



Les essentiels
de la banque et de la finance

BANQUE • **FINANCE** • SOCIAL • GESTION • DROIT • MARKETING

Trade Finance

Principes et fondamentaux

David Leboiteux

3^e édition

RB

ÉDITION

Trade Finance

Principes et fondamentaux

3^e édition

ISBN : 978-2-86325-979-5

Code Géodif : G0070842

© 2020 RB Édition – 18, rue La Fayette, 75009 – www.revue-banque.fr

Diffusé par les Éditions d'Organisation – 1, rue Thénard – 75240 Paris Cedex 05

Toute reproduction, totale ou partielle, de la présente publication est interdite sans autorisation écrite de RB Édition ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC – 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris), conformément aux dispositions du Code de la propriété intellectuelle.

Les essentiels
de la banque et de la finance

Trade Finance

Principes et fondamentaux

3^e édition

David Leboiteux

Préface de **Claude Cagnoncle**

RB
ÉDITION

L'auteur

David Leboiteux est consultant en commerce international spécialisé sur l'Afrique subsaharienne. C'est un professionnel de la banque transactionnelle depuis 30 ans – dont 20 ans dans les métiers du *Trade Finance* – où il a occupé des postes variés de management et de *Relationship Manager* au sein de ODDO BHF AG, BGFIBank Europe et HSBC France. Il est diplômé de l'École Supérieure du Commerce Extérieur (ESCE) et titulaire d'un Master « Commerce International » de l'IAE Poitiers. Il est le co-auteur de *Banque et Matières premières* (RB Édition, 2016).

Le commerce guérit des préjugés destructeurs : et c'est presque une règle générale que, partout où il y a des mœurs douces, il y a du commerce ; et que, partout où il y a du commerce, il y a des mœurs douces.

Montesquieu, *De l'esprit des lois* (1748)

PRÉFACE

Le *Trade Finance* est trop souvent considéré comme une activité ne concernant que les seuls praticiens de ces techniques bancaires. La troisième édition du livre de David Leboiteux, *Trade Finance – Principes et fondamentaux*, prouve qu’il n’en est rien.

Les entreprises de toutes tailles, de la PME aux grands groupes internationaux, y ont recours.

Ancrées dans l’économie réelle, celle des échanges de biens et de services à l’international, les diverses techniques du *Trade Finance* : crédit documentaire, encaissement documentaire, garantie sur demande, *standby Letter of Credit*, *forfaiting* répondent aux attentes des acheteurs et vendeurs en offrant des solutions bancaires aux problématiques de sécurisation des transactions commerciales, mais aussi aux besoins de financement des entreprises.

Le choix de la technique *Trade Finance* adaptée aux caractéristiques spécifiques d’une opération commerciale est particulièrement délicat pour l’entreprise.

Une des grandes qualités de cet ouvrage est de mettre les produits du *Trade Finance* en perspective : environnement du commerce international, risques spécifiques, intervenants, rôles des banques, importance des documents (commerciaux, de transport, d’assurance, financiers...).

Mais, de mon point de vue, la clef du succès de ce livre est principalement liée à la façon de présenter les différentes techniques du *Trade Finance*. L’utilisation de nombreux schémas, de glossaires va permettre à l’entreprise comme au banquier généraliste de surmonter les difficultés de compréhension de ces produits.

Cette réédition intervient au moment où une crise sanitaire majeure ébranle les économies de tous les pays et aura des conséquences à long terme sur les échanges internationaux.

Nous entrons dans une période de grande incertitude dans laquelle les besoins de sécurisation seront exacerbés. Risques commerciaux,

risques politiques, autant de sujets de préoccupation majeure pour les entreprises.

Les produits du *Trade Finance* peuvent-ils y répondre efficacement ?

Très certainement, des techniques comme le crédit documentaire ou les garanties sur demande répondent parfaitement à ces besoins, mais les événements récents ont mis en lumière un écueil majeur, le fait qu'elles reposent sur l'échange de documents « papier ».

Dès le début des années 2000, la Chambre de Commerce Internationale (ICC)¹ s'est penchée sur la possibilité de remplacement des documents « papier » par des données électroniques avec la création du *Supplément aux Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires pour une présentation électronique*, les « eRUU ».

Mais force est de reconnaître que ces eRUU n'ont pas rencontré le succès escompté.

