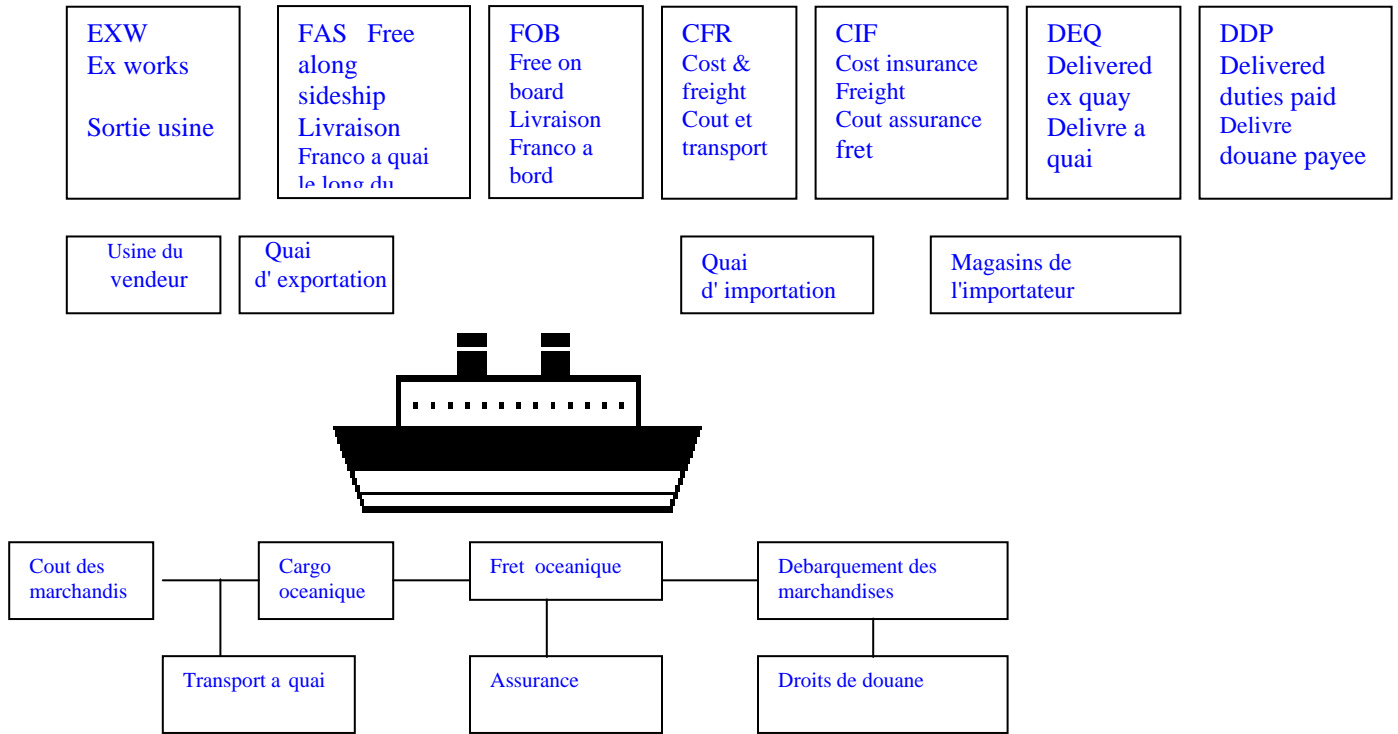
- le prix des marchandises ou services
- Le cout d'expedition et d'assurance

dans un effort de minimiser les mesententes et desaccords, La Chambre Internationale de Commerce a publie des definitions types afin d' uniformiser les procedures de quotations de prix.

Ces definitions sont appelees *incoterms*.

Incoterms

Le diagramme ci dessous montrent les frais prenant place de façon séquentielle dans le mouvement de marchandises à partir de l'usine du vendeur jusqu'au magasins de l'acheteur. Ce diagramme indique aussi les Incoterms utilisés pour chaque phase de la transaction.



Le paragraphe suivant décrit le rôle et responsabilités des deux parties relatifs aux termes et abréviations couramment utilisés en commerce international. La publication Incoterms de la Chambre Internationale de Commerce est recommandée pour une étude approfondie du sujet.

Exemples d' Incoterms

TERMES COMMERCIAUX

(Sortie Usine) EX WORKS

- | | |
|-----------------------------------|---|
| - Responsabilite du
Vendeur | Le vendeur met a la disposition de l'acheteur les marchandises au depart de son usine ou de son magasin . |
| - Responsabilite de
L'acheteur | L'acheteur prend livraison de la marchandise a partir de l'usine et est responsable de toutes les charges et de tous les risques. |

Franco le Long du Navire Free Alongside Ship (FAS)

- | | |
|-----------------------------------|---|
| -Responsabilite
du Vendeur | Le vendeur doit livrer les marchandises au port indique par l'acheteur le long du navire. |
| - Responsabilite de
L'acheteur | Une fois les marchandises livrees, l' acheteur est responsable de tous les permis necessaires a l'exportation et de tous les couts a partir de cet instant. |

TERMES COMMERCIAUX

Franco a Bord

Free On Board (FOB)

- | | |
|-----------------------------------|---|
| -Responsabilite
du Vendeur | Le vendeur est responsable de tous les couts une fois la
marchandise a passe le bastingage du navire et est
consideree embarquee. |
| - Responsabilite de
L'acheteur | L'acheteur est responsable de tous les couts et risques
une fois la marchandise a bord du bateau au port
d'embarquement. |

Couts et Fret

Cost and Freight (CF)

- | | |
|-----------------------------------|---|
| -Responsabilite
du Vendeur | Le vendeur doit arranger l'envoi des marchandises,
payer tous les couts et le fret jusqu'au point de
destination |
| - Responsabilite de
L'acheteur | L'acheteur doit receptionner les marchandises au port
agree de destination et payer pour le debarquement. Le
cout de l'assurance est a la charge de l'acheteur. |

Cout, Assurance Fret Cost, Insurance and Freight (CIF)

-Responsabilite du Vendeur	En plus du fret jusqu'a destination, le vendeur doit acheter une police d'assurance et la transmettre a l'acheteur
- Responsabilite de l'Acheteur	Limitee

Souvent les parties sont d'accord pour modifier les conditions d'un terme particulier. Par exemple le vendeur peut etre d'accord d'ajouter a un contrat franco a bord (FOB) une police d'assurance qu'il achetera et facturera separement a l'acheteur. Cette modification ne change pas les termes du contrat FOB **qui ne devient pas** un contrat CIF (Cout assurance Fret).

Dans de nombreux contrats de vente, le prix des marchandises reflete les cout de transport et d'assurance. Il est essentiel d'utiliser les termes exacts de transport etant donne que les termes d'expedition affectent les termes de creance sur les marchandises, le montant de vente taxable de la compagnie, ainsi que le controle de risques comme par exemple de faux estampillages du pays d'origine. Un importateur americain peut avoir un meilleur controle sur la provenance de sa marchandise si par exemple il passe d'un contrat FOB (free on board - franco a bord) a un contrat DDP (delivered duty paid)(marchandise livree au port de destination et frais de douane payes). Dans un contrat FOB l'importateur est responsable des marchansises et du transport a partir du port d'embarquement .

Format Incoterm

Les cotations de prix doivent etre referrees a "un prix incoterm" et dans un format propre a incoterm. Chaque cotation doit indiquer le dernier point de destination jusqu'ou les marchandises seront expediees pour le prix de cotation mentionne.

Par exemple, une cotation FOB est presentee comme suit:

Montant, FOB sur navire dont le nom est indique, port d'embarquement.

Autres Incoterms

- FCA (Free Carrier at) Choix du transporteur est a l'acheteur mais embarquement et débarquement (a un port precis) sont a la charge du vendeur. Si pendant le transport, un autre port est choisi pour débarquer la marchandise, le vendeur n'a pas a payer le débarquement.
- CPT (Carrier Paid to) Transport paye jusqu'a un certain point
- CIP (Carrier Insurance Paid) Fret et assurance payes par exportateur
- DAF (Delivered at Frontier) Livre a la frontiere
- DES (Delivered Ex Ship) Livre une fois marchandise débarquee au port
- DDU (Delivered Duty Unpaid) Marchandise livree avant son passage en douane (pas de frais de douane)

La facture commerciale doit utiliser les prix de cotation contractuels

Assurance

L'acheteur doit se protéger contre des pertes financières dues à des dommages ou pertes qui peuvent arriver en transit à des cargaisons de grande valeur . Pour cela l'acheteur peut acheter une *police d'assurance*

Le montant payé pour acheter une protection d'assurance est une *prime d'assurance*.

Le montant qu'une compagnie d'assurance paye en cas de perte a le nom de *benefice*

La partie recevant ce bénéfice est le *beneficiaire*.

La date précise où l'assurance entre en vigueur est la *date de couverture effective*.

Le montant de perte que l'assuré assume est une *perte deductible*.

Une police d'assurance couvrant plusieurs expéditions est une *police flottante*.

L'attestation d'assurance émise par l'agent d'assurance est appelée un *arrete ou une police d'assurance* .

Une assurance qui est transférable par endos d'un bénéficiaire à un autre est *negociable*.

Autres Documents

Les autres documents utilisés en commerce international sont mentionnés ci-dessous.

- Certificat d'origine
- Certificat d'inspection
- Factures consulaires

Traite

En plus des documents mentionnes, les transactions de lettre de credit incluent un instrument financier appele effet ou traite.

Ce document est un ordre inconditionel ecrit adresse par une des deux parties. Il est signe par la partie qui emet l'effet et requiert paiement d'une somme d'argent determinee de la partie auquel il est adresse. Le paiement doit avoir lieu soit sur "presentation" soit a "echeance fixe" ou a une "date a determiner dans le future". Ce paiement est effectue soit directement au tireur, soit a son agent, ou au porteur.

Une traite est une demande de paiement.

Une traite utilisee dans une lettre de credit doit pouvoir etre *negociable*. Cela signifie qu'une traite doit etre:

- Signee par le tireur
- Inconditionnelle
- Payable a ordre ou au porteur
- Pour un montant specifique et payable en especes
- A echeance determinee.

Dans une transaction supportee par une lettre de credit, l'exportateur complete et signe la traite. Il est dans ce cas appele le *tireur*.

Dans une transaction supportee par une lettre de credit. La partie qui recoit l'ordre de payer est en general une banque et est appelee *le tire*

Dans une transaction supportee par une lettre de credit. La partie qui recoit le paiement est appele le *beneficiaire*.

Examen des Documents

Consideration Generale a Apporter a l'Examen des Documents

Lorsque la banque recoit les documents elle doit les verifier contre la lettre de credit de facon a determiner si les specifications requises dans la lettre de credit ont ete respectees.

Si des documents manquent ou ne correspondent pas a d' autres ou au reste du dossier, ou ne repondent pas aux criteres demandes par la lettre de credit ces erreurs sont enregistrees en tant que *erreurs litigieuses*.

La meilleure facon d'operer lors de l'examen de documents est de suivre strictement les specifications de la lettre de credit..

Toutes les parties doivent garder de vue le fait que les banques sont requises d'examiner les documents sur leur "apparence". Les banques ne sont pas reponsables sur la forme, suffisance, exactitude, authenticite, falsification et impacte legal des documents..

Les erreurs sont de deux types:

- Corrigibles par le beneficiare
- Incorrignibles par le beneficiare

Listes de Verification des Documents

Des listes de verification pour les differents documents sont inclues dans les pages qui suivent.

