

BASES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Table des matières

CHAPITRE I : LES INCOTERMS

I - PRESENTATION DES INCOTERMS

- 1.1 - RAISON D'ETRE DES INCOTERMS
- 1.2 - ROLE DES INCOTERMS
- 1.3 - PRESENTATION GENERALE DES 13 INCOTERMS CCI 2000
 - 1.3.1 DISTINCTION VENTE DEPART 1 VENTE ARRIVEE
 - 1.3.2. INCOTERMS ET USAGES
- 1.4. INCOTERMS : PRESENTATION DES POSTES DE FRAIS

II -

- 2.2 - LES VARIANTES
- 2.3 - TABLEAUX DE SYNTHESE
 - 2.3.1 OBLIGATIONS DOCUMENTAIRES SELON L'INCOTERM RETENU

III - CHOIX DE L'INCOTERM

CHAPITRE II : LA COMPENSATION

1 - LES FORMES DE LA COMPENSATION

- 1.1 - LA COMPENSATION COMMERCIALE
 - 1.1.1 LE TROC
 - 1.1.2 LE CONTRE-ACHAT
 - 1.1.3. LA COMPENSATION ANTICIPEE
- 1.2 - LA COMPENSATION INDUSTRIELLE
 - 1.2.1. L'ACHAT EN RETOUR OU BUY-BACK
 - 1.2.2 L'OFFSET

2 - PRATIQUE DE LA COMPENSATION

- 2.1 LA COMPENSATION INTERNE

CHAPITRE III : LES MODALITES DE REGLEMENT

1 - LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

- 1.1 - LE CHEQUE

1.2 - LE VIREMENT

1.3 - LES EFFETS DE COMMERCE

1.3.1. LA LETTRE DE CHANGE (OU TRAITE)

1.3.2. LE BILLET A ORDRE

2 - LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

2.1 - L'ENCAISSEMENT SIMPLE

2.2 - LA REMISE DOCUMENTAIRE

2.2.1. MECANISME

2.3 - LE CREDIT DOCUMENTAIRE

2.3.1 MECANISME

2.3.2. LES DIFFERENTS TYPES DE CREDIT DOCUMENTAIRE

2.3.3. MODALITES DE REALISATION D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE

2.3.4. COUT D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

2.3.5 LA PRATIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE

2.3.6 LES CREDITS DOCUMENTAIRES SPECIAUX

3 - L'ESSOR DES LETTRES DE CREDIT STAND-BY

4 - CAS A ETUDIER

4.1 - CAS S.T.C.

4.2 - CAS BERNOUSSIS

4.3 - CAS G.S.A. - COUT D'ACQUISITION IMPORT

4.4 - CAS GARBOCYCLES

4.5 - EXAMENS

Chapitre I : LES INCOTERMS

I - PRESENTATION DES INCOTERMS

Incoterms : International Commercial TERMS - Termes commerciaux internationaux.

1.1 - RAISON D'ETRE DES INCOTERMS

La vocation des incoterms est de remédier aux trois obstacles majeurs rencontrés par les commerçants lors des transactions internationales de marchandises. Ces dernières s'avèrent en effet plus délicates à mener que des transactions nationales car :

- les usages commerciaux ne sont pas uniformes ;
- se dressent souvent des barrières linguistiques ;
- des distances, souvent importantes, séparent les acteurs de la transaction.

Les incoterms ont donc été mis en place par la Chambre de Commerce Internationale afin de mettre à la disposition des parties contractantes un langage commun leur permettant de définir des obligations types au niveau du contrat de base. Ils sont apparus dès 1936 et ont subi plusieurs révisions pour tenir compte de l'évolution des techniques dans le domaine du transport international. La dernière révision date de 2000 et propose 13 incoterms

1.2 - ROLE DES INCOTERMS

Chacun des 13 incoterms propose principalement :

- une définition précise de l'obligation du vendeur, de livrer ou remettre la marchandise à un transporteur ;
- une définition précise de la répartition des frais de logistique internationale entre le vendeur et l'acheteur ;
- une définition précise du point de transfert de risques sur la marchandise, du vendeur à l'acheteur : à partir de quel moment et à quel endroit l'acheteur assumera les risques encourus par la marchandise
- une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur.