À la question légitime du pourquoi ce demi-échec, regardons les documents qui sont manipulés dans les opérations de commerce international : traites, documents de transport, d'assurance... Tous les textes juridiques nationaux ou les conventions internationales qui les encadrent reposent sur des documents sous forme « papier ».

Il fallait une impulsion au niveau mondial pour que le changement puisse intervenir. C'est en 2017 la *Loi type de la CNUDCI sur les documents transférables électroniques* qui ouvrait la voie au changement en s'appuyant sur la notion d'équivalence fonctionnelle entre documents « papier » et « documents électroniques ».

Si cette loi type de l'ONU n'a suscité qu'un intérêt limité des gouvernements jusqu'à récemment, les événements tragiques que nous vivons sont en train de changer la donne.

Le *Trade Finance* va enfin basculer dans l'ère digitale, n'en doutons pas.

Claude Cagnoncle

Président de CREDIMPEX FRANCE

1. Par simplification, nous utiliserons l'acronyme ICC, dans l'ouvrage, pour désigner la Chambre de Commerce Internationale. Pour plus de détails : <https://iccwbo.org/>.

TABLE DES MATIÈRES

Préface de Claude Cagnoncle, Président de CREDIMPEX FRANCE..... 7

Introduction 11

PARTIE I

L'environnement du *Trade Finance* 15

Chapitre 1

Origines et principes du *Trade Finance* 17

1. Une activité historiquement au cœur du commerce international 17
2. À quels besoins répond le *Trade Finance* ? 20
3. Motivations et approche des banques dans ce métier 23

Chapitre 2

***Trade Finance* et la chaîne documentaire** 27

1. De la *supply chain* physique à la chaîne documentaire..... 27
2. Les documents commerciaux et de transport..... 30
3. Les documents financiers..... 34

Chapitre 3

Obstacles et défis du *Trade Finance* 37

1. De nouvelles exigences réglementaires 37
2. *Trade Finance* et conformité 40
3. L'industrie du *Trade Finance* à l'heure de la digitalisation 47

PARTIE 2

Gérer et sécuriser une transaction internationale avec les outils du *Trade Finance* 51

Chapitre 1

Les encaissements documentaires 53

1. Définition et fonctionnement 53
2. Utilisation d'un encaissement documentaire et limites..... 60

Chapitre 2

Sécuriser sa transaction avec le crédit documentaire	63
1. De l'émission à la notification, les intervenants et le rôle des banques	63
2. La présentation des documents et les modes de réalisation du crédit documentaire	75
3. Les différentes manières de confirmer un crédit documentaire	82

Chapitre 3

Les garanties internationales et le Trade Finance	89
1. Les garanties internationales dans l'offre internationale des banques	89
2. <i>Standby letter of credit</i> (SBLC)	93

PARTIE 3

Financer une transaction internationale avec les outils du Trade Finance	95
---	----

Chapitre 1

Le financement du poste-clients	97
1. Le financement de créances export et le <i>forfaiting</i>	97
2. Le crédit documentaire, un outil de financement ?	103

Chapitre 2

Les formes spécifiques du crédit documentaire	109
1. Le crédit documentaire transférable	109
2. Le crédit documentaire adossé ou <i>back-to-back</i>	113
Conclusion	117
Glossaire	119
Liste des graphiques, schémas, tableaux et encadrés	123

INTRODUCTION

Guerres commerciales, retour des barrières douanières et du protectionnisme, augmentation des risques pays, jamais les perspectives de commercer et d'échanger n'ont été aussi difficiles ! Pour la première fois depuis 30 ans, la progression des échanges commerciaux mondiaux est en repli et se situe en dessous du taux de progression du PIB mondial, alors qu'il lui était supérieur jusqu'alors². Acteurs de l'écosystème du commerce international, exportateurs et importateurs de biens et de services, évoluant dans un environnement plus risqué où les freins sont politiques, financiers et réglementaires : de quels outils disposent-ils afin de sécuriser leurs transactions commerciales ?

Historiquement, les banques ont joué un rôle important dans le développement du commerce international. Elles ont développé aux fils des décennies une gamme de produits et de services bancaires permettant aux entreprises – exportatrices et importatrices – d'assurer le bon déroulement de leurs transactions internationales. En apportant sécurité et liquidité, le *Trade Finance*³ répond aux problématiques d'un exportateur d'équipements industriels qui doit sécuriser ses ventes vers un acheteur situé dans un pays plus risqué que le sien, et financer son poste-clients si des délais de règlement sont accordés ; ou d'une entreprise qui souhaite régler ses importations et obtenir des financements pour ses achats.