Liste de Verification d'une Facture Commerciale

- Une facture commerciale est emise par le beneficiaire d'une lettre de credit.
- Le donneur d'ordre d'achat est normalement indique comme partie facturee a moins que ce ne soit indiquee dans la lettre de credit.
- Une facture ne contient pas la mention "pro forma" ou "provisoire"
- La description des marchandises correspond a celle faite dans la lettre de credit
- Aucune mention est faite remettant en question la valeur ou la condition des marchandises.
- Le detail de la marchandise, son prix, et tous les termes inclus correspondent a ceux de la lettre de credit.
- Toute autre information relative a d'autres documents y est incluse.
- La devise indiquee doit correspondre a la devise indiquee dans la lettre de credit.
- Le montant indique sur la facture doit correspondre au montant de la traite.
 - Le montant indique n'est pas plus eleve que celui mentionne dans la lettre de credit.
 - N'inclue pas de frais et charges qui ne sont pas autorises par la lettre de credit.
 - Les details d'expedition doivent etre correctes.
 - A moins que des expeditions partielles soient autorisees le montant complet de de la facture doit couvrir le montant total de la lettre de credit.
 - La facture doit etre signee, notariee, certifiee, legalisee, etc, selon les termes requis par la lettre de credit .
 - Les informations relatives au frais de transport doivent correspondre aux autres documents

La facture doit etre reproduite en un nombre requis d'originaux et de copies

Liste de Verification des Documents de Transport

- Jeu complet d'originaux
- Ne peuvent etre des documents d'affretement d'un navire ou " charte partie" a moins que ce soit autorise par la lettre de credit.
- Ne peuvent pas etre des documents emis par un transitaire a moins que ce soit specifiquement autorise par lettre de credit.
- Nom du consignataire doit apparaitre sur les documents comme requis par lettre de credit.
- Proprement endosses si endossement est requis
- Doivent indiquer le nom de l'expediteur ou son agent
- La date d'expedition ne peut etre posterieure a la date limite d'expedition
- Les ports d'embarquement et de dechargement doivent etre indiques et correspondre a la lettre de credit
- Nom et adresse de la partie avisante doit etre la meme que dans la lettre de credit .
- Description des marchandises doit precisement correspondre a la description faite dans la lettre de credit.
- Autres specifications si necessaires en relation avec d'autres documents.
 - Fret paye d'avance, ou a encaisser selon les termes de la lettre de credit.
 - Absence d'indications menant a des mentions contradictoires ou reservations aux documents de transport
 - Presentation d'un jeu complet de connaissements si necessaire.
 - Changements par rapport a la lettre de credit , au cas ou, dument autorises

Assurance

- Police, certificat, declaration, ou arrete d'assurance comme requis par la lettre de credit
- Jeu complet presente
- Emis et signe par la compagnie d'assurance, agent d'assurance, assureur ou ses agents.
- Signe par l'assure si requis par le document d'assurance.
- Date effective au plus tard correspondant a la date d'embarquement ou de prise en charge.
- Valeur des marchandises assurees comme requis par lettre de credit
- la devise du contrat doit etre la meme que c'elle prescrite dans la lettre de credit a moins d'une derogation par la lettre de credit
- Description des marchandises doit etre en rapport avec la lettre de credit.
- Couverture d'assurance commençant a partir du point designe de prise en charge jusqu'au point de livraison.
- Doit couvrir les risques precises dans la lettre de credit et clairement definir ces risques.
- Marquages , numeros, etc., en rapport avec le document de transport
- L'assurance doit etre emise dans une forme negociable.
- L'assurance doit avoir les endos necessaires si l'assure n'est pas la banque emittrice , ou de confirmation ou l'acheteur
- Toute information doit etre en conformite avec les autres documents.
- Modifications, si necessaires, proprement authentifiees.

Autres Documents

Certificat d' Origine

- Ce document est un document unique qui ne peut être intégré dans un autre document.
- Il doit être signé, notarié, certifié, légalisé etc, selon les stipulations de la lettre de crédit.
- Les données doivent correspondre avec ceux des autres documents.
- Le pays d'origine doit être celui requis par la lettre de crédit

Certificat d'Inspection

- Doit être émis par la société d'inspection requise dans la lettre de crédit
- Doit être dûment signé
- Doit se conformer avec l'inspection requise par la lettre de crédit.
- Ne doit contenir aucune mention ou réserve préjudiciable relative à la marchandise.

Liste de Poids / Certificat

- Ce document est un document unique qui ne peut pas être combiné ou intégré dans un autre document.
- Certificat signé ou comme requis dans la lettre de crédit.
- Données en rapport avec celles des autres documents.

Liste d'Emballage

- Ce document est un document unique qui ne peut pas être combiné ou intégré dans un autre document
- Listes de contenus de chaque paquet comme requis par lettre de crédit
- Données en rapport avec les autres documents

Traite

- Doit mentionner numero exacte de reference de la lettre de credit.
- Doit etre signe par une signature autorisee
- Doit porter la signature et /ou le nom du tireur qui doit correspondre au nom du beneficiaire
- Doit porter la date d'emission
- Doit etre tiree au nom correcte du payeur.
- Le montant en lettres doit etre le meme que celui en chiffres
- Le montant tire ne doit pas exceder le montant specifie par la lettre de credit.
- Les montants de la traite et de de la facture commerciale doivent correspondrent
- L'echeance du billet doit correspondre a la date requise par lettre de credit.
- Le nom du tire doit etre identifie
- La traite doit etre proprement endossee si un endos est requis par lettre de credit.
- La traite ne doit porter aucun endos restrictifs
- Doit faire mention de toute claus necessaire comme requis par lettre de credit.
- L'effet ne peut etre tire sans recours a moins que ce soit autorise par lettre de credit.
- L' effet ne peut porter aucune alteration

Traitement d' Erreurs et Omissions

Si la banque designee trouve des erreurs pendant l'examen des documents, elle peut :

- Demander au beneficiaire de corriger et représenter ses documents.
- Retourner les documents au beneficiaire qui peut les presenter directement a la banque emettrice.
- Obtenir du beneficiaire une indemnisation du beneficiaire en cas de non remboursement par la banque emettrice ou la banque qui confirme le credit.
- Envoyer les documents pour encaissement avec l'accord du beneficiaire.
- Obtenir de la banque emettrice ou de la banque confirmante l'autorisation de payer avec l'accord du beneficiaire .

Les deux dernieres options requierent que les banques (l'emettrice /et la banque de confirmation) doivent obtenir l'autorisation de payer du donneur d'ordre (l'accrediteur).

Module 4

Lettres de Credit, Financement du Commerce International, et Pratique et Usages Uniformes Regissant le Traitement de Credits Documentaires

Letters of Credit

Revue du Processus d'une Lettre de Credit d'Importation



Definition

Une lettre de credit (L/C), aussi appelee un credit documentaire, est un engagement emis par une banque agissant pour le compte d'un acheteur (donneur d'ordre), ou pour son propre compte, de payer un beneficiaire la valeur d'un effet et /ou des documents. Le paiement est fait dans la mesure ou le vendeur et l'acheteur suivent les termes et conditions de la lettre de credit.

Par l'intermediaire d'une lettre d'une lettre de credit, une *banque* substitue sa promesse de payer a celle de l' *acheteur*.

En consequence un vendeur/exportateur beneficiaire d'une lettre de credit n'a pas a se soucier du credit de son acheteur parce que l'exportateur sera paye par une banque. Selon les termes d'une lettre de credit, le paiement sera effectue lorsque l'exportateur/vendeur presentera tous les documents repondant aux stipulations de la lettre de credit.

Les banques s'interessent seulement aux documents relatifs a une lettre de credit. Les banques ne portent aucun interet aux

- Marchandises
- Services
- Et autres operations auxquelles les documents se referent.

Credits Irrevocables vs. Revocables

Une lettre de credit est une promesse de payer d'une banque contre presentation de documents conformes aux termes de la dite lettre de credit. Les termes de cette lettre ne peuvent etre changes ou annules sans l'accord de l'acheteur (le donneur d'ordre), de son vendeur (le beneficiaire) ainsi qu'avec l'accord de la banque emettrice ou celle qui confirme le credit. Cela s'appelle *une lettre de credit irrevocable*.

Une lettre de credit revocable est un credit documentaire qui peut etre change ou annule sans l'accord et connaissance prealable de la part du beneficiaire (vendeur) avant paiement (ou acceptation, negociation, ou l'emission d'une obligation de paiement differe) contre la remise de documents conformes aux termes de la lettre de credit.

Dans le cas d'un credit revocable, la banque notificatrice essaie d'aviser le beneficiaire de tout changement ou annulation des reception d'une telle information. Il doit etre note cependant que la banque notificatrice n'a aucune obligation de rendre ce service.

Les lettres de credit revocables sont peu communes du fait qu'elles n'offrent qu'une protection limitee a l'exportateur. En consequence ce cours ne traitera que de lettre de credit irrevocables a moins que ce ne soit specifiquement mentionne. L'usage du terme "lettre de credit" signifie dans ce cours " lettre de credit irrevocable".

Parties Interesseees dans une Transaction de Lettre de Credit

La partie qui fait une demande de lettre de credit est appelee le souscripteur ou donneur d'ordre. Ce dernier est en general une des personnes mentionnees ci dessous:

L'acheteur

L'importateur

Le consignataire

La personne a qui la lettre de credit est adressee est appelee le beneficiaire. Ce dernier est normalement une des personnes ci dessous:

Le Vendeur

L'exportateur

L'expediteur

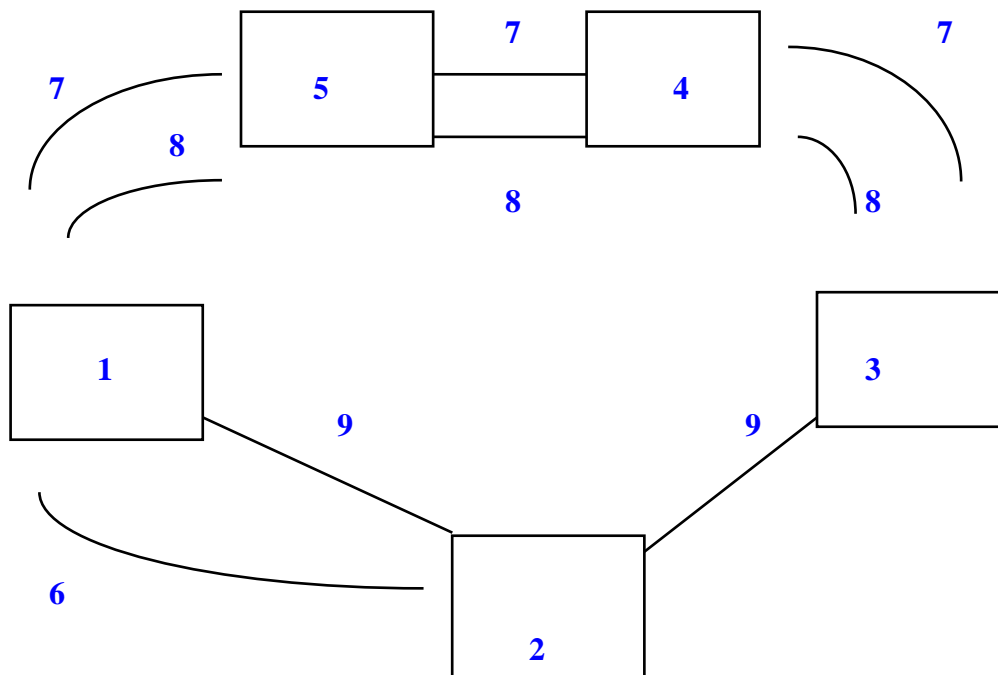
Dans une transaction de credit documentaire, il y a generalement deux banques qui jouent un role precis.

- La banque qui emet la lettre de credit sur demande de l'acheteur et qui est normalement dans le pays de l'importateur et qui est appelee la banque emettrice
- La banque qui avise l'exportatateur qu'un credit documentaire a ete emis et qui est normalement situee dans le pays d'exportation et qui est appelee la banque notificatrice

Dans la plupart des cas les deux banques ont une relation de correspondant.

La banque autorisee a payer prend une obligation differee, accepte ou negocie la lettre de credit est aussi appelee la banque designee.

La banque sur qui le beneficiaire tire ses effets est appelee la banque payeuse ou tiree.



“1” represente le vendeur

“2” represente le transporteur

“3” represente l'acheteur

“4” represente la banque emettrice

“5” represente la banque noficatrice ou designee.