Les 13 incoterms, identifiables par des sigles basés sur la langue anglaise, permettent à tous de savoir de quel contrat il s'agit.

Leur usage n'est pas obligatoire (mais vivement recommandé !) et ils ne concernent que les transactions internationales.

Les commerçants ont en outre la possibilité, tout en retenant un incoterm précis, d'introduire dans leur contrat une clause apportant des modifications aux obligations initiales : ces incoterms constituent des « variantes » des incoterms CCI.

1.3 - PRESENTATION GENERALE DES 13 INCOTERMS CCI 2000

FAMILLES	SIGLES	NOM ANGLAIS	MODE DE TRANSPORT	VENTE DEPART VD VENTE ARRIVEE VA
E pour Ex... obligation minimum du vendeur.	EXW	Ex-Works	Tous modes	VD
F pour Free... (<i>franco</i>) ; le vendeur n'assume ni les risques ni les frais du transport principal. Le vendeur est appelé à remettre la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur.	FCA FAS FOB	Free Carrier Free Along side Ship Free On Board	Tous modes Maritime Maritime	VD VD VD
C pour Cost ou Carriage (<i>coût ou port</i>) le vendeur assume les frais de transport principal, mais n'en n'assume pas les risques (pertes ou dommages affectant les marchandises) ni les frais supplémentaires postérieurs au chargement ou à l'expédition.	CFR CIF CPT CIP	Cost and FREight Cost Insurance, Freight Carriage Paid To Carriage Insurance Paid	Maritime Maritime Tous modes Tous modes	VD VD VD VD
D pour Delivered (<i>rendu</i>) le vendeur assume les risques et les frais du transport principal.	DAF DES DEQ DDU DDP	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid	Terrestre Maritime Maritime Tous modes Tous modes	VA VA VA VA VA

1.3.1 DISTINCTION VENTE DEPART 1 VENTE ARRIVEE

Cette distinction a son importance en matière de délais et de dates de livraison.

EXEMPLES :

Exportation depuis usine sise à Bonneuil (94) via ROISSY CDG pour LOS ANGELES.
Date limite de livraison convenue : 10 octobre 2000.

CONTRAT A

Contrat conclu « CPT Anderson Carriers Inc, Main Warehouse Los Angeles Incoterms ICC 2000 »

Dans ce cas l'exportateur doit remettre la marchandise au plus tard le 10 octobre 2000 au transporteur retenu en France.

CONTRAT B

Contrat conclu « DDU Anderson Carriers Inc, Main Warehouse Los Angeles Incoterms ICC 2000 »

Dans ce cas l'exportateur doit faire en sorte de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur au plus tard le 10 octobre 2000 à LOS ANGELES, au lieu indiqué.

Le vendeur, qui organise toutes les opérations logistiques (sauf celles relatives à la douane import), devra expédier les marchandises plus tôt pour qu'elles soient effectivement à LOS ANGELES à la date convenue.

1.3.2. INCOTERMS ET USAGES

Les incoterms cèdent le pas devant les usages des commerces ou des ports ou devant les stipulations contraires des contrats

Exemple : L'incoterm FOB CCI 2000 stipule :

Le vendeur doit :

« livrer la marchandise à bord du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement convenu et ce à la date ou dans les délais convenus, selon les usages du port »(...)

« supporter les risques de perte et de dommage que la marchandise peut courir jusqu'au moment où elle a passé le bastingage du navire au port d'embarquement convenu »

Mais des usages différents ont été adoptés dans certains ports et imposent un point critique différent de celui du bastingage.

Exemple : à Anvers, le point critique de transfert des risques est le quai (endroit désigné par l'armateur) ou le périmètre du navire. Le principe est le même pour les frais : le fret maritime inclut les frais d'embarquement qui seront donc dus par l'acheteur (via l'armateur).

A noter qu'une résolution de la CCI de Dunkerque adoptée le 31 mai 1996 a redéfini le FOB DUNKERQUE calqué sur les règles pratiquées à ANVERS.

1.4. INCOTERMS : PRESENTATION DES POSTES DE FRAIS

- EMBALLAGE : Celui nécessaire au transport de la marchandise.