La crise de 2008 a mis en lumière la forte capacité de résistance de ces métiers. Alors que le système financier et bancaire était au bord de l'effondrement, les transactions de *Trade Finance* ont été marquées par un faible taux de défaut, comme le montrent périodiquement, depuis 2013, les études ICC *Trade Register Report*.

-
2. *IMF World Economic Outlook* sur le site du FMI (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO>).
 3. Il est d'usage pour les banques d'employer le terme *Trade Finance* pour définir les métiers et les départements liés au financement du commerce international. Par ailleurs, nous avons mis entre parenthèses les équivalents anglais de certains termes les plus usités.

Le *Trade Finance* est une activité traditionnelle et transactionnelle des banques, dont la connaissance des produits se limite parfois au crédit documentaire. Cet ouvrage a pour ambition de présenter les principes et les fondamentaux de cette activité et de montrer en quoi elle est au cœur du financement du commerce international.

La première partie rappelle les origines de cette finance et pourquoi les banques s’y intéressent fortement ; comment elles ont organisé ces métiers ; quelle est leur place dans l’écosystème du commerce international impliquant l’ensemble des acteurs de la *supply chain*, notamment les transitaires, les transporteurs, les douanes, les assureurs. Chacun étant à même de générer des documents commerciaux essentiels aux banques dans le suivi et la structuration des opérations. Dans cette partie, seront abordés les exigences réglementaires, toujours plus nombreuses, que doivent relever les banques – la mise en place de Bâle IV, les dispositifs de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT), les contrôles croissants de conformité dans le processus de traitement des opérations –, les enjeux de la finance verte (*sustainable trade*) et les défis de la digitalisation. L’industrie du *Trade Finance* vit-elle sa « révolution numérique » ? Cette activité bancaire, réputée pour être « papivore », change-t-elle de paradigme avec l’émergence de la *fintech*, perçue à la fois comme une menace et une opportunité ? Nous ferons le point sur ces nouveaux acteurs, « coopétiteurs⁴ » des banques.

Dans la seconde partie, nous détaillerons les produits de gestion et de sécurisation des flux internationaux. Nous présenterons les mécanismes et les étapes de l’encaissement documentaire et du crédit documentaire – en les illustrant avec de nombreux schémas –, les risques associés, leurs utilisations et leurs avantages, le rôle joué par les documents, les engagements et les risques pris par les banques. Le fonctionnement des garanties internationales et de la *standby letter of credit* ou lettre de crédit *standby* (SBLC) fera l’objet d’un chapitre spécifique.

4. Néologisme forgé des mots anglais *competition* (concurrence) et *cooperation* désignant un mode de collaboration ou de coopération de circonstance entre plusieurs entités économiques concurrentes.

Dans une troisième partie, nous exposerons l'éventail des outils mis à la disposition des entreprises par les banques afin de financer leurs transactions internationales. Comment une opération commerciale peut-elle être financée par un crédit documentaire ? Pourquoi et comment utiliser un crédit documentaire transférable ou adossé (*back-to-back*) ? Qu'est-ce qui distingue le financement d'une créance export d'une opération de *forfaiting* ? Finalement, l'ultime *challenge* du *Trade Finance* n'est-il pas de « ré-intermédiaire » les opérations de crédit inter-entreprises, également appelées *open account*⁵, représentant désormais 80 % des volumes des échanges internationaux ?

5. Voir Glossaire.

PARTIE 1

L'environnement du *Trade Finance*

Dans cette partie, nous évoquerons les racines historiques du *Trade Finance* et le rôle des banques aujourd'hui dans l'écosystème du commerce international. Nous présenterons les risques auxquels sont confrontés les exportateurs et les importateurs et les réponses bancaires apportées à ces acteurs. Nous montrerons comment les banques sont au carrefour des flux logistiques (*supply chain*), documentaires et financiers et l'intérêt, de leur point de vue, des documents dans la gestion d'une transaction internationale. Enfin, nous évoquerons largement les nouveaux défis réglementaires et la digitalisation auxquels les banques font face.