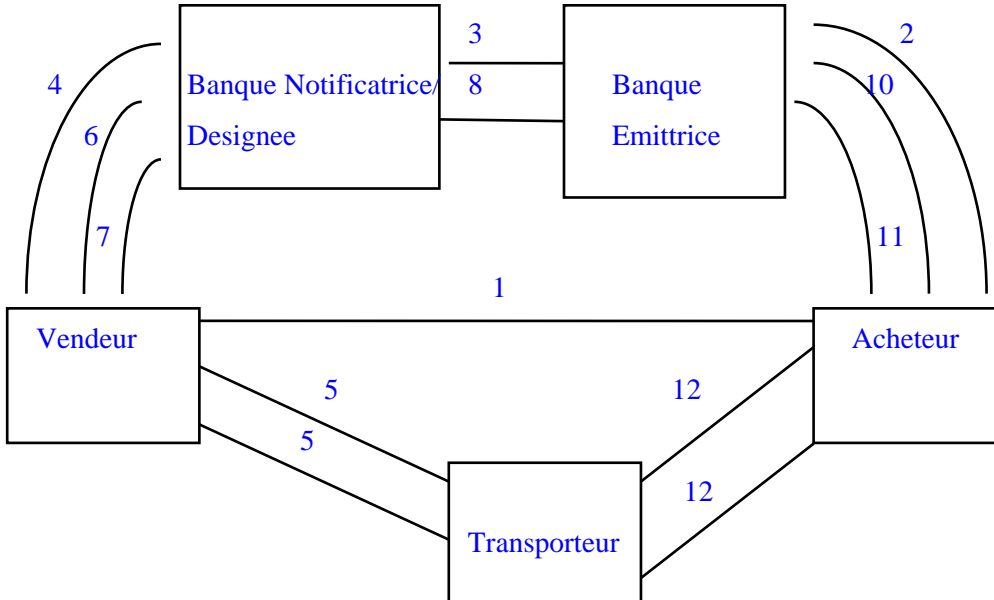
“6” represente les documents de transport

“7” represente les documents

“8” represente les fonds

“9” represente les marchandises

Les Phases d'Un Credit Documentaire



“1” represente le contrat de vente

“2” L'acheteur instruit sa banque la banque emettrice d'ouvrir un credit documentaire.

“3” La banque emettrice ouvre un credit documentaire

“4” La banque notificatrice transmet au vendeur la lettre de credit

“5” Le vendeur expédie les marchandises et recoit les documents de transports.

“6” le vendeur presente les documents a la banque designee.

“7” La banque designee examine les documents et paie .

“8” La banque designee envoie les documents a la banque emettrice.

“9” La banque emettrice examine les document et rembourse la banque designee.

“10”Le client rembourse la banque emettrice

“11” La banque emittrice transmet les documents a l'acheteur.

“12” L'acheteur recoit ses marchandises du transporteur.

Relations Contractuelles

Dans une lettre de credit de type classique, il y a plusieurs relations contractuelles qui sont les suivantes:

- Contrat de Vente
- Demande et documentation requise pour une Lettre de credit
- Lettre de credit
- Avis de confirmation (si la lettre est confirmee)

Limites Ponctuelles dans une Lettre de Credit

La date d'expiration est la date ou le credit expire et apres quoi le beneficiaire ne peut plus presenter ses documents pour paiement

En addition, la lettre de credit normalement specifie une periode durant laquelle les documents doivent etre presentes. Cette periode est specifiee par un nombre precis de jours apres la date d'embarquement, qui est indiquee par le document de transport. Ceci est appele *la periode de presentation*.

Si la period de presentation n'est pas specifiee dans la lettre de credit, les documents doivent etre presentes *dans les 21 jours suivants la date d'expedition*.

La definition de date d'expedition depend du type de document de transport utilise. Pour etre sure d'etre paye le beneficiaire doit presenter ses documents soit:

- Avant ou le jour meme de la date d'expiration ou,
- Pendant la periode de presentation,

Dependant sur la date qui est la plus raprochee, et les document doivent se conformer aux termes de la lettre de credit.

Demande de Lettre de Credit

Une fois que le vendeur et acheteur signent un contrat de vente requerant un paiement par lettre de credit, l'acheteur demande a sa banque d'emettre une lettre de credit en soumettant une demande de lettre de credit.

Demande d'Emission d'une L/C ou de Modification

Le client peut faire une demande d'emission d'une L/C ou de modification selon de trois methodes differentes:

1. En soumettant une demande ecrite a la division internationale de sa banque.
2. En envoyant un message electronique pro forma au computer interface de sa banque
3. En envoyant un pre avis de demande par fax pour commencer la demande d'application. Cela demande neanmoins une signature originale.

La demande d'application de la lettre doit etre dans une forme similaire a ce que doit etre la lettre de credit de facon a :

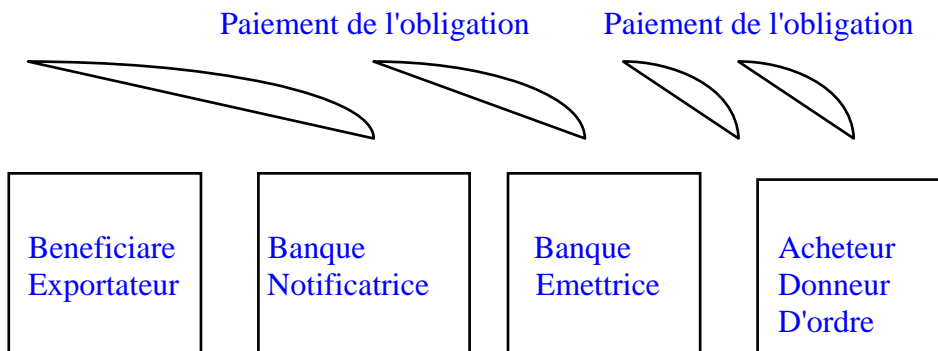
- Faciliter son emission
- Minimiser les erreurs

Des reception de la demande d'emission de la lettre de credit, la banque lui alloue un numero de dossier pour etre en mesure de suivre le dossier dans son systeme. La banque s'assure de l'authenticite et la validite de la demande de credit. Si la demande est soumise electroniquement la banque fait usage d'un message cryptologique que seule la personne responsable de demande de credit chez l'acheteur a en sa possession.

Chaque demande de credit doit etre revue avec grande attention etant donne que l'emission d'une lettre de credit represente *une extension de credit*.

La banque doit s'assurer que le montant de cette lettre de credit n'excede pas la ligne de credit du client une fois ajotee aux encours emis precedemment. Si c'est le cas, la demande de credit doit etre referee a l'officier responsable du compte client. Un depassement de credit peut creer des delais dans l'emission du credit.

La lettre de credit requiert que la banque execute un paiement contre des documents qui correspondent aux termes de la lettre de credit, meme si la banque n'est pas payee par son client le donneur d'ordre.



Pour s'assurer que la banque emittrice sera remboursee par le donneur d'ordre, la plupart des banques demandent au donneur d'ordre de signer un accord ou *convention de lettre de credit*. Un accord de lettre de credit est similaire a un une convention de credit et peut inclure un accord de nantissement au cas ou la banque demande une garantie au donneur d'ordre.

Examen d'une Transaction De Lettre de Credit

Lorsqu'une demande de lettre de credit est remise a la banque, cette derniere doit s'assurer des faits suivants:

- La demande doit etre proprement completee
- Claire
- La demande doit etre executable

La demande de lettre de credit doit exclusivement faire appel qu' a *des evidences documentaires*.

Lorsque la banque revise une demande de credit documentaire la banque doit verifier et s'assurer que la demande comporte

- Une ou les signature(s) autorisee(s)
- Le nom et adresse du donneur d'ordre et du beneficiaire.
- La date
- La date d'expiration et le lieu

- Une date d'expiration offrant les délais suffisants pour compléter l'opération
- Des instructions de recouvrement ou transmission
- Des montants exacts
- Specification de la banque désignée à moins que la lettre de crédit ne soit négociable
- La specification de la couverture d'assurance requise
- Le lieu d'expédition et de prise en charge
- La destination et de déchargement
- Les termes d'expédition
- Une description concise de la marchandise
- Une liste des documents requis

Un exemple de demande de lettre de crédit application est incluse dans l'exercice qui suit . Ce format est recommandé par la Chambre Internationale de Commerce.(ICC).¹

Transmission d'une Lettre de Crédit à la Banque Notificatrice

La banque émettrice peut émettre une lettre de crédit à la banque notificatrice par les moyens suivants.

METHODES

I. Air

1) Poste aérienne

2) Courier

II. Electroniquement

3) Telex

4) SWIFT

III. Pre-avis

5) Cable Succinct

Des lors, la banque émettrice peut utiliser cinq modes de transmission pour informer la banque notificatrice de l'émission d'une lettre de crédit. Un câble bref donnant des détails concis d'une lettre de crédit est considéré que comme un préavis qui ne peut servir de document opérationnel. Le préavis doit faire mention de ce fait.

¹ *ICC Standard Documentary Credit Forms*

ICC Publication No. 516 - ISBN 92.842.1160.3

Publié dans sa version officielle en Anglais par la Chambre Internationale de Commerce.

Copyright (1993 - International Chamber of Commerce (ICC), Paris.

Available from: *ICC Publishing S.A.*, 38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France.

Un cable contenant tous les details d'une lettre de credit doit etre immediatement notifie une fois que son *authenticite a ete etablie*. Le processus d'authentification signifie a verifie les chiffres et clees d'authenticite en verifiant la source.

Verification des Documents Remis

Un tirage represente une expedition faites sur instructions d'une lettre de credit. (soit tirage en valeur totale ou partielle).

Les details principaux que la banque de l'importateur doit verifier sont comme suit:

- Date ultime valable pour embarquement
- Documents requis
- Si les transbordements sont autorises
- Si les expeditions partielles sont interdites
- Qui est responsable pour l'assurance
- Sur qui sont tirees les effets de comence
- L'echeance de la lettre de credit
- La devise utilisee.

Notification a L'Exportateur (Beneficiare de la Lettre de Credit)

La banque notificatrice verifie l'authenticite du message SWIFT, comme un controle, et transmet le message au beneficiare. Le role de la banque notificatrice est d'indiquer au beneficiare que la lettre de credit recue est bien un instrument valide de la banque emettrice, qui normalement se trouve dans un pays tiers. La banque nificatrice demande a l'exportateur de venir prendre la lettre de credit a son agence ou l'envoi par courrier au vendeur. De plus en plus, les banques envoient un preavis a l'exportateur lui permettant d'initier l'expedition, sachant que son acheteur a le soutien d'une banque par l'intermediaire de la L/C.

Verification des Documents (Negociation a l'exportation)

La banque de l'exportateur doit s'assurer que les documents soumis par l'exportateurs correspondent exactement aux documents requis par la lettre de credit. (Connaissance, factures commerciales, listes d'emballage). Dependamment sur la complexite de la transaction, ce travail peut prendre plusieurs heures a un verificateur de document de grande experience . Cette operation, apres verification, inclue aussi le paiement fait a l'exportateur, la preparation de la remise de documents a envoyer a la banque emettrice et le suivi necessaire pour verifier reception a echeance du paiement provenant de la banque emettrice.

Monnaie transfert pour Operation en Compte Courant.

Un importateur peut payer une expedition par:

- Achat d'un cheque bancaire emis par sa banque et payable aupres d'une banque a l'etranger et l'envoyer par la poste ou courrier recommande.
- Arranger par l'intermediaire de sa banque pour qu'une banque a l'etranger soit aviser par SWIFT ou telex de payer l'exportateur. SWIFT est un acronyme pour La societe pour les telecommunication financiateres interbanques (the Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications). C'est un moyen de reglement entre banques qui permet aux banques d'effectuer des paiements entre elles. Ces transferts prennent environ deux jours de compensation et coutent entre \$25 et \$50 selon les relations etablies entre banques correspondantes.

En addition, il existe des societes en dehors du systeme bancaire qui peuvent transférer internationalement des fonds en reglement de d'operations commerciales. En voici quelques noms a titre d'exemples:

Societe	Agent	Delais	Un compte est il requis	Cout	Max Transfert
American Express Moneygram	Agence Amex	Auto	No	\$35-\$150	\$7,150
Western Union	24,000	Auto	N/A	\$18-\$155	No
IBOS	First Fidelity	Auto	Yes	\$10-\$25	No

Emission d'une Lettre de Credit

Une banque ne devrait ouvrir une lettre de credit qu'apres avoir:

- Etudie en details la demande de lettre de credit
- Mis en place tous les accords necessaires
- Obtenu toutes autorisations necessaires de credit

Les etapes dans l'emission de lettre de credit sont comme suit:

1. Assignment d'un numero de reference
2. Preparation de la lettre de credit.
3. Selection d'une banque notificatrice a moins qu'elle ne soit designee par le donneur d'ordre.
4. Transmission de la lettre de credit.
5. Emission des instructions de remboursement. (recouvrement)

Notification d'une Lettre de Credit

Une banque recevant une demande de notification provenant d'une banque emettrice doit aviser le beneficiaire qu'apres s'etre assuree des points suivants:

1. Authenticite de la lettre de credit.
2. Verifier que la lettre de credit est sujette aux UPC 500
3. Determiner si la lettre est revocable or irrevocable.
4. Reviser si la lettre de credit est complete et realisable
5. Si cela est specifie, verifier que la banque peut agir en tant que banque designee.
6. Verifier les instructions de remboursement
7. Determiner si une confirmation est necessaire
8. Si une demande de confirmation est requise, obtenir l' autorisation necessaire de credit.
9. Aviser ou confirmer la lettre de credit.
10. Autrement, faire la notification appropriee.