- CHARGEMENT : Sur camion ou wagon

Empotage du conteneur en usine ou entrepôt départ

- PRE-TRANSPORT (ou pré-acheminement) : frais de transport jusqu'au port, aéroport ou à une plate-forme de groupage.

- FORMALITES DOUANIERES EXPORT : frais engagés lors du dédouanement export de la marchandise (passage en douane).
- PASSAGE PORTUAIRE, AEROPORTUAIRE, PLATE-FORME DE GROUPEMENT (Départ) : Frais de manutention au départ.
- TRANSPORT PRINCIPAL : Fraction de transport international ferroviaire ou routier traversant une frontière sans rupture de charge à cette frontière.
Transport maritime ou aérien.
On appelle rupture de charge un changement de mode de transport.
- ASSURANCE SUR TRANSPORT PRINCIPAL
- PASSAGE PORTUAIRE, AEROPORTUAIRE, PLATE-FORME DE DEGROUPEMENT (Arrivée) : Frais de manutention à l'arrivée.
- FORMALITES DOUANIERES IMPORT : frais engagés lors du dédouanement import de la marchandise (passage en douane) y compris les droits de douane et taxes à l'importation
- POST-ACHEMINEMENT DECHARGEMENT AU POINT D'ARRIVEE INSPECTION DES MARCHANDISES
Les frais d'obtention d'un certificat d'inspection des marchandises avant expédition incombent à l'acheteur sauf convention contraire au contrat. Si l'inspection est faite afin de permettre au vendeur d'observer certaines règles obligatoires applicables à l'exportation des marchandises dans son pays, l'inspection sera à sa charge.

2.2 LES VARIANTES

- FOB STOWED : (FOB ARRIME) : le vendeur prend en charge la totalité des frais supportés par la marchandise au port d'embarquement
- CIF LANDED : (CIF DEBARQUE) : le vendeur prend en charge les frais de déchargement au port d'arrivée mais n'en assume pas les risques
- DDU CLEARED : (DDU DEDOUANE) : les formalités douanières d'importation incombent au vendeur sauf droits et taxes.
- EXW LOADED ON : (EXW chargé sur) : frais de chargement à la charge du vendeur
- DDP EXCLUSIVE OF VAT AND OR TAXES : (DDP A L'EXCLUSION DE LA TVA ET DE TOUTE AUTRE TAXE) : la TVA ou toute autre taxe est à la charge de l'acheteur, le vendeur payant les droits et les coûts de formalités douanières import.
- Les FOB américains : les « REVISED AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS », en vigueur dans certains états aux USA, proposent six « FOB » aux interprétations différentes. Il y a risque de confusion et les parties au contrat ont intérêt à déterminer à quels termes ils font référence (Ceux de la CCI ou pas...)

