

8°R
101083

COLLECTION

DEFI EXPORT

LES SÉCURITÉS DE PAIEMENT

avec la collaboration du

CFCE

D. CHEVALIER



1118574

33

COLLECTION
DEFI EXPORT

NC

DENIS/CHEVALIER

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

ET LES AUTRES SÉCURITÉS DE PAIEMENT

avec la collaboration du

CFCE

8°R

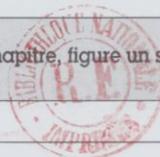
101083

 LES ÉDITIONS
FOUCHER

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	P.	4
I - MÉTHODOLOGIE	P.	7
CHAPITRE 1 - SÉCURITÉS DE PAIEMENT : UN IMPÉRATIF POUR L'EXPORTATEUR	P.	9
CHAPITRE 2 - LES MOYENS MIS EN ŒUVRE	P.	21
CHAPITRE 3 - LE CHOIX DE LA SÉCURITÉ DE PAIEMENT	P.	51
II - FONCTIONNEMENT DES OUTILS	P.	67
CHAPITRE 4 - LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE	P.	68
CHAPITRE 5 - LES INCIDENTS	P.	89
CHAPITRE 6 - LES FORMES ÉVOLUÉES DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE	P.	106
III - ÉTUDES DE CAS	P.	119
CHAPITRE 7 - ÉTUDE DE CAS DE CRÉDITS DOCUMENTAIRES	P.	120
CAS « LES PAPIERS ET CARTONS MODERNES LPCM »	P.	122
CAS « LA SIGNALITIQUE SA »	P.	129
ÉTUDE ET RÉOLUTION DE 15 INCIDENTS	P.	139
ANNEXES	P.	147
LEXIQUE	P.	149
OÙ S'ADRESSER ?	P.	156
INDEX ALPHABÉTIQUE	P.	157

En tête de chaque chapitre, figure un sommaire détaillé



avec la collaboration du



CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTÉRIEUR

COMITÉ FRANÇAIS DES MANIFESTATIONS ÉCONOMIQUES
À L'ÉTRANGER

10, Avenue d'Iéna
75783 PARIS CEDEX 16 - FRANCE
Tél. (1) 40.73.30.00

Le Centre Français du Commerce Extérieur et le Comité Français des Manifestations Économiques à l'Étranger agissent conjointement pour apporter aux entreprises françaises exportatrices les informations qui leur sont nécessaires et les moyens de promouvoir leurs produits sur les marchés internationaux.

Pour mener à bien cette double mission le CFCE et le CFME mettent en œuvre des moyens importants.

L'information provient pour une large part du réseau des 182 Postes d'Expansion Économique répartis à travers le monde. Elle est aisément accessible : tantôt sous forme de banques de données, notamment pour ce qui concerne les propositions d'affaires, tantôt directement au téléphone pour les aspects réglementaires, juridiques et fiscaux, tantôt par consultation des centres de documentation pour les renseignements de type économique et statistique. Premier éditeur d'études et d'ouvrages spécialisés pour le commerce extérieur, le CFCE procède également à des recherches documentaires et analyses statistiques fines à la demande. Les marchés et les techniques permettant de les approcher et de s'y implanter font, en outre, l'objet d'une quarantaine de séminaires par an, animés par des spécialistes français et étrangers.

La fonction conseil-orientation est assurée par 55 « chefs de produits » responsables de secteurs d'activité industrielle et agro-alimentaire clairement identifiés. Ils sont à la disposition des chefs d'entreprise pour définir ou préciser leurs objectifs à l'exportation et lancer les actions permettant d'y parvenir.

Le CFME pour sa part, est plus particulièrement chargé de la réalisation d'un programme annuel de 250 actions collectives de prospection et promotion à l'étranger : missions, journées de contacts techniques, stands et pavillons dans les foires internationales et salons spécialisés internationaux, semaines commerciales dans les grands magasins étrangers.

Un service d'orientation [(1) 40.73.38.88] est à la disposition de toute entreprise désireuse d'être informée sur les différentes prestations du CFCE et du CFME ainsi que sur celles qui sont apportées par d'autres organismes appartenant également au dispositif public de soutien aux entreprises exportatrices.