Si la lettre de credit arrive par teletransmission, la banque doit authentifier la lettre de credit en faisant usage de clefs de verification

Si la lettre arrive par courrier les signatures doivent etre verifiees.

Une fois que la lettre de credit a ete authentifiees et etudiee, la banque notificatrice peut aviser le beneficiaire selon une des differentes procedures suivantes.

1. Si la lettre a ete recue par courrier la banque *peut envoyer l'original de la lettre de credit avec une lettre de couverture.*
2. Si la lettre est recue par teletransmission:
 - Copier la lettre de credit sur papier a en tete de la banque notificatrice.
 - Rerouter la transmission avec une lettre de couverture.

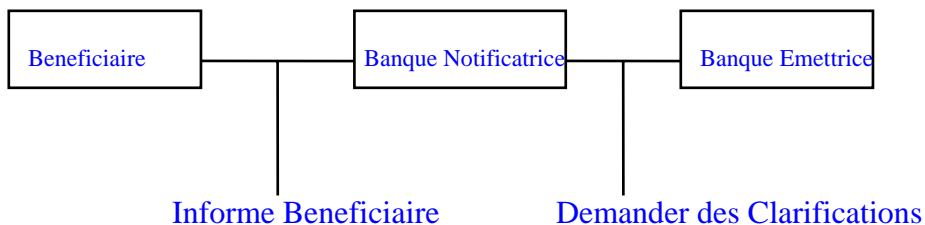
Quand une lettre de credit est envoyee d'une banque notificatrice a une autre banque notificatrice, la lettre de credit doit etre revue aussi precisement que si la seconde banque emettait la lettre de credit. Ceci doit etre le cas quelque soit l'option de confirmation ou de non confirmation prise par la seconde banque .

La seconde banque doit reviser la lettre de credit sur les points suivants.

- Le document est il complet ou a t il des parties manquantes
- Clarte
- Realisable

Si la banque notificatrice a un un probleme avec le credit qu'elle doit aviser elle doit :

- Demander a des clarifications a la banque emettrice et
- Aviser le beneficiaire.

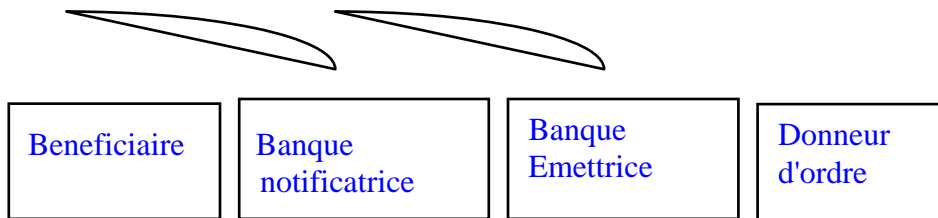


Confirmation d'une Lettre de Credit

Selon les termes d'une lettre de credit, la banque emettrice est obligee de payer si les documents presentes sont *conformes avec les termes de la lettre de credit*

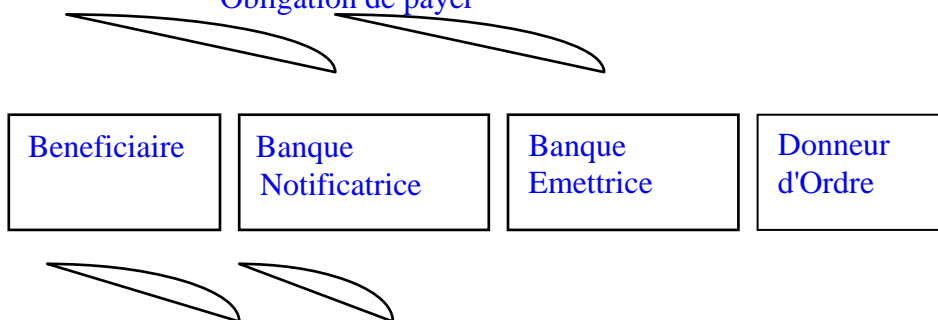
La banque qui est requise d'aviser la lettre de credit n'est pas forcee de payer.

Obligation de Paiement



Si la banque emettrice demande a sa banque correspondante d'ajouter son propre engagement, en d'autres termes de payer selon les termes de la lettre de credit et que la banque correspondant est d'accord, la banque correspondant devient *banque confirmante* et la lettre de credit est une lettre de credit confirmee

Obligation de payer



Obligation de payer

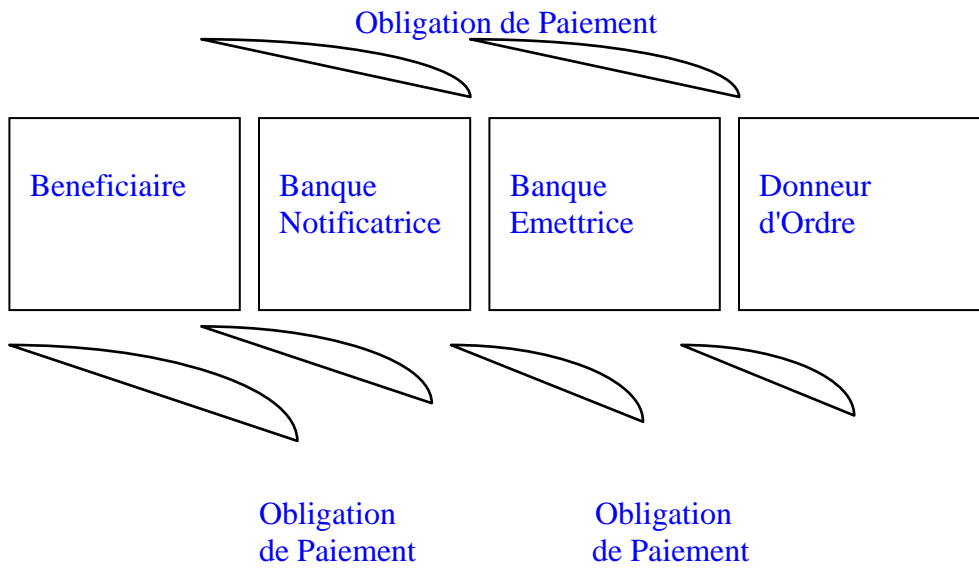
Une banque qui a emis sa confirmation est obligee de payer le beneficiaire de la lettre de credit si le beneficiaire presente des *documents conformes a la lettre de credit*

La banque qui a confirme le credit *s'appuie sur la banque emettrice* pour le etre remboursee mais elle demeure obligee a payer le beneficiaire *meme si la banque emettrice refuse de payer le credit..*

Des lors, une banque qui confirme un credit *assume le meme risque que la banque emettrice.*

Dans la plupart des cas, la banque confirmera le credit que si

- Elle est correspondante de la banque emettrice et
- Elle a une ligne de credit suffsante en faveur de la banque emettrice..



Analyse de Credit de Banques —IBCA

Etant donne que la banque qui confirme un credit prend un risque sur la banque emettrice, il est prudent que la banque confirmante (ou de confirmation) fasse une verification de risque de credit sur cette banque emettrice.

Il existe de nombreux services d'analyse de credit bancaire qui permettent d'obtenir des analyses de credit sur une banque. L'un d'eux est IBCA. Les banques neansmoins ne devraient pas dependre entierement de services de credit. Elle peuvent utiliser ces services *en addition* de leur propres analyses.

Amendements

Une fois qu'une lettre de credit a ete emise, le donneur d'ordre ou plus souvent le beneficiaire, peut demander un amendement aux termes de la lettre de credit. Le beneficiaire par exemple, peut decider qu'il n'est pas en mesure de se conformer avec un aspect precis de la lettre de credit et qu'il a a besoin d'une modification des termes.

A changement aux termes d'une lettre de credit deja en place est appele un *amendement*.

La partie desirant le changement doit s'adresser a la banque emettrice est *le donneur d'ordre*.

La modification doit faire l'objet d'un accord de la part de:

- La banque emettrice
- La banque confirmante
- Le beneficiaire

Options de paiement et Obligations de Paiement

Les options de paiement dans une lettre de credit sont comme suit:

- Paiement a vue
- Paiement differe
- Acceptation
- Negociation

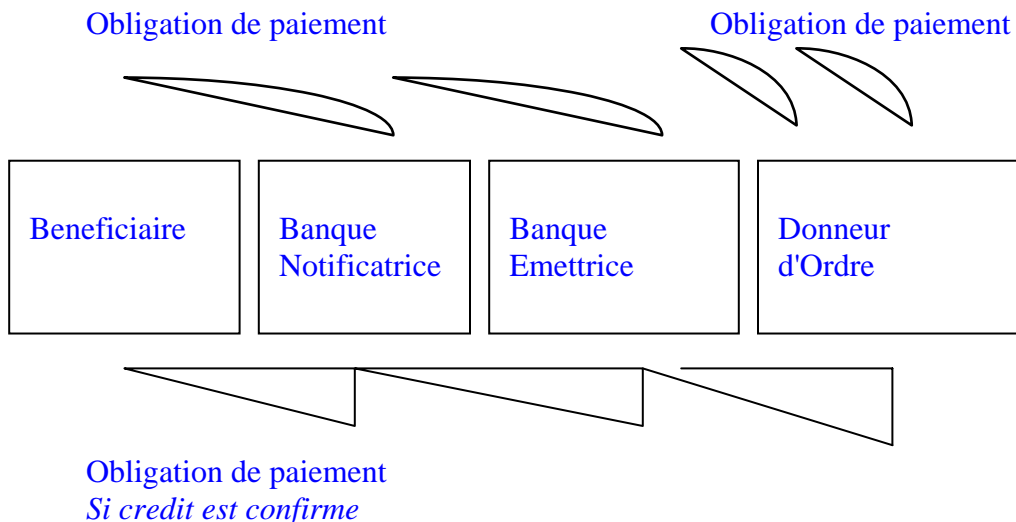
A moins que la lettre de credit indique que le recouvrement doit se faire a la banque emettrice, toute lettre de credit doit indiquer *une banque designee pour domiciliation*.

La banque designee est autorisee a executer une des formes de recouvrement suivants:

- Paiement a vue
- Paiement differe
- Acceptation
- Negociation

Le fait que qu'une banque soit " *designee pour domiciliation* " ne constitue pas une obligation de paiement par la banque designee a moins qu'elle ne soit *aussi banque confirmante*

En designant une banque la banque emittrice s'engage a repayer la banque designee.



Lettre de credit a vue et Lettre de credit a terme

Normalement dans un credit documentaire, l'expediteur pour etre paye, presente les documents requis par la lettre de credit accompagnes avec une demande de paiement appelee un effet.

Si le beneficiaire doit etre paye sur presentation de l'effet, selon les termes de la lettre de credit, la lettre de credit est *appelee lettre de credit a vue* et l'effet est *un effet a vue*.

Si le beneficiaire doit etre paye a une date future apres que le l'effet est ete presente et *accepte*, la lettre de credit est appelee une *lettre de credit a terme* et l'effet est *un effet a terme*.

Le terme de paiement pour l'effet est appele l' *echance*.

L'echance est specifiee par l'une des facons suivantes. :

- a vue
- a x jours de la date de l'effet
- a x jours de la date de presentation

Si le beneficiaire doit paye a "X" jours de del la date l'effet est tire *a x jours date* et la **date sera specifiee dans la lettre de credit**

Si le beneficiaire doit etre paye "X" jours apres acceptation de l'effet l'effet est tire a "*x*" *jours de presentation*

Exemples de Financement par Acceptation Bancaires (Import et Export)

Avant de présenter des exemples de financement par acceptation bancaires il est essentiel de comprendre le mécanisme d'une acceptation bancaire.

Communément appelée Acceptation Bancaire (Banker's Acceptances) (ou BAs), la banque accepte un effet de commerce tiré sur elle-même par son client, et ensuite vend cette acceptation, dans le marché secondaire à un montant, et remet les fonds à son client escompte après déduction de sa commission d'acceptation. La banque paie à l'échéance de l'effet sa valeur nominale du billet. Ce genre d'instrument est normalement supporté par un crédit ou remise documentaire.