2.3 TABLEAUX DE SYNTHESE

2.3.1 OBLIGATIONS DOCUMENTAIRES SELON L'INCOTERM RETENU

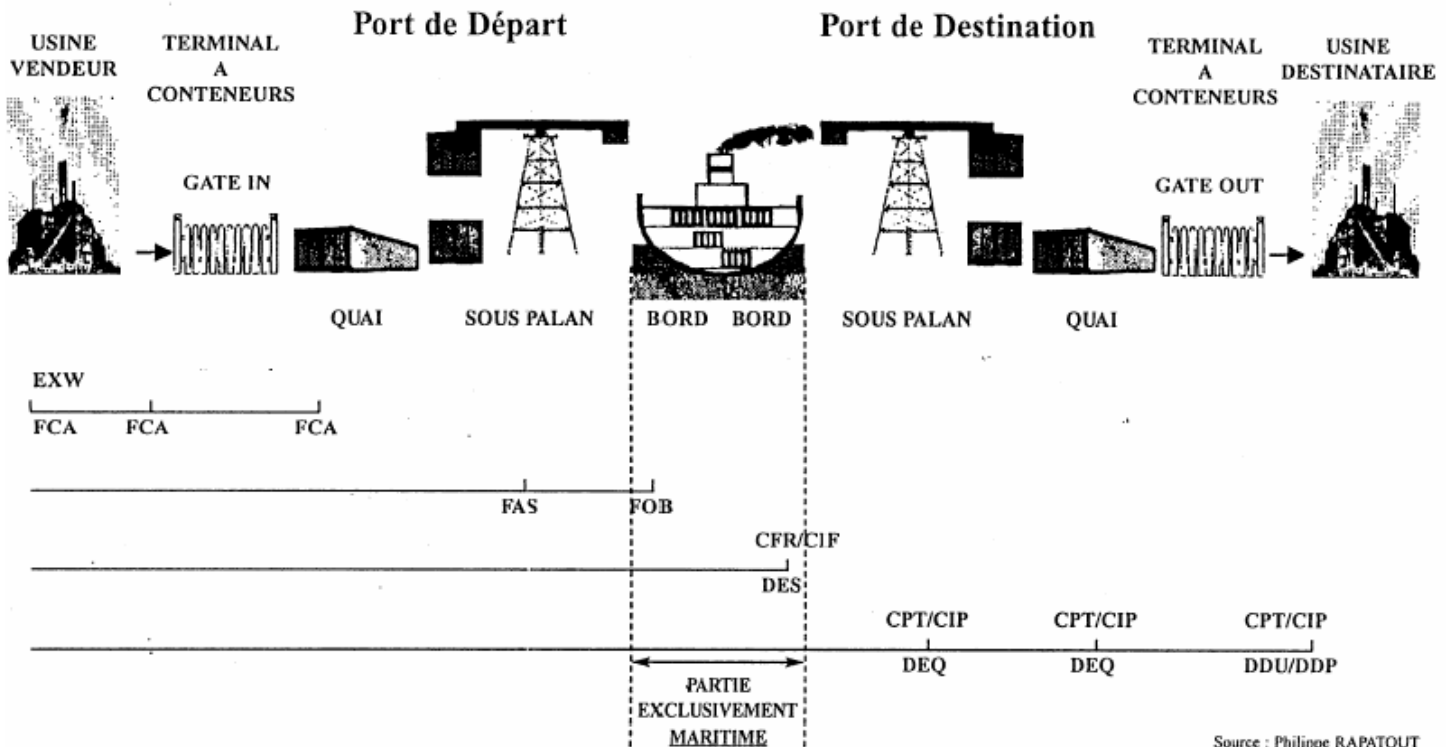
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Facture, liste de colisage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Licence d'exportation	A	V	V	V	V	V		V		V	V	V	V
Titre de transport	A	A	A	A	V	V		V	V/A	V	V	V	V
Document d'assurance	A	A	A	A	A	V	A	V	V/A	V	V	V	V
Licence d'importation	A	A	A	A	A	A	A		A	A	A	A	V
Certificat d'origine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Facture consulaire	A		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V = vendeur

A = acheteur

Les frais d'obtention d'un certificat d'inspection des marchandises avant expédition incombent à l'acheteur sauf convention contraire au contrat. Si l'inspection est faite afin de permettre au vendeur d'observer certaines règles obligatoires applicables à l'exportation des marchandises dans son pays, l'inspection sera à sa charge.

TRANSPORT MARITIME ET MULTIMODAL "INCOTERM 2000"



Source : Philippe RAPATOUT

III - CHOIX DE L'INCOTERM

C'est toujours la marchandise qui supporte finalement les coûts logistiques

Le choix du terme résulte certes de la négociation et des usages mais un certain nombre de facteurs peuvent influencer sur ce choix :

- Sur un marché très concurrentiel, l'exportateur a tout intérêt à présenter un prix d'offre permettant à l'acheteur de le comparer à ceux des fournisseurs nationaux. Cette situation implique pour le vendeur la prise en charge de nombreuses prestations.
- L'intégration de prestations logistiques constitue à la fois un facteur de différenciation et conforte l'image de marque de l'exportateur. Elle suppose cependant une certaine maîtrise par le vendeur de ces opérations.

Exemple : avec les termes des familles C et D, le vendeur libère l'importateur des contraintes d'acheminement de la marchandise dans le pays de destination. Le vendeur, maîtrise l'ensemble de la chaîne de transport depuis le lieu de production.

Si ses flux export sont importants, le vendeur pourra obtenir des intermédiaires (transporteurs, assureurs...) des conditions avantageuses lui permettant de formuler une offre compétitive.