AVANT-PROPOS

La collection DEFI-EXPORT est conçue pour apporter des réponses concrètes aux questions clés issues de l'activité internationale. Trois livres jalonnent déjà cette démarche : « La prospection », « L'Offre », « Le Transport ». Ils ont remporté un succès certain.

Au nombre des problèmes les plus complexes qui se posent aux opérateurs internationaux, figurent en bonne place les sécurités de paiement : elles sont primordiales pour le vendeur, elles concernent tout autant l'acheteur dont l'impératif est de recevoir la marchandise commandée dans les qualités, quantités et délais prévus.

Or les techniques de paiement international sont loin d'être simples. Certes, les banques ont rédigé à l'intention des exportateurs et des importateurs un grand nombre de brochures sur les encaissements ou les crédits documentaires, mais ces notices, fort bien faites par ailleurs, reflètent uniquement la position des banques, et utilisent un vocabulaire bancaire qui n'est pas forcément accessible à tous : des termes tels que « utilisation », « réalisation », « aval », « escompte », « mobilisation », « levée de documents », « banque apéritrice », « avoir convenance à... », « sbf », « transférable », et même « notification » ou « confirmation » sont suffisamment ésotériques pour poser problème aux commerçants.

Quant aux textes proposés par la Chambre de commerce internationale, s'ils sont absolument essentiels pour la mise en œuvre des sécurités de paiement, ils sont de lecture difficile en raison de leur formulation juridique. Les services spécialisés des banques les connaissent parfaitement, les ont assimilés et savent les exploiter : il n'en est pas de même des commerçants.

Il a semblé judicieux à l'auteur, en conséquence, de rédiger un ouvrage sur les sécurités de paiement, résolument destiné aux vendeurs et acheteurs internationaux. N'hésitons pas à prononcer ici le mot de « vulgarisation », qui n'a d'ailleurs aucune connotation négative : car tous les efforts ont été entrepris pour être le plus clair, le plus précis possible, et pour éclairer certaines « faces cachées » des sécurités de paiement, telles, par exemple, le coût du crédit documentaire ou les pratiques développées par le commerce pour remédier à certaines difficultés inhérentes au circuit des documents : coûts et pratiques ne font l'objet que très rarement – trop rarement – de commentaires...

4 Un grand nombre de schémas émaillent le texte pour le rendre encore plus compréhensible. L'accent a été mis sur les conseils, les précautions à prendre, les check-lists, les exemples précis. Le lecteur trouvera un guide pour exploiter correctement les ressources de sécurités de paiement, choisir celle qui s'impose pour se défendre contre certaines réserves abusives des transporteurs ou des banques.

Comme les autres ouvrages de la collection, ce livre comporte trois parties et des annexes.

La première partie, « MÉTHODOLOGIE », commence par l'énumération des instruments de paiement utilisés dans les transactions nationales, puis aborde le contexte international et détaille successivement la remise, puis le crédit documentaire, puis le contre-remboursement, pour finalement proposer un choix rationnel.

La deuxième partie est réservée au fonctionnement des « OUTILS » : précautions à prendre, incidents, « astuces » ou « ficelles » développés par la pratique du commerce international. Elle développe pour terminer les formes évoluées du crédit documentaire : « Red Clause », crédits revolving, transférable, adossé, lettres de crédit « stand by ». Ce chapitre, le 7^e, peut être sauté par ceux qui n'ont à traiter que de crédits documentaires usuels car il décrit des montages complexes, forcément plus rares.

La troisième partie propose, sous forme d'exercices, des « CAS CONCRETS » ; les questions y fourmillent. Pour y répondre, des renvois aux développements correspondants du texte sont indiqués au lecteur, l'exercice se terminant par un corrigé.

Il ne faudra pas négliger les « ANNEXES », qui comportent un lexique français-anglais et anglais-français – d'une très grande utilité, la majorité des « crédocs » étant rédigée en langue anglaise –, une liste d'adresses utiles, et un index alphabétique permettant l'accès direct à une question précise.

« LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET LES AUTRES SÉCURITÉS DE PAIEMENT » se veut ainsi un véritable MODE D'EMPLOI à l'usage des commerçants exportateurs et importateurs.

Denis CHEVALIER

Pour mieux attirer l'attention sur les points essentiels, six formes d'intervention sont utilisées en marge du texte :



: Concept important dans la compréhension de la démarche : « **Ce qu'il faut savoir** ».

ATTENTION! :

Action à mettre en œuvre pour accroître ses chances de succès : « **Ce qu'il faut faire** ».

À ÉVITER! :

Action à éviter : « **Ce qu'il ne faut pas faire** ».

UN CONSEIL! :

Avis à prendre en compte pour orienter son action : « **Ce qui assure une meilleure efficacité** ».



: Soutien public ou privé accordé aux entreprises : « **Ce que l'on peut obtenir gratuitement ou à un prix défiant toute concurrence** ».



: Personne, organisation, article ou livre à consulter pour une étude approfondie : « **Ce qui permet de maîtriser un thème** ».

L'auteur remercie les spécialistes, opérationnels du crédit documentaire, des banques suivantes :

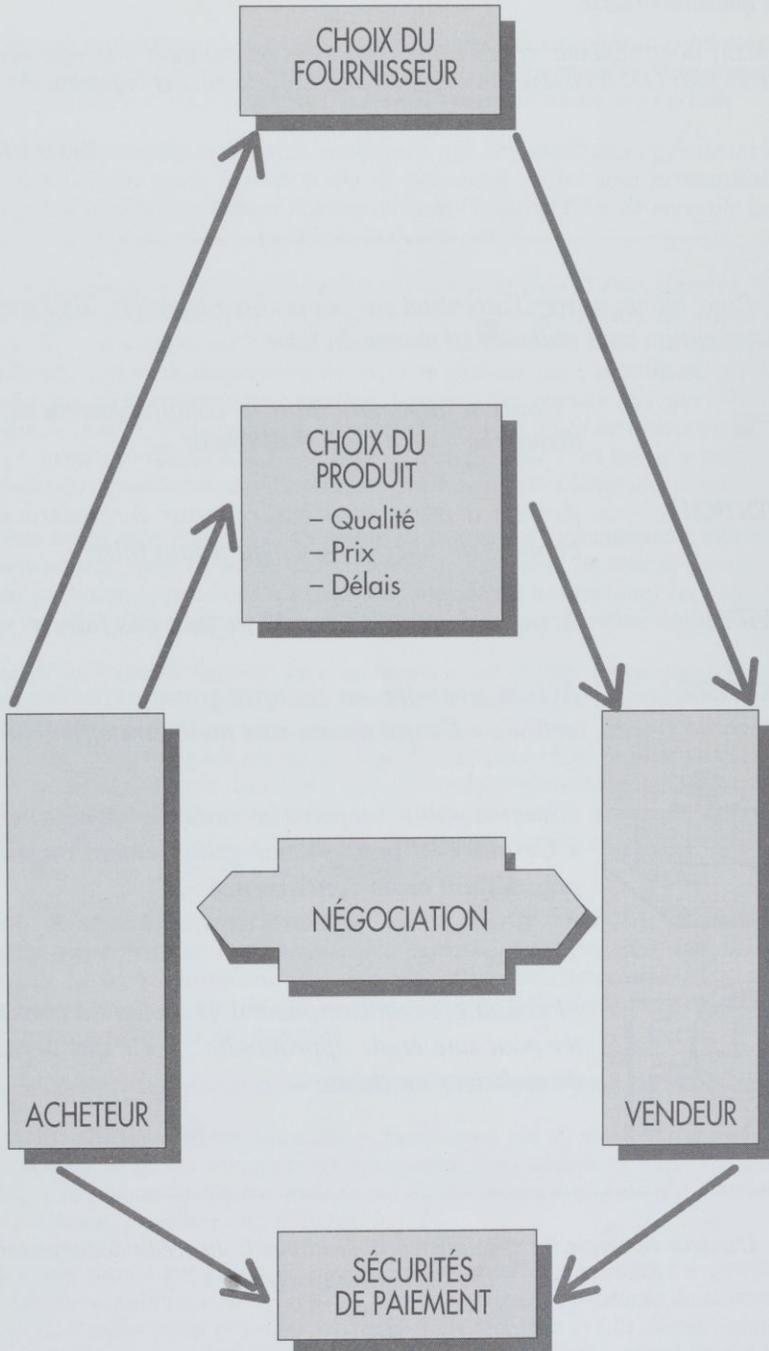
BNP

Crédit Lyonnais

Banque Hervet,

qui lui ont apporté une aide très appréciée dans la rédaction de cet ouvrage.

Les préliminaires du contrat



I

MÉTHODOLOGIE

- 1 . SÉCURITÉS DE PAIEMENT :
UN IMPÉRATIF POUR L'EXPORTATEUR ————— P. 9
- 2 . LES MOYENS MIS EN ŒUVRE ————— P. 21
- 3 . LE CHOIX DE LA SÉCURITÉ DE PAIEMENT ——— P. 51



MÉTÉOROLOGIE



1

SÉCURITÉS DE PAIEMENT UN IMPÉRATIF POUR L'EXPORTATEUR

LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT HABITUELS	P. 10
LA MEILLEURE SÉCURITÉ : SE FAIRE PAYER D'AVANCE	P. 10
LE CHOIX DE L'INSTRUMENT DE PAIEMENT	P. 11
LE CHÈQUE	P. 11
LE VIREMENT	P. 12