Un effet devient "une acceptation" quand une banque assume l'obligation de payer l'effet à échéance contre paiement d'une commission d'acceptation pour avoir ajouté son acceptation sur l'effet.

La banque timbre l'effet avec la mention "Accepté" sur le front du billet. Il peut toutefois être aussi au dos de l'effet. L'acceptation bancaire d'un effet le rend éligible aux transactions des marchés secondaires.

Les acceptations bancaires permettent aux exportateurs de vendre par encaissement ou fournissant des termes de crédit à leur importateurs de recevoir les fonds immédiatement.

En ajoutant son acceptation à l'effet la banque accepte la valeur nominale totale de l'effet à l'échéance de l'effet qui peut être vendu à un taux reflétant sa crédibilité financière.

La Banque Centrale Américaine (The Federal Reserve Bank) exige que pour qu'une acceptation bancaire soit éligible au marché secondaire, cette dernière doit être supportée par les transactions de type suivants

- Import or export de marchandises provenant de ou à destination des USA. Ce type de financement est le plus commun.
- Commerce entre pays tiers. Financement de cargaisons entre pays tiers autres que ceux des États Unis.
- L'échéance ne peut excéder six mois. Et doit correspondre à la date où l'exportateur qui a emprunté espère recevoir son paiement.

Les acceptations sont crees de deux facons soit en reference de lettre de credit a terme (or time letters of credit) ou de facon directe. Les lettres de credit a terme sont soldees la ou la banque la banque a mis en place le credit.

Quand une lettre de credit specifie de payer un exportateur un certain nombre de jours apres presentation de documents sans reserve, la banque honore le paiement en acceptant l'effet et le garde jusqu'a echeance. Jusqu'a echeance de l'effet l'exportateur a le choix soit de d'escompter l'effet au taux d'escompte soit de le garder jusqu'a echeance. Si l'acheteur est d'accord pour accepter d'absorber la charge d'escompte, le vendeur sera paye la valeur nominale de l'effet sur presentation des documents et l'acheteur paiera a echeance l'effet auquel s'ajoutera le taux d'escompte et autre charges. Autrement l'exportateur (beneficiaire) devra payer ces charges.

Paiement par Acceptation - Acceptation Bancaire

Dans une lettre de credit a vue, le beneficiaire presente les documents et un effet a vue. Des lors que les documents sont en ordre, la banque paie le beneficiaire.

Dans une lettre de credit a terme par credit d'acceptation, le beneficiaire presente un effet a terme, et si les documents sont en ordre, la banque accepte l'effet. Un effet accepte par une banque est appele une acceptation bancaire et represente une promesse de la banque de payer l'effet a maturite.

Les acceptations bancaires sont devenues des instruments d'investissement qui sont activement vendues par ce qu'elles sont des obligations bancaires.

En consequence le porteur d'une acceptation bancaire peut recevoir paiement en escomptant cette acceptation bancaire.

Neansmoins la facilite de vendre ces acceptation bancaire depend du credit de la banque qui a accepte l'effet ainsi que du pays ou elle opere.

L'investisseur qui achete une acceptation bancaire paie un prix inférieur à la valeur nominale de l'effet. Il recevra la valeur totale de l'effet à maturité. La différence entre les deux montants, est l'intérêt requis par l'investisseur et est appelé *l'escompte*.

Acceptation bancaire , Exemple à l'importation. -- A Importateur US Finance un Effet à Vue par Acceptation Bancaire.

Un importateur de chaussures ouvre une lettre de crédit de US\$ 1 million avec son banquier. L'exportateur présente l'effet à son banquier et expédie son chargement. La banque notificatrice présente l'effet et les documents à la banque de l'importateur. Si les documents sont en ordre la banque paie son correspondant en débitant le compte client. Sur présentation des effets à vue, selon les termes de la lettre de crédit, l'importateur tire un effet sur sa banque jusqu'à 180 jours. La banque l'accepte et l'escompte dans le marché, et crédite la valeur escomptée de l'effet à son client, et par la même refinance la négociation à vue.

À maturité de l'acceptation l'importateur repaie la valeur nominale de l'effet en utilisant le produit de la vente de ses chaussures.

Le coût de l'acceptation escomptée est calculé selon la formule suivante
La quotation est sujette aux quatre facteurs suivants:

- Durée du financement
- Commission bancaire
- Montant de la transaction
- Taux du marché.

Il est plus facile pour une banque de trouver acheteur dans le marche secondaire si la transaction est d'un gros montant. Plus le montant est large plus il y a d'acheteurs. La commission bancaire est basee sur des conditions de competitivite du marche ainsi que sur le risque client. Par exemple l'escompte a 180 jours d'une acceptation bancaire de \$1million ainsi que la commission se monterait a:

Taux d'escompte = 8.5%

Commission = 1.0%

$\$1,000,000 \times .095 \times 180/360 = \$47,500$

Questions

1. Quel serait le montant net credite au compte de l'importateur?

Reponse:

Le montant net credite au compte de l'importateur serait \$952,500. La banque a paye \$1million et recu \$957,500 dans le marche car elle paye un taux 8.5%. La difference entre \$957,500 et \$952,500 est la commission de risque que la banque charge a son client. L'importateur devra repayer\$ 1,000,000 dans les 180 jours.

2. Combien devra payer la banque de l'importateur a echeance sur presentation des effets.
Reponse: *USD \$1 million*
3. Si la periode n'avait ete que de 90 jours au lieu de 180 jours quelle serait la valeur escompte que la banque aurait recu du marche?

Reponse:

Le calcul se fait en deux temps. D'abord calculer la valeur escomptee de la commission et ensuite determiner le produit net.

$$1: \quad \text{Commission escomptee} = \$1,000,000 \times .095 \times 90/360 = \$ 23,750$$

$$2: \quad \text{Produit net} = \$1,000,000 \text{ moins } \$23,750 = \$976,250$$

Acceptation Bancaire. Exemple a l'Exportation - Un exportateur Americain utilise un pre-financement.

Une societe New Yorkaise recoit un ordre de d'un acheteur mexicain qui lui commande une machine outil a livrer dans deux mois pour \$500,000. L'acheteur ouvre en sa faveur une lettre de credit, et etant donne qu'il ne sera paye que 90 jours apres presentation des documents, l'exportateur demande a son banquier de le financer pour fabriquer la machine.

Entre la periode ou le revenue est reconnu et la periode d'expedition 150 jours passent (60 jours pour construire et expedier la machine et 90 jours de financement donne a l'importateur.) Le vendeur emittra des effets tires sur son banquier qui auront une echeance de 150 jours. De plus le vendeur confirme par ecrit a la banque que l'exportation n'est sujette a aucune autre forme de financement.

Questions

1. Assumant un interet de 9% et une commission de 1.5% quel sera le montant net credite au compte de l'exportateur?

Reponse: Le credit net au compte de l'exportateur sera de \$478,125.

$$\text{Valeur escomptee dans le marche} = \$500,000 \times .105 \times 150/360 = \$21,875$$

$$\text{Credit au compte de l'exportateur} = \$500,000 \text{ less } \$21,875 = \$478,125$$

2. Comment l'exportateur repayera t-il \$500,000 dans 150 jours.

Reponse:

Dans cet exemple l'exportateur a donne a l'acheteur 90 jour de credit. Apres expedition de la machine et presentation des documents conformes, l'acheteur sera oblige de payer \$500,000 a 90 jours de date de presentation.

Exemple: Determination de l'Encours de Credit pour Credit Documentaire

a l'Importation.

Un client avec un chiffre d'affaires de \$16 million importe quelque 15% de ses ventes. Quand le client commande ses matières premières, il doit toujours fournir une lettre de crédit. Son fournisseur présente ses documents à trente jours. En conséquence la banque doit établir sa limite comme suit:

Total importe pour l'année X montant des encours moyen de lettre de crédit/365.
La compagnie n'a pas d'autre banquier et ses affaires ne sont pas saisonnières.

Questions:

1. Quel est le montant des importations annuelles de la société?

Reponse: $\$16 \text{ million} \times 15\% = \2.4 million

2. Comment calculer le montant des encours moyens de crédit documentaires?

Reponse:

L'encours moyen devrait être égal à un mois d'importation annuel. Ceci se monte à $\$2.4 \text{ million} \times 30/365 = \$197,000$. Ce montant reflète le montant d'encours moyen que le client en lettre de crédit.

3. Quel devrait être sa limite de crédit documentaire?

Reponse:

En vue que la société n'a pas de fluctuations saisonnières, la limite devrait être $\$197,000$ de moyenne d'encours.

4. Que se passerait-il si les importations augmentaient de 30% des ventes (toutes en lettres de crédit), quelles seraient les options qu'aurait la banque?

Reponse :

1. Réviser la ligne de crédit pour ajustement

2. Approuver une sur limite interne utilisable sur une base de cas par cas.

Paiement Diffère

Un paiement differe a les caracteristiques suivantes:

- Le paiement est effectue a une date future specifiee.
- Le paiement a lieu generalement entre 30 et 270 jours apres la date d'embarquement des marchandises.
- Un effet a vue est presente

Dans la plupart des cas , dans une lettre de credit a paiement differe, le paiement ne peut avoir lieu avant la date specifiee parce que un effet a echeance n'est pas utilise.

Negotiation

Dans une lettre de credit normale, l'obligation de la banque emettrice est:

- Emise au beneficiaire,
- Expire en principe aux guichets de la banque emettrice;
- N'engage pas d'autres parties.

Dans le cas d'une lettre de credit negociee. L'obligation de la banque emettrice est etendue a des tiers parties autorisees qui negocient.

Une banque negocie effectivement les effets et documents les achete du vendeur et devient des lors *un tiers porteur nanti des documents*

Il y a deux options de alternatives possibles dans une lettre de credit par negociation qui sont:

- Negociation limitee a la banque designee
- Purement negociable

Negotiation par une banque emettrice ou par une banque confirmante *est sans recours*.

Negotiation par une banque tiers *est avec recours*.

Commissions appliquees dans une Lettre de Credit

Les banques chargent des commissions sur lettre de credit de maniere a generer un revenu

Les commissions sur lettres de credit de type classique sont:

- Commission d' ouverture
- Commission de notification
- Commission de confirmation
- Commission de modification
- Coûts de telecommunications

Le montant de commission d'ouverture depend souvent du risque associe a la surface financiere du donneur d'ordre.

La commission de confirmation est basee sur le credit de la *banque qui emet le credit*.

SWIFT Letter of Credit Format

(Insert SWIFT documentation provided by the instructor after this page.)

Differences entre Remises Documentaires et Lettres de Credit

Les caracteristiques d'une **lettre de credit** sont les suivantes.

- C'est une obligation bancaire
- Le vendeur ne depend pas sur le paiement de son acheteur
- Le vendeur paie sur presentation de documents conformes.
- L'effet est tire sur une banque.
- Un effet a terme est une fois accepte par la banque devient une acceptation bancaire.
- Les acceptations bancaires sont facilement escomptables.
- Les commissions sont plus grandes que pour une remise documentaire.

Les caracteristiques d'une **remise documentaire** sont les suivantes.

- Une remise documentaire ne constitue pas une obligation bancaire.
- Le vendeur depend de son acheteur pour etre paye.
- Le vendeur doit attendre que les documents soient presentes a l'acheteur pour etre paye.
- Si l'acheteur fait default le vendeur est responsable de ses marchandises.
- L'effet est tire sur l'acheteur.
- Un effet qui est accepte par un acheteur devient une traite commerciale.
- Traite commerciale ne sont pas normalement escomptees (aux USA)
- Les commissions sont normalement moins elevees que pour une lettre de credit .

Importantes Differences entre Remise et Credit Documentaire:

Principales Differences	Remise Documentaire	Lettre de Credit
1. Obligation de payer le vendeur	Seul l'acheteur est obligé de payer le vendeur.	La banques qui ouvrent le credit ou confirment le credit sont obligees de payer le credit (si les documents sont conformes).
2. Risques pour le vendeur	<ul style="list-style-type: none">• L'acheteur refuse de payer L'acheteur refuse les d'accepter les effets D/A• L'acheteur refuse de payer les effets D/P .• L'acheteur refuse de payer les effets a echeance.	<ul style="list-style-type: none">• L'acheteur refuse de payer a causes de d'erreurs et omissions dans les documents.• La banque emettrice est en default.• Controle d'echange
3. Documentation	N'est pas revue par les banques	Examen des documents pour verifier leur stricte conformite par les banques (notificatrice et emettrice).
4. Role des banques	Passif; actent seulement comme conduit et pour suivre les documents.	Active; la banque emettrice et la banque confirmante substituent leur credit a celui de l'acheteur.