- Certains Etats imposent parfois à leurs acheteurs de traiter avec certains incoterms ou empêchent l'exportateur d'en choisir certains autres.

Exemple : certains gouvernements souhaitent protéger les prestataires de services en imposant de soigner le fret et l'assurance localement.

Chapitre II : LA COMPENSATION

L'association pour la compensation des échanges commerciaux (ACECO) définit la compensation comme « une opération commerciale par laquelle un vendeur s'engage à réaliser dans le pays de son client, des achats, des transferts, des services ou toute autre opération en échange d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition ».

Le développement de la compensation est lié aux difficultés économiques et financières de certains pays mais aussi aux avantages qu'elle procure aux exportateurs :

- sur le plan commercial : la compensation permet à l'exportateur de vendre dans des pays difficiles disposant de moyens limités en devises ; il peut s'agir d'amorcer un courant d'affaires, de conserver des parts de marché existantes, d'élargir ces parts de marché...

- sur le plan financier : les échanges compensés permettent de travailler avec des clients peu ou pas solvables en monnaies convertibles : ils constituent un moyen de financement.

1 - LES FORMES DE LA COMPENSATION

Elles sont multiples mais peuvent être classées en deux catégories :

- compensation commerciale
- compensation industrielle

1.1 LA COMPENSATION COMMERCIALE

Trois éléments majeurs caractérisent cette forme de compensation :

- elle est utilisée pour des opérations occasionnelles ;
- elle porte sur des biens ou des services divers sans lien direct avec l'exportation à compenser ;
- elle est réalisée dans un délai assez court, de l'ordre de 2 à 3 ans.

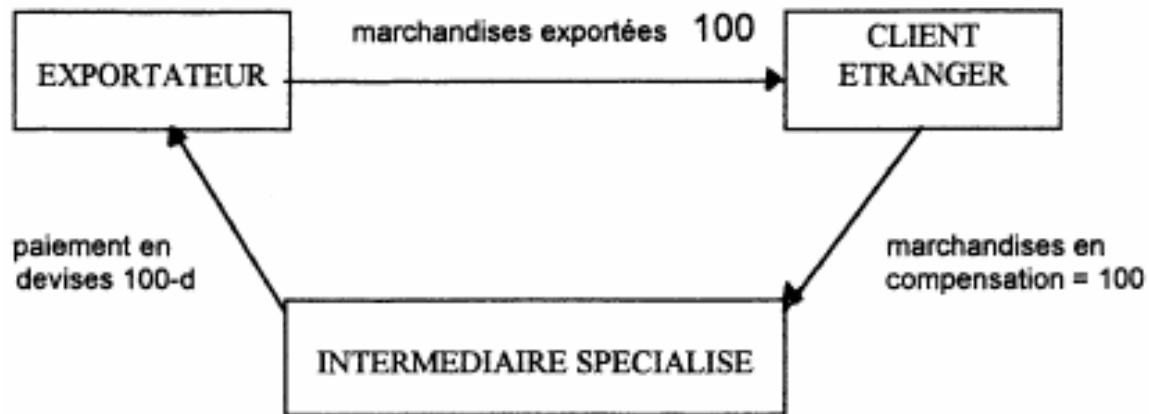
La compensation commerciale revêt trois formes :

- le troc ou BARTER
- le contre-achat ou COUNTER TRADE
- la compensation anticipée.

1.1.1 LE TROC

« Echange direct et simultané de biens ou de services contre d'autres sans qu'il y ait règlement monétaire d'un tel échange » (ACECO)

La difficulté de l'exportateur à négocier les marchandises reçues en règlement l'amène en général à recourir à un intermédiaire spécialisé :



d = disagio : c'est la différence entre le total compensé et ce que reçoit l'exportateur. Ce disagio représente la commission de l'intermédiaire et les frais d'amélioration des marchandises reçues en compensation.