LA LETTRE DE CHANGE	P. 12
LE BILLET À ORDRE	P. 13
SYNTHÈSE	P. 13
LE CONTEXTE INTERNATIONAL	P. 14
IMPLICATIONS, COMMERCIALES ET FINANCIÈRES	P. 14
LES IMPLICATIONS COMMERCIALES	P. 14
LES IMPLICATIONS FINANCIÈRES	P. 14
L'OBLIGATION DE MÉNAGER LES INTÉRÊTS DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR	P. 15
LES TECHNIQUES DE PAIEMENT INTERNATIONALES	P. 16
LES DOCUMENTS : SUPPORTS DE PAIEMENT	P. 18

LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT HABITUELS

LA MEILLEURE SÉCURITÉ : SE FAIRE PAYER D'AVANCE...

Pourquoi exporter, si ce n'est pour gagner de l'argent ? Comment le gagner, cet argent, si l'on n'est pas payé ? Sous peine de périliter, l'exportateur ne doit pas perdre de vue ces deux impératifs essentiels : celui du bénéfice, celui de la sécurité de paiement.

De toute évidence, la meilleure sécurité pour le vendeur consiste à se faire payer par son client avant de lui expédier les marchandises ; il ne faut pas croire que cette pratique n'existe plus : le paiement d'avance est encore très courant dans les petites transactions, dans les exportations à destination de certains pays en développement et pour certains produits de luxe en position de monopole :

cela a été longtemps le cas du champagne, avant l'arrivée sur le marché des concurrents californiens, c'est encore le cas pour les grands crus de Bourgogne vendus départ chais : « payez les bouteilles ; à réception de votre paiement, nous vous les expédierons en port dû ».

10

UN CONSEIL !

Penser à demander le paiement d'avance quand c'est possible...

Chaque fois que l'exportateur peut mettre en œuvre cette sécurité très simple, et dans la mesure où cela n'entache pas son image de marque commerciale, il a tout intérêt à l'utiliser.