Variantes en Lettres de Credit et Financement International.

Financement par Acceptations Bancaires

Une acceptation bancaire est une etape de financement separee et distincte d'une lettre de credit, mais qui souvent decoule d'une transaction par lettre de credit.

Pour permettre a un importateur de prendre possession et de vendre les marchandises, une lettre de credit peut etre emise avec pour caracteristique un reglement par effet a echeance.

L'exportateur presente un effet et ses documents d'expedition conformes a la banque. Cette derniere cree une acceptation bancaire en acceptant l'effet.

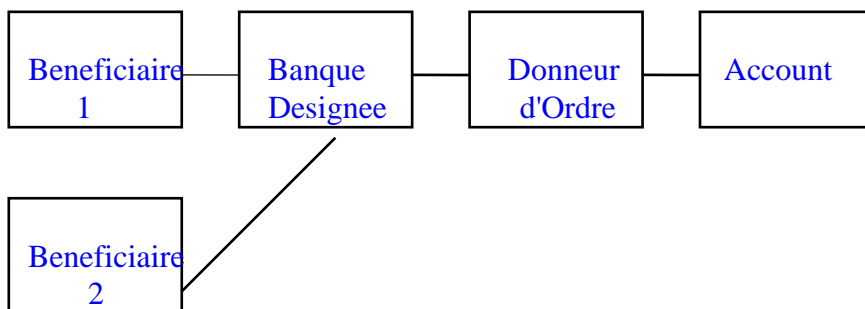
L'exportateur peut soit garder l'acceptation bancaire jusqu'a echeance soit etre paye en escomptant l'acceptation bancaire.

L'engagement irrevocable de payer par la banque, quelque soit la volonte de payer de son client, permet a des intermediaires de garder en portefeuille ou de vendre une acceptation bancaire. Ce mecanisme de commerce international permet a la banque de financer son client tout en conservant sa liquidite.

Lettre de Credit Transferable

Selon les termes d'une lettre de credit transferable, le beneficiaire peut transferer les droits et protection de la lettre de credit a une tierce partie. Une lettre de credit peut etre transfertable soit:

- En incluant la mention transfertable au moment de l'ouverture du credit soit
- En modifiant les termes de la lettre de credit.



Il y a deux types de credit transfertables qui sont: *totale transferabilite et transferabilite partielle.*

Une lettre de credit transferable doit mentioner:

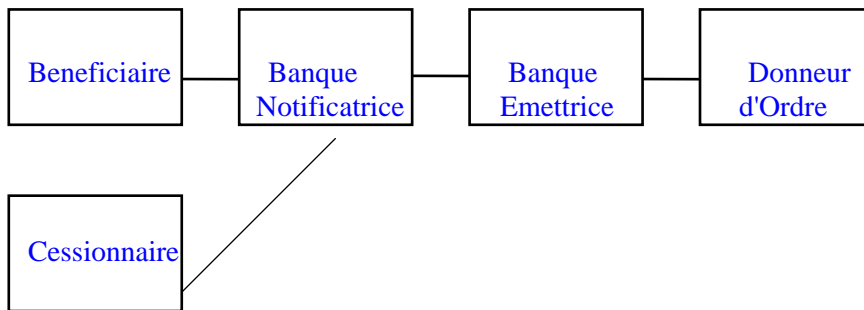
- Sa transferabilite.
- Un seul transfert est permis.
- Livraisons partielles peuvent etre transferees separement
- Le beneficiaire # 2 presente les documents .

Les termes et conditions d'une lettre de credit ne peuvent pas etre changes a moins sauf dans les cas suivants:

- Montant a la demande du donneur d'ordre
- La date de la derniere expedition
- La periode de presentation
- Date et lieu d'expiration
- Pourcentage d'assurance

Transfert de Paiement d'une Lettre de Credit

Une cession de paiement est une autre facon de transferer le produit d'une lettre de credit a un tiers autre que le beneficiaire.

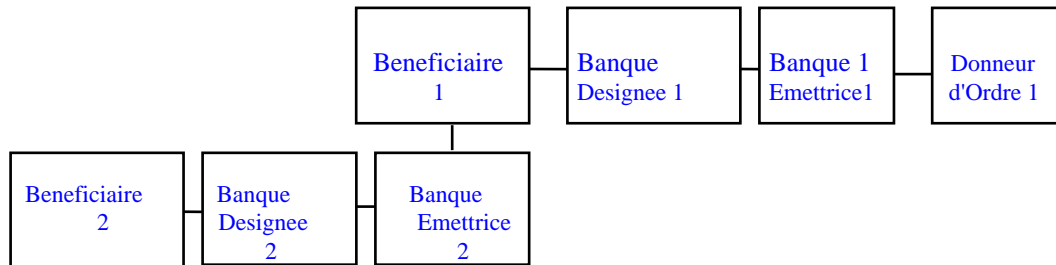


Un transfert de paiement :

- doit etre demande par le beneficiaire de la lettre de credit .
- La banque notificatrice doit informer par ecrit cette cession ou domiciliation au cessionnaire. (assignee)
- La banque emettrice et le donneur d'ordre ne sont pas partie de cette cession.
- Le beneficiaire presente les documents .
- Le cessionnaire n'est pas partie a la lettre de credit.

Credit Adosse

Dans un credit adosse, le beneficiaire d'une lettre de credit utilise cette premiere lettre de credit pour *supporter l'ouverture d'une seconde lettre de credit en faveur d'un autre beneficiaire.*



Un credit adosse est souvent requis quand:

- Une lettre de credit transfertable n'est pas possible.
- La cession de paiement d'une lettre de credit n'est pas possible.

Les credit adosses sont mis en place par ce que:

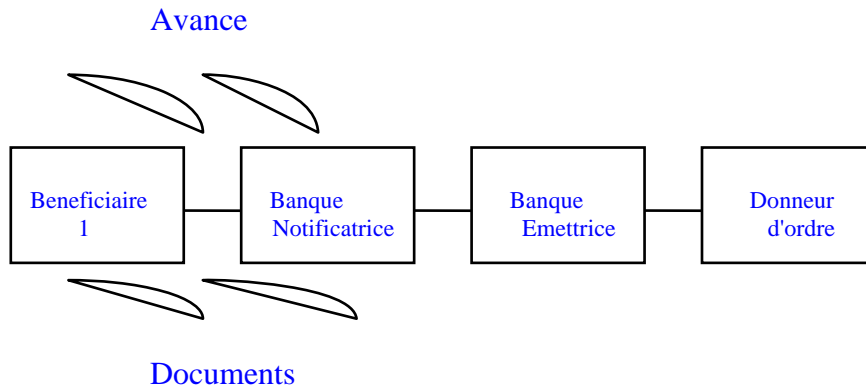
- Les montants entre les deux lettres different.
- Les factures ne peuvent pas etre substituees.
- Les dates d'expiration , d'expedition et presentation sont differentes.
- Tous les autres termes sont identiques.

Le risque pour la banque ouvrant le credit adosse est la non execution d'engagement pris par le beneficiaire #1.

Lettre de Credit avec Red Clause (Mention Rouge)

Une lettre de credit avec "red clause" est un credit documentaire contenant une provision autorisant specifiquement la banque designee ou de confirmation de faire des avances au beneficiaire avant la presentation des documents.

Les lettre de credit a mention rouge sont utilisees pour donner a l'exportateur un pre financement a l'exportation.



Si le beneficiaire ne presente pas de documents conformes :

- La banque designee peut exiger le repaiement de la banque emettrice.
- La banque qui a ouvert le credit a recours sur le donneur d'ordre.

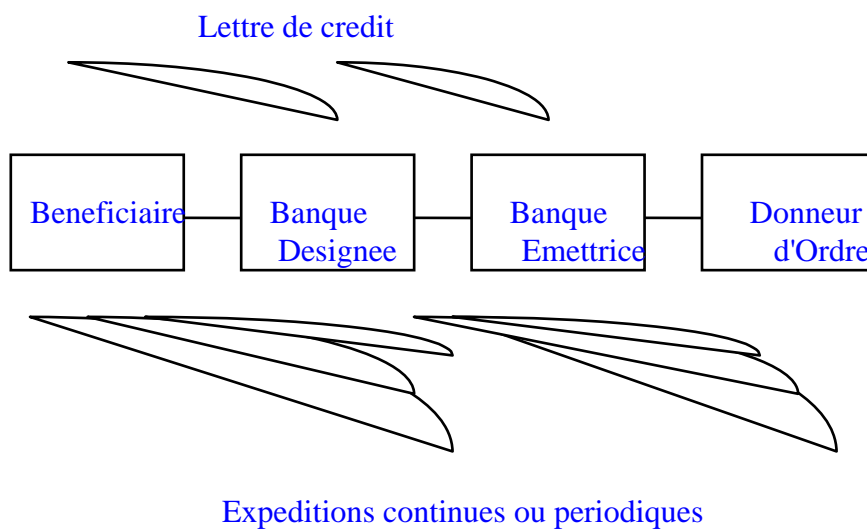
Lettre de Credit Renouvelable

Selon les termes d'un credit renouvelable (credit revolver) le montant est renouvelee ou *reinstaure sans changement.*

Un credit renouvelable peut operer selon une notion de valeur ou de duree.

Ce type de credit est utile lorsque:

- des expéditions periodiques ou continues ont lieu.
- Les parties veulent eliminer de multiples lettres de credit.
- Acheteur et vendeur veulent reduire le nombre de modification de credit. .



Lettre de Credit de Garantie

Alors qu'une lettre de credit est activee par l'execution d'engagements pris par le beneficiaire, c'est a dire la presentation de documents se conformants aux termes d'une lettre de credit, *une lettre de credit de garantie est activee lors du default ou non execution du donneur d'ordre.*

Les lettres de garantie sont communement utilisees pour:

- garantir l'execution de travaux ou services
- Pour ameliorer l'image de credit d'une societe en vue de cotation d'un taux de credit

Les lettres de credit de garantie posent davantage de problemes au donneur d'ordre ainsi qu'a la banque emettrice et notificatrice parce ce que:

- les conditions requises pour tirer sur une lettre de garantie est en general une demande d'indemnisation par ecrit pour default. d' execution ou de performance.
- la banque ne determine pas le degre de default ou de non performance.
- la demande d'indemnisation du beneficiaire ne peut etre substantivee.

Exemple de Lettre de Credit de Garantie

American Bank
Trade Services Dept.
100 Main Street
New York, New York 10000

Date: 30 Novembre, 1994
Notre credit irrevocable de garantie No. 12345

ABC Company
200 Main Street
New York, New York 10002
USA

Messieurs:

Nous vous autorisons par la presente de nous debiter pour le compte de XYZ Company, 25 Broad Street, New York, New York 10003, pour une somme a concurrence de USD \$100,000.00 (Cent mille USDollars) par tirage d'un effet a vue sur notre banque accompagne des documents suivants.

Votre declaration ecrite stipulant:

“Le montant de ce tirage de \$100,000.00 represente la somme qui nous est due en vue du default d'execution que la company XYZ a faillie de d'accomplir en accord avec leur obligation sous contrat Numero: 234710 date du 30 Novembre, 1994.”

Cette lettre de garantie a pour date d'expiration le 31.janvier 1995 a nos comptoirs.

Tous les effets doivent porter la mention “Tire sur l'American Bank , New York, Lettre de garantie numero 12345, Date Novembre 30, 1994”.

Ce credit est sujet aux Pratiques et Usages Uniformes Regissant les Credits Documentaires (1993 Revision) International Chamber of Commerce Publication No. 500.

Nous nous engageons a honorer les effets tires sous et en conformite avec ce credit seront payes asur presentation.

Sincerement,
Signature autorisee
American Bank

Programmes Gouvernementaux et Multilateraux

Les programmes gouvernementaux sont destinés à promouvoir les exportations nationales:

- Prêts à intérêts préférentiels
- Garantie de prêts bancaires
- Assurance contre risques commerciaux et risques politiques.