L'offre doit tenir compte de ce disagio :

Exemple :

Prix des marchandises à exporter sans compensation : 200

Disagio : 16 % du montant compensé

Prix d'offre de compensation = $200 + 16\% \text{ du prix d'offre de compensation}$

Prix d'offre de compensation $200 / 0,84 = 238$

Le mécanisme présenté admet deux modalités de fonctionnement :

- les marchandises compensées sont livrées avant l'exportation d'où une limitation des risques pour l'exportateur « payé d'avance ».
- les marchandises compensées sont livrées après l'exportation d'où un risque pour l'exportateur qui peut exiger la mise en place d'une garantie bancaire par laquelle une banque s'engage à payer en devises la contre valeur des marchandises non livrées à une certaine date.

1.1.2 LE CONTRE-ACHAT

C'est la formule la plus répandue.

Définition de l'ACECO « convention par laquelle l'exportateur s'engage à acheter où à faire acheter des produits de son client (ou d'un tiers accepté par lui) pour un montant correspondant à un pourcentage convenu du contrat d'exportation ».

Une opération de contre-achat fait l'objet de deux contrats parallèles mais distincts, sans lien juridique entre eux.

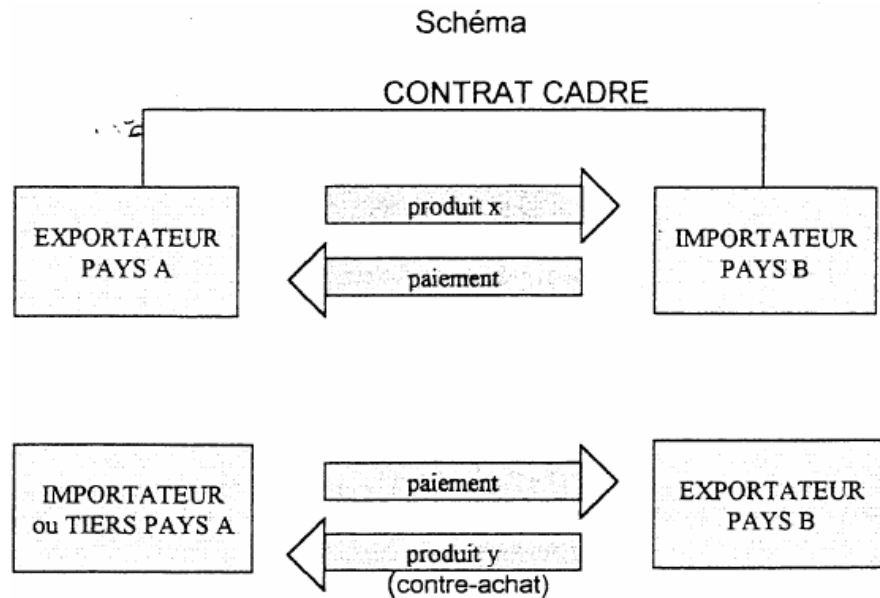
Si l'on considère l'opération ci-dessus entre la firme A et la firme B, il existe :

- un contrat d'exportation classique entre A et B
- un contrat de contre-achat entre les mêmes partenaires.

Il est important que ces deux contrats soient négociés et signés en même temps.

À la différence du troc qui est une compensation à 100 % (l'achat finance la vente en totalité), le contre-achat constitue une obligation dont le montant n'est pas forcément égal à celui de l'exportation initiale. Il existe donc une assiette de la compensation sur laquelle s'applique un taux, éléments tous deux négociables.

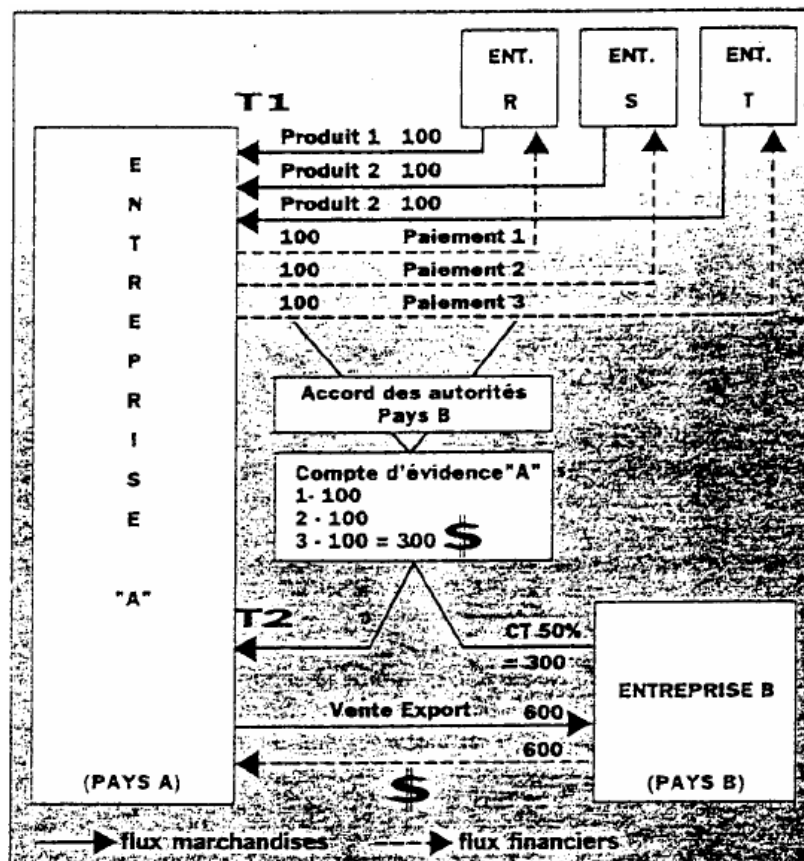
La non-exécution par l'exportateur A de ses obligations d'achat donneront lieu à l'application de pénalités fixées contractuellement (5 à 20 % du contrat).



1.1.3. LA COMPENSATION ANTICIPEE

Les achats anticipés sont des achats, des services ou de la sous-traitance dont la réalisation précède celle d'exportations prévisionnelles pour lesquelles une contrepartie est exigée

Schématisation :



T1 (temps 1) : réalisation par l'entreprise A des achats anticipés (3 x100) et comptabilisation dans le compte d'évidence ou compte témoin (compte ouvert auprès de la banque centrale du pays du client).

T2 (temps 2) : Exportation de l'entreprise A pour un montant de 600 soumise à l'origine à une obligation de compensation de 50 % (soit 300, obligation remplie par les achats en T1)

source : LE MOCI.n°1118

1.2 LA COMPENSATION INDUSTRIELLE

Elle est relative à des exportations aux montants élevés s'étendant sur de longues périodes.

L'objectif du pays client est d'obtenir, en échange de ses importations, que le fournisseur participe au développement économique et local et à ses exportations afin de réunir les devises nécessaires au financement de ses achats. Dans ce cas, il existe souvent un lien entre l'équipement industriel et les marchandises échangées en contrepartie.

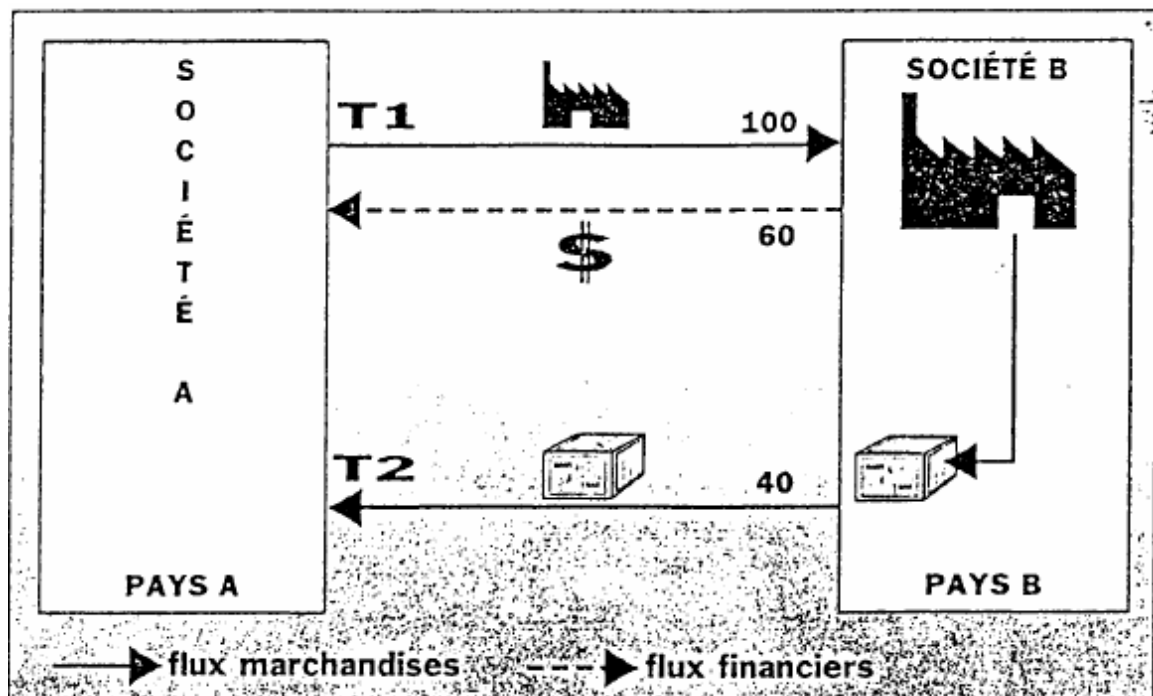
Deux formes de compensation industrielle :