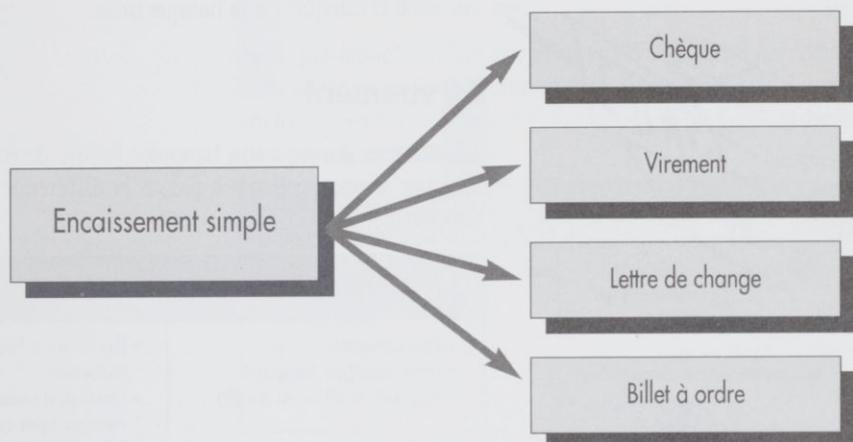
Le procédé est appelé « encaissement simple », et s'avère d'emploi très aisé... si l'acheteur s'y prête, l'exportateur adresse à son client une facture commerciale payable à vue ou à échéance. L'acheteur paie par chèque ou par virement, ou accepte une lettre de change. L'acheteur peut également émettre un ou plusieurs billets à ordre. Ce n'est qu'après réception de ces règlements (selon tous ces modes possibles) que l'expédition se fait.

En cas de crédit, le vendeur prend soin d'obtenir une garantie bancaire en sa faveur ; pour éviter de trop retarder l'expédition, il veille à la rapidité de l'encaissement.

À ÉVITER !

L'absence de garantie bancaire en cas d'encaissement simple avec crédit est fort dangereuse.

On ne peut rêver mécanisme plus simple... mais il n'avantage que le vendeur. Le « paiement » est un acte juridique, le « règlement » en est l'exécution matérielle. L'encaissement simple se pratique aussi bien au niveau national qu'au niveau international : il convient en conséquence d'analyser les avantages et inconvénients des différents instruments de paiement à disposition.



LE CHOIX DE L'INSTRUMENT DE PAIEMENT

Le chèque

Le tireur donne à un établissement bancaire – appelé tiré – un ordre de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire. Le règlement s'opère au moment de la présentation du chèque.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> • Peu coûteux • Très répandu et utilisé dans le monde entier 	<ul style="list-style-type: none"> • Émission à l'initiative de l'acheteur • Danger du chèque sans provision • Risque de perte ou de vol, et de falsification • Lenteur de recouvrement : envoi par la poste, intervention de plusieurs banques • Risque de change (éventuel) • Risque d'opposition de la part du tireur



Chèque de banque et règlement SBF améliorent l'outil de paiement qu'est le chèque.

La parade au risque de non-provision consiste à exiger de l'acheteur un chèque certifié ou, mieux, un chèque de banque

(bank draft). La parade au risque de change consiste à convenir d'une monnaie de règlement identique à la monnaie de facturation.

Le règlement SBF (sauf « bonne fin ») permet au bénéficiaire du chèque d'être crédité immédiatement (moyennant la déduction d'agios calculés forfaitairement selon le pays de l'acheteur), sans attendre que son banquier ait effectivement encaissé le chèque sur la banque tirée.



Virements SWIFT : à coup sûr l'instrument de règlement le plus sûr, le plus rapide, le moins cher.

Le virement

Le débiteur donne à son banquier l'ordre de payer son créancier par virement. Il n'y a pas, à la différence du chèque, de support-papier.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> • Peu coûteux • Impossibilité d'impayé • Rapide (si télex ou Swift) 	<ul style="list-style-type: none"> • Émission à l'initiative de l'acheteur • Lenteur d'encaissement si virement par courrier • Risque de change (éventuel)

Le vendeur aura grand intérêt, chaque fois que cela est possible, à exiger un virement par le système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) : il s'agit d'un réseau privé d'ordinateurs reliés à plus de 50 pays et de 1500 banques : souple, clair, sûr et confidentiel, le SWIFT constitue certainement la procédure de virement la plus rapide et la plus économique.