Ces programmes sont administrés par des agences nationales d'exportation telles que:

- The United States EXIM Bank
- Export Import Bank of Japan
- ECGD
- Hermes
- COFACE

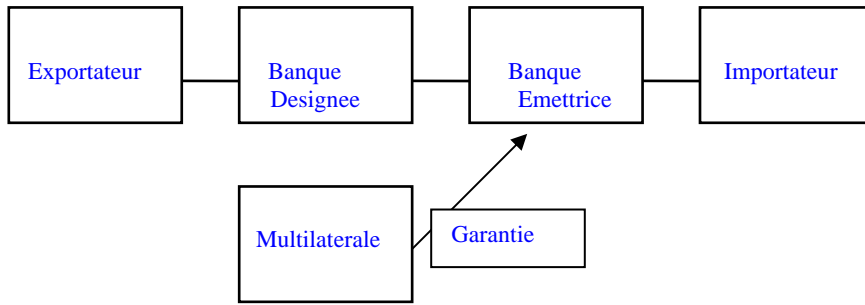
Les banques multilatérales qui fournissent capitaux et conseils pour le développement économique incluent:

- The World Bank
- EBRD
- ADB

Les banques commerciales coopèrent avec les organisations nationales et multilatérales en :

- Participant aux prêts et co-financements
- Fournissant des prêts garantis
- Ouvrant et confirmant des lettres de crédit sous garanties

Illustration d'une relation de garantie



Pratique et Usages Uniformes Regissant le Traitement de Credits Documentaires.

(UCP 500)

Historique

Fondée en 1919, La Chambre de Commerce Internationale (the International Chamber of Commerce , ICC) est une organisation non gouvernementale de sociétés et associations commerciales dans plus de 130 pays. L' ICC est dédiée à promouvoir le commerce international et les investissements, harmoniser les pratiques commerciales, organiser des séminaires et conférences, publier et formuler des nouvelles terminologies et directives pour assister importateurs et exportateurs

Du fait de l'augmentation de l'utilisation de lettres de crédit comme méthode de règlement en commerce international, L' ICC a publié en 1933 l' UCP, the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits pour faciliter l'uniformisation des procédures et coutumes se rapportant aux lettres de crédits.

L'UCP a été périodiquement amélioré et mis à jour, pour refléter les changements et le développement du commerce mondial. La révision la plus récente remonte à 1993 UCP500 qui remplace la révision précédente de 1983 connue sous le nom de UCP400

L'UCP 500 n'a pas force de loi mais est reconnue de façon universelle.

Clauses Generales et Definitions

Clauses Principales:

Forme et Notification des Credits

Clauses Principales:

Obligations et Responsabilites

Clauses Principales:

Documents

Clauses Principales:

Clauses Diverses

Clauses Principales:

Credits Transférables

Clauses Principales:

Cession de Paiement

Clauses Principales:

Module 5

Fraudes

Fraudes

Documents Frauduleux et Ouverture de Credits Frauduleux

Selon les termes d'une lettre de credit, les banques travaillent surtout avec des documents plutot que:

- Biens et marchandises
- Services
- Autres activites auxquelles se rapportent des documents.

Une lettre de credit donc;

- N'assure pas le donneur d'ordre sera satisfait avec les marchandises qu'il recoit et,
- Offre qu'une protection limitee contre des fraudes commises par le beneficiaire. 1

De fausses lettres de credit ont ete ouvertes par:

- Des banques fraudeuses ou inexistantes
- Des employes malhonnêtes de banques legitimes

Les banques peuvent se proteger contre l'emission non autorisee de credits et de documents falsifies en suivants les recommandations suivantes.

- Ne traiter qu'avec des banques et parties que vous connaissez.
- Verifier les references de toutes les parties traitants avec vous.
- Utiliser les procedures d'authentification
- Utiliser le systeme de double controle (deux signatures requises)
- Verification de toute corespondance et documentation.
- Education de la clientele.

Utilisation Frauduleuse de Documents de Banques de Premier Rang

Dans les dernières années il y a eut un accroissement rapide dans le nombre de fraudes rapportées concernant des propositions d'investissements frauduleux, l'achat et la vente d'instruments émis soit-disant par des banques de premier rang..

Ces instruments utilisés dans des schémas frauduleux ont été référés en tant que :

- Garanties de banques de premier rang.
- Effets émis par des banques de premier rang.
- Lettres de garantie
- Lettres de crédit

Les escrocs offrent ces instruments en tant que :

- Qu'alternatives d'investissements
- De garanties d'emprunt

Les personnes visées par ce genre de plans sont des:

- Personnes physiques
- Compagnies
- Charités
- Banques

Dans le but d'arranger ces transactions, les criminels demandent souvent des commissions par avance.

Ces escrocs utilisent souvent les tactiques suivantes pour promouvoir leurs actes illégaux.

- Utilisation de tiers parties .
- Utilisation de terminologie à résonance officielle.
- Utilisation de banques qui en toute innocence aide à promouvoir leur projets
- Utilisation de méthodes d'intimidation.

- Utilisation d' accord de confidentialite
- Misrepresentation.
- Usage de faux documents.

La meilleure facon d'eviter de devenir une victime, ou d' innocement faciliter l'utilisation de d'instruments bancaires de premier rang est de:

- Traiter seulement avec des parties que vous connaissez, ou
- Comprendre dans leur moindre details les transactions.

De plus il est necessaire de reconnaitre les caracteristiques communes de ces transactions illegales:

- Promesses de tres haute profitabilite
- Tres haut degre de confidentialite
- Montants tres importants
- References qui ne peuvent pas etre jointes
- Difficulte a se recontrer en face-a-face
- Mauvaise utilisation de termes techniques
- Haute pression
- Transactions compliquees

Si un employe recoit une demande d'information et suspecte la possibilite de fraude ou une activite criminelle, il ou elle doit:

- Contacter la direction.
- N' envoyer aucune corespondance au suspect .
- Ne pas donner sa carte de visite
- Ne pas rencontrer ces personnes en dehors de la banque

Initiatives de prevention contre la fraude qui peuvent etre prises par un vendeur ou un acheteur.:

Vendeur

Acheteur

Verifier le credit de l'acheteur.

Doit s'assurer que l'exportateur utilise un compagnie de transport de bonne reputation.

Demander la confirmation du credit documentaire

Faire inspecter les marchandises par une agence d'inspection avant l'embarquement

Contacter d'autres vendeurs au sujet de l'acheteur.

S'assurer que la societe d'assurance et son agent ont bonne reputation

Offrir une cour d'arbitrage dans un pays tiers.

Annexes

Tarifs d'Operations Bancaires

La difficulté de lier les commissions avec les services rendus dans le traitement des crédits documentaires, émission, confirmation, revue, encaissement confond souvent le client. La charte suivante peut être utile pour comprendre le processus de traitement d'une lettre de crédit et les services qui en découlent..

Couts d'Instruments et Services Pour le Financement du Commerce International Commissions /Change/Interets

Service	Cout pour Acheteur/Importateur	Cout pour Vendeur/ Exportateur	Intensite d'Efforts (1)
Compte Courant	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert de fonds Internationaux (\$30-45) • Operations de change OU 	<ul style="list-style-type: none"> • Charge d'encaissement pour cheque bancaire ou traite commerciale • Operation de change 	○
Remises Documentaires	<ul style="list-style-type: none"> • Commission de paiement d'effet a vue import (\$80 minimum ou .2% de la valeur de l'effet • Commission d'envoi /et reception de documents (\$45) • Operation de change OU • Garantie de quai (2) (commission fixe) 	<ul style="list-style-type: none"> • Commission d'encaissement d'effet a vue export (\$80 minimum or .2% de la valeur) • Cout de traceurs (si applicable) • Commission de change 	◐

Lettre de Credit	<ul style="list-style-type: none"> • LC commission d'ouverture (\$110 minimum ou .125% du montant) • LC commission de modification (3) (\$80) • LC commission de (4) \$100 minimum ou .125% du montant) • Change OU CommissionSWI FT/telex • Garantie de quai (2) 	<ul style="list-style-type: none"> • LC commission de notification (\$50) • L/C commission de negociation (\$90 minimum or .25% du montant) • Envoi de documents • Commission de Cable • Change • Interet deTransit (5) • Commission sur erreurs et omissions (6) (\$50) • Commission de Confirmation (7)
------------------	--	---



Notes

(1) Intensite d'effort requis pour preparer ou examiner un document



Bas



Haut

(2) Garantie de quai est une commission pour emettre une lettre d'indemnité au transporteur pour livrer la marchandise a l'importateur quand le connaissement n'est pas arrive.

(2) Seulement quand une modification est emise

(4) Temps passe a verifie les documents d'importation tires sur lettre de credit.

(5) Interet de Transit represente les interets calcules sur le nombre de jours necessaires entre le moment ou la banque de l'exportateur paie son client et lorsque la banque est creditée par la banque emettrice. Ce nombre de jour est multiplie par le cout de l'argent.

(6) Certaines banques chargent une commission basee sur le nombre d' erreur. Cela depend des coutumes locales.

(7) La commission de Confirmation est fonction du risque politique ou la banque emettrice se

trouve auquel s'ajoute le risque intrinseque a la banque emettrice Banque privee ou gouvernementale et l'echeance de l'effet.

Si l'on se base sur la charte ci dessus, il ya quelques points a clarifier. 1) conversion en devise locale sera soit a la charge d'une seule partie soit l'acheteur soit le vendeur dependant en la devise indiquee sur la facture. Une des parties payera un taux legerement superieur a celui du marche. Par exemple si un acheteur US doit payer son exportateur au japon en yen, il demandera a sa banque de vendre des dollars pour acheter des yen. La banque cotera un taux legerement superieur a son cout d'achat. Le taux de la banque US sera plus cher que celui du marche.

Un autre aspect important est de comprendre que les banques calculent leurs commissions en se fondant sur les raisons suivantes.

1. Pour la verification des documents une commission minimum est debitee quelle que soit la valeur de la transaction.
2. Un pourcentage est normalement ajoute a la commission au dessus de la commission minimum.
3. Les pourcentages preleves sont generalement definis par paliers par le montant de la transaction. Cela veut dire que le pourcentage evolue de facon inversement proportionnelle avec le montant de la transaction . Ceci s'explique parce que le cout de traitement d'une operation n'a rien a voir avec la valeur de la transaction sauf dans un cas. Pour des expéditions de haute valeur les banques verifient les documents plusieurs fois.

Exemples de Problemes Operationels

Cas # 1:

Que se passe t - il Lorsqu'une LC Vient a Expiration?

Situation:

Une Lettre de credit a ete emise pour une duree de deux mois pour effectuer une expedition et trois mois pour presenter les documents. La validite du credit a ete reportee deux fois par modifications a la demande du donneur d'ordre. Lorsque la lettre de credit expire, aucune expedition n'a ete effectuee et l'acheteur a perdu de l'argent.

Le vendeur est il oblige de de remplir les obligations nees de la lettre de credit? L'acheteur peut il poursuivre l'exportateur pour etre en defaut de ses obligations contractuelles?

Reponse:

Un acheteur ne peut pas forcer un vendeur d'utiliser un credit documentaire. La seule facon pour l'acheteur est de determiner si il peut le poursuivre pour etre en defaut sur un accord contractuel entre les deux parties.

Le vendeur n'est pas fautif pour ne pas avoir emis de credit documentaire. Il ne le devient que si il n'a pas rempli les termes d'un contrat. Si le contrat de vente inclu des clauses de compensation pour non execution, a ce moment l'acheteur peut poursuivre le vendeur.

Cas # 2:

Signatures et clefs de controle non testees

Situation:

Un credit transferable arrive par cable avec les documents si rattachant par courier. La banque transfere le credit sans avoir verifie les clefs de controle ni les signatures autorisees.

Le transfert est il valide?

La banque effectuant le transfert est elle oblige de verifier l'authenticite des signature et du credit?

Reponse:

Selon l'article 8 de l' Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (UCP 500) la banque doit faire un effort raisonnable pour verifier l'apparente veracite du credit qu'elle notifie . La banque sera des lors responsable pour toute erreur.

Cas # 3:

Une Banque Peut Elle Negocier une L/C Contenant des Erreurs et Omissions?