- l'achat en retour ou buy-back
- l'offset.

1.2.1. L'ACHAT EN RETOUR OU BUY-BACK

Dans un achat en retour, les produits de contrepartie sont fabriqués en tout ou partie par l'équipement exporté dans le cadre du contrat principal.

Schématisation



source : LE MOCI n°1113

Temps 1 : Livraison par la société A de l'équipement de production ;

Temps 2 : Reprise, en compensation, d'une partie de la production induite.

Il diffère du contre-achat sur trois points :

- les produits de contrepartie sont engendrés par l'exportation initiale et le client étranger devient alors fournisseur ;
- le rachat de production est lié à des projets importants de moyen et long terme ;
- dans certains cas, les accords exigent la mise en place de crédits pour financer le projet (les remboursements étant assurés au fur et à mesure par la vente des produits obtenus grâce à l'équipement acheté).

Exemple :

Une P.M.E. française fabriquant du grillage, et désireuse de développer ses marchés à l'Est entre en contact avec, à l'époque, une société tchèque qui fabrique des produits du même ordre mais d'une qualité moindre. L'entreprise française constitue avec son partenaire étranger une société mixte et dans ce cadre procède au transfert d'une de ses technologies, concernant la fabrication de grillage enrobé de plastique.

La production de cette nouvelle unité est destinée au marché local et à l'exportation par le biais notamment d'une reprise l'entreprise française, d'une partie des produits.

Avantages pour l'exportateur : connaissance du ou des produits de reprise, ainsi que de leur prix de reprise en général inférieur à celui auquel il les fabrique lui-même.

Inconvénients : délai qui s'écoule entre la l'exportation et la reprise des produits nés des biens exportés, risque d'auto-concurrence.

1.2.2 L'OFFSET

Cette forme de compensation donne lieu à des opérations de sous-traitance, des transferts de technologie.

Le pays client exige :

- pour élever son niveau technologique qu'une partie du contrat soit effectuée dans son pays ;
- de fournir des matériaux, des composants.

Les secteurs concernés sont en général l'aéronautique, l'armement...

Exemple

Ventes d'avions américains à la Chine avec fabrication sur place de certains éléments (offset direct) et rachat par l'entreprise américaine de produits chinois (offset indirect).

2 - PRATIQUE DE LA COMPENSATION

Confrontée à la nécessité de négocier une obligation de compensation pour vendre ses produits, une entreprise doit se poser la question du « make or buy » : doit-elle faire la compensation elle-même ou passer par un tiers ?

2.1 LA COMPENSATION INTERNE

Cette solution apparaît la moins coûteuse et la moins risquée à condition :

- de trouver des produits de contrepartie qui s'intègrent dans le processus de production quitte à modifier temporairement ses sources d'approvisionnement
- ou de prendre en charge l'écoulement des produits de compensation auprès de tiers notamment par le biais d'une structure spécialisée créée au sein de l'entreprise.

Exemple : SORIMEX (filiale de Renault), FRECOM (filiale de Peugeot).

L'exportateur peut se rapprocher de l'ACECO (siège à Paris). Cet organisme privé propose aux entreprises trois types de prestations :

- conseil et assistance aux entreprises dans le cadre des compensations classiques (troc, contre-achat, achat en retour) et