La lettre de change

Écrit par lequel le débiteur (tiré) se voit signifier l'ordre, par le créancier (tireur), de payer une certaine somme, à lui-même ou à un tiers, à vue (sur présentation de la lettre de change) ou à une certaine date.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> • Est émise à l'initiative du vendeur • Matérialise la dette de l'acheteur • Précise exactement le délai de paiement accordé • Permet au tireur de mobiliser sa créance • Élimine le risque de change 	<ul style="list-style-type: none"> • Peu répandue et utilisée seulement par les pays latins • Soumise à l'acceptation du tiré • Soumise au risque d'impayé • Soumise aux risques de perte, de vol, de falsification • Lente au recouvrement : envoi par la poste, intervention de plusieurs banques

UN CONSEIL !

Pensez à réclamer l'aval bancaire sur les lettres de change.

Encore appelée « traite », la lettre de change est un effet de commerce à la fois sûr et pratique, car il peut être escompté dès lors qu'il a été accepté par le tiré. Le risque d'impayé peut être écarté si le vendeur réclame l'aval bancaire, sur la lettre de change, du banquier du tiré.

Le billet à ordre

Écrit par lequel un débiteur promet le paiement d'une certaine somme à vue ou à une certaine date, à son créancier. Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none">• Sert de reconnaissance de dette• Précise exactement la date de paiement• Permet l'escompte (par la mobilisation)	<ul style="list-style-type: none">• Est émis à l'initiative de de l'acheteur• Est soumis au risque d'impayé• Est soumis au risque de change• Est soumis aux défauts du support papier

Cet effet de commerce laisse l'initiative au débiteur et celui-ci n'hésitera pas, le cas échéant, à modifier le montant ou la date d'échéance, voire à émettre tardivement le document.

Le billet à ordre est peu utilisé dans les opérations commerciales internationales.

Synthèse

En conclusion, il ne faut pas négliger les possibilités offertes par les différents instruments de l'encaissement simple et, parmi ceux-ci, essayer d'orienter le choix de l'acheteur vers les virements télex ou – mieux encore – Swift. Car, comme on l'a vu, le paiement se fait le plus souvent à l'initiative du débiteur.

Cependant, il ne faut pas perdre de vue les inconvénients que ces techniques présentent.

Les limites de l'encaissement simple s'énoncent par le cumul de deux conditions d'application :

- pour être exploitable, l'encaissement simple doit concerner des acheteurs sûrs,
- pour être exploitable, l'encaissement simple ne peut porter que sur des pays dont les transferts de fond sont aisés.

De par leur environnement, les paiements internationaux exigent des systèmes autrement plus sophistiqués.

LE CONTEXTE INTERNATIONAL

IMPLICATIONS COMMERCIALES ET FINANCIERES



Les impératifs commerciaux du vendeur obligent celui-ci à expédier les marchandises avant d'être payé.

ATTENTION !

Biens d'équipement : prévoir acompte à la commande.

Les implications commerciales

Force est de constater que, dans le commerce moderne, le paiement d'avance se fait de plus en plus rare : l'acheteur, pour obtenir la marchandise, est prêt à la payer, mais pas n'importe comment. Il s'estime en position de force : c'est lui « le client ». C'est lui qui choisit son fournisseur, c'est lui qui sélectionne le produit à commander. Pour développer ses ventes, conquérir des marchés, le vendeur serait mal venu d'exiger, de son futur client, le préalable du paiement. Avec une telle politique commerciale, l'exportateur s'exposerait à une fin de non-recevoir.

Pour orienter le choix de l'acheteur vers ses produits, l'exportateur se trouve obligé d'utiliser toute la gamme des séductions : un prix acceptable, une qualité irréprochable, des délais respectés, un mode de transport sûr, un emballage permettant une excellente protection, une image de marque appuyée sur des campagnes publicitaires, etc., sans oublier les facilités de paiement.

Dans cette optique purement commerciale, l'expédition des marchandises intervient, dans la grande majorité des envois, avant le paiement.

Les implications financières

Pour les biens d'équipement, les acomptes à la commande sont de pratique courante. Portant sur un pourcentage minime du contrat, ils constituent un commencement de sécurité pour le vendeur et couvrent au moins une partie du risque de fabrication.