Situation:

Le beneficiaire d'une lettre de Credit soumet des documents contenant les erreurs suivantes

- Date de presentation etait posterieure a la date d'expiration de la lettre de credit.
- Le certificat Inspection Certificate n'est pas signee par un representant autorise
- L'adresse du donneur d'ordre est mal epelee
- Le certificat d'origine n'est pas en trois copies

Le beneficiaire demande a son banquier de negocier la lettre de credit (la banque achete son effet. La banque demande au beneficiaire de signer une lettre d'indemnite autorisant la banque de debiter son compte si l'importateur rejete le credit.

Quel risque la banque coure t-elle en negociant les documents avec recours avec le beneficiaire?

Quelles sont les autres options pour le beneficiaire.?

Reponse:

La banque perd la protection du credit documentaire en acceptant une lettre d'indemnisation couvrant des points specifiques du credit. La banque maintenant ne peut avoir recours que contre son client.

Les options possibles sont:

- Retourner les documents au client pour correction.
- Modification du credit a la demande de l'exportateur qui contacte le donneur d'ordre. Demande de soumission d'un amendement. .
- Demander par telex a la banque emettrice autorisation de negocier. La banque emettrice doit se referer au donneur d'ordre et suivre ses instructions.
- Envoyer les documents pour recouvrement (encaissement) et esperer l'accord du beneficiaire.

Cas # 4:

Les Interets de Transit Sont ils Trop Eleves:

Situation:

La banque recoit d'un beneficiaire ses documents d'expedition qui sont conformes et credite le compte de l'exportateur. La banque n'est creditee que dix jours plus tard par la banque emettrice. Simultanement la banque de l'exportateur debite le compte de son client des interets de transit plus frais de cables. L' exportateur se plaint, disant que selon UCP 500, une banque ne peut prendre plus de sept jours pour l'examen de documents. Mais selon UCP 400, la clause faisait mention "d'un temps raisonnable".

La plainte du client est elle legitime?

Reponse:

UCP fait mention de Jours de Banque. Cela n'inclue pas

- Les fins de semaine
- Temps de courier pour atteindre la banque qui examine les documents.

Dans ce cas dix jours de transit est un delais raisonnable.

Cas # 5:

Acceptation ou Rejection de Modifications des Termes d'une L/C

Situation:

Un changement de termes a été requis par le donneur d'ordre d'une lettre de crédit pour changer l'échéance d'une LC de 45 à 90 jours après présentation. La demande de changement a été envoyée par la banque émettrice à la banque notificatrice mais est restée sans réponse. Le donneur d'ordre des lors en a conclu que la modification avait été acceptée et pense qu'il a 45 jours de plus de financement. Cela est-il exact? Quelle est la procédure à suivre pour la banque?

Reponse:

UCP 500 place la responsabilité sur la banque notificatrice, ainsi que sur le bénéficiaire, pour communiquer entre eux leur accord ou du rejet de demandes de modification.

La responsabilité appartient maintenant à la banque pour contacter le client pour obtenir son accord de modification des termes du crédit. Un bénéficiaire doit communiquer son choix à la banque notificatrice qui se doit de relayer sa décision au donneur d'ordre. Dans ce cas une modification aurait été au détriment du bénéficiaire et donc l'importateur aurait dû s'assurer que le bénéficiaire réponde.

Cas # 6: *Demande de Confirmation*

Situation:

Un exportateur Americain qui vend des machines aux Philippines veut que la lettre de credit qu'il a recu soit confirmee parce qu'il n'a pas confiance dans la stabilite future des banques aux Philippines. En fait il n'a jamais entendu parler de la banque qui a ouvert son credit.

L'exportateur veut savoir :

- A qui appartient la responsabilite de trouver une banque prete a confirmer le credit.
- Quels sont les criteres de decision amenant une banque a confirmer un credit, et, est ce que la banque designee peut refuser de confirmer le credit.
- Quel est le role de la banque qui confirme et quelle documentation doit lui etre soumis pour emettre sa confirmation?

Reponse :

En general la banque qui emet le credit choisit la banque de son choix, et demande a cette banque de confirmer le credit. Si le donneur d'ordre a nomme une telle banque, la banque ouvrant le credit suivra ses instructions a moins de raisons contraires. La demande de confirmation est normalement mentionnee dans dans la lettre de credit ou en lettre d'instructions separee provenant de la banque emettrice.

Si la banque a laquelle la confirmation a ete demandee refuse de le faire, elle doit en informer la banque emettrice sans delai.

Les banques qui refusent d'ajouter leur confirmation a une lettre de credit le font pour les raisons suivantes:

- La L/C n'est pas irrevocable (un credit revocable n'est jamais confirme)
- Le credit n'est pas sujet a UCP 500.
- La banque n'a pas de ligne de risque pour le pays de la banque emettrice ou a des doutes au sujet de la stabilite du pays .
- La banque n'a pas de facilite pour confirmer un credit emis par la banque emettrice. Elle peut aussi avoir des doute quant a la capacite de remboursement de la banque
- La banque confirmante a des doutes quant a la capacite ou qualite d'engagement du beneficiaire.

Une banque qui confirme un credit doit payer sur vue des documents conformes qui lui ont ete presentes. Une banque confirmant un credit doit s'assurer que les documents sont conformes au credit avant de payer, accepter ou de negocier le credit. Le beneficiaire est libre de presenter les documents a la banque qui confirme le credit ou au travers d'un intermediaire de son choix. Mais cela en general ajoute des frais de traitement aux couts de l'operation

Cas # 7:

Lettre de Credit a Negociation Restrictive Versus Libre

Situation:

Un beneficiaire recoit une lettre de credit dont la negociation est domiciliee aupres d'une banque avec qui il n'a pas de relations. Etant donne que le beneficiaire n'a pas de compte avec cette banque ou relation de credit, il demande au donneur d'ordre de modifier la lettre de credit mais on lui repond que la banque emettrice restreint pour des raisons internes la lettre de credit a son agence a l'etranger.

L'exportateur se demande a qui il devrait presenter ses documents et comment ses fonds seront credites a son compte a sa banque. Comment conseiller votre client. Y a t-il une maniere d'arreter cette pratique dans le future.

Reponse:

La tendance est en Extreme Orient de negocier librement les credits documentaires parce que les beneficiaires n'aiment pas traiter avec d'autres banques et devoir payer des commissions additionnelles. La pratique de restriction est de permettre aux banques de reseau d'induire la creation de commissions additionnelles durant la negociation de documents sur credit a l'exportation.

Dans ce cas, l'exportateur peut livrer ses documents a son banquier (Banque #1). La banque notera la clause de restriction sur la lettre de credit et agissant comme courier les remettra a la banque restreinte (banque 2) qui sera obligee de verifier les documents pour erreurs. Si les documents sont sans reserves (nets) Banque 2 timbrera l'effet, la facture et autres documents et paiera la banque #1. Elle enverra les documents avec une lettre de couverture a la banque ayant ouvert le credit documentaire et demandera a etre remboursee. (en general une agence a l'etranger ou un correspondant)

L'arret de cette pratique et depend sur le rapport de force entre importateur et exportateur. Si l'importateur desire une bonne relation avec son exportateur, il donnera instruction a sa banque de ne plus mettre de clause restrictive de domiciliation sur ses credits documentaires..

Case # 8:

Que constitue une reserve litigieuse?

Situation:

Un exportateur planteur de riz Californien soumet ses documents a son banquier qui les inspecte et les trouve conformes. Les document sont negociés et envoyés a la banque emettrice pour remboursement. Le texte de la lettre de credit originale emise par la banque emettrice indique:

Description des marchandises : Le poids des marchandises 12,000 tonnes metriques + 5%
Certificat d'inspection: A fournir.

Lors de l'inspection des documents par la banque emettrice, ces derniers indiquent:

- Le certificat d'inspection des grains indique 12,600,000 tonnes
- La facture commerciale indique 12,600 tonnes metriques
- Le connaissement : 12, 600 kgs

De plus l'adresse du donneur d'ordre sur le connaissement etait incorrecte avec un "A" manquant (Normain Street)

La banque emettrice notifia par telex qu'elle refusait les documents. L'exportateur appela la societe de navigation pour corriger le connaissement et les autres documents necessaires. La banque notificatrice informa la banque emettrice des modifications. Mais l'agent maritime ne put apporter les modifications aux documents parce qu'il n'etait pas partie au contrat et se vit denier acces aux documents .

1. Le reserves litigieuses etaient elles valides?
2. Est ce que la banque notificatrice est responsable pour ne pas avoir corrige les erreurs?
3. La banque emettrice etait elle en droit de refuser l'accès aux documents par l'agent maritime?

Reponse:

1. une simple erreur, meme une mauvaise epellation, est suffisante pour un rejet de paiement par les banques. Ce qui compte est l'interpretation des documents par une cour juridique.
2. La banque negociant les documents n'a aucune raison d'indiquer les erreurs qu'elle a trouve a la banque ayant ouvert le credit. Les deux banques agissent separement dans la verification des documents. Bien que la banque negociante n'etait pas obligee de demander la correction des documents, ceci aurait etait un service apprecie par le client.
3. Dans une interpretation stricte des lettre de credit une banque peut refuser l'accès aux documents. La banque emettrice aurait pu agir sur vue du telex de la banque negociatrice mais il appartient a une cour de decider.

Case 9:

Une Lettre de Passage Aerien (Connaissment Aerien) a t-elle la Meme Valeur qu'un Connaissment Maritime?

Situation:

Une lettre de credit stipulait qu'une documents expedition devaient etre soumis comme suit:

- Doit inclure un connaissance
- Le connaissance doit etre endosse par l'expediteur
- Le connaissance doit couvrir la marchandise specifiee qui peut etre decrite en termes generaux
- Doit etre presente dans les dix jours apres expedition mais avant la date d'expiration
- Le fret doit etre paye d'avance.

Le beneficiaire presenta une lettre de passage aerien comme le document d'expedition requis
La banque negociant les documents rejeta les documents parce qu'une lettre de passage aerien (en anglais Airway bill) n'est pas un connaissance.

La banque notificatrice etait elle juste ?

Qu'elle est la difference majeure entre un connaissance aerien et un connaissance marine?

Reponse :

Oui, la banque est correcte dans la connotation du mot connaissance qui est lie a un transport maritime. (Marine Bill). Un connaissance n' indique pas une expedition par voie aerienne. Mis a part la difference de cout et de temps, une lettre de passage aerien n'est pas un titre de propriete de la marchandise. Le consignataire n'a pas besoin de posseder une copie des documents remis a l'expediteur pour se voir livrer les marchandises, etant donne que la compagnie aerienne n'a pas a recevoir la lettre de passage aerienne contre la remise des marchandises. Un connaissance marine est un instrument negociable donnant droit de propriete de la marchandise qui doit etre remis a la compagnie de navigation en echange des marchandises.

Cas #10:

Comment un Exportateur Peut - il se Proteger lors d'Expedition Aeriene?

Situation:

Un exportateur de pret a porter recoit un contrat d'un grand magasin de couture. Le contrat stipule que les expeditions doivent se faire par avion afin qu'ells arrivent plus avant la mode Parisienne. Le paiement de l'expedition doit etre faite par remise a l'encaissement.

L'exportateur reconnait les avantages de rapidite du transport aerien, mais il sait aussi que certains exportateurs ont eu des problemes pour etre payes lors d'expeditions par avion. Lorsqu'une expedition par avion est faite contre credit documentaire ou si les marchandises sont payees d'avance le manque de controle des marchandises n'est pas un probleme.

Il y a une exception :

Si la lettre de credit contient des erreurs et que les marchandises ont ete envoyees par air, il n'y a pas de protection pour l'exportateur. Dans le commerce de l'habillement il y a toujours des erreurs de couleurs, de tailles, et du nombre de pieces. Neanmoins quand l'exportateur demande un recouvrement par remise documentaire, ce dernier peut generalement retarder la remise de documents qu'apres que l'importateur ait paye ou accepte un effet de commerce

L'exportateur a donc contacte son banquier pour lui demander si il peut signer ce contrat tout en etant protege.

Quelles sont vos suggestions?

Reponse:

Les methodes suivantes peuvent etre utilisees par l'exportateur:

- Consigner les marchandises a une banque dans le pays de l'importateur

L'exportateur peut envoyer le connaissance aerien a la banque a l'etranger en indiquant que les marchandises sont consignees au nom de la banque et de ne les remettre a l'importateur qu'apres paiement ou acceptation de l'effet commercial.

- Consigner les marchandises a un bon transitaire

L'agent agit en qualite de representant de l'exportateur dans l' obtention du paiement ou d' acceptation de payer par l'acheteur.