Pour les biens de consommation, l'acompte à la commande est généralement hors de question. Ce sont au contraire les délais de paiement accordés par le vendeur qui motiveront

OÙ S'ADRESSER ?

- **Chambre de Commerce Internationale CCI**
(International Chamber of Commerce ICC)

38, cours Albert 1^{er}
75008 PARIS

49 53 28 28
Telex 650 770
Fax : 42 25 86 63

- RUE. Règles uniformes relatives aux encaissements : publication n° 322 (1979)
- RUU. Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires : publication n° 400 (1984)

Guide des opérations de crédit documentaire (publ. n° 415)

- Avis de la Commission Bancaire (publ. n° 371, 1975-1979)
- Avis de la Commission Bancaire (publ. n° 399, 1980-1981)
- Case studies on documentary credits : problems, queries, answers (publ. n° 459. Fév. 1989)

-
- Les directions et services des **Grandes Banques**, spécialisées dans le crédit documentaire. Les brochures des banques sur ce sujet sont très bien faites, particulièrement celles de la **BNP**, du **Crédit Lyonnais**, du **Crédit du Nord**, de la **Banque Française du Commerce Extérieur**.

-
- **La librairie du Commerce International** propose, dans ses deux magasins de vente, de nombreux ouvrages sur la sécurité de paiement.

World Trade Center. CNIT La
Défense
- Commandes par correspondance

10, av. d'Iéna
75016 PARIS

40 73 34 60

2, place de la Défense
BP 438. 75233
PARIS Cedex 05

46 92 26 03
Telex : 206 811 F
Fax : 43 36 47 98

-
- **Les Éditions Foucher**

128, rue de Rivoli
75038 PARIS cedex 01

42 36 38 90
Telex : 240 231 F
Fax : 45 08 18 38

INDEX

A

Agios	39, 40
Assurance, transport	86
Attestation de blocage bancaire	115, 116
Attestation de prise en charge	18, 77, 78
Aval	13, 38
Avis de sort	23

B

Banque confirmatrice	28, 29, 31, 33
Banque émettrice	27
Banque notificatrice	27
Banque présentatrice	23
Banque remettante	23
Billet à ordre	13

C

Cartable du bord	98, 99, 100
Certificat de conformité	87
Certificat d'origine	74, 87
Chambre de Commerce Internationale CCI	22
Chèque	10, 11, 12
Chèque de banque	11
« Clean »	92, 94
Connaissements	19, 77, 79, 86, 96
Connaissance antidaté	104, 105
Cash on delivery COD	49, 58, 59
Contre-lettre	101, 103
Contre-remboursement	49, 58, 59, 63
Coût du crédit documentaire	43 à 47
Coût de la remise documentaire	25, 26
Crédit documentaire adossé	113 à 115
Crédit documentaire transférable	110 à 113
Crédit irrévocable	28
Crédit irrévocable et conforme	28, 29
Crédits « red clause »	108
Crédit révocable	28
Crédit « revolving »	109

D

D/A : documents contre acceptation	23, 91
Data freight receipt	18, 101, 102
Dates butoirs	40, 41, 42, 73, 74, 75, 81, 85
D/P : documents contre paiement	23, 91
Document net	92

E

Encaissement documentaire	23
Encaissement simple	10, 11
Envoi à l'encaissement	91

F

FBL	77, 79, 86
-----------	------------

H

House Air Way Bill HAWB	77
-------------------------------	----

I

Incoterms	48, 76, 77
-----------------	------------

L

Lettre de change	12, 13
Lettre de crédit	40, 57, 108
Lettre de crédit « stand-by »	117, 118
Lettre de garantie bancaire	96, 97, 98
Lettre de transport aérien LTA	18, 86
Lettre de voiture internationale	18, 86
Lettre de voiture maritime	18, 100, 101
LTA - domestique	77
LTA - mère	77

M

Master Air Way Bill MAWB	77
Mobilisation	39
Modification du crédit documentaire	81, 82

N

Négociation circulaire ou ouverte	39
Négociation restreinte ou fermée	39

P

Paiement	11
----------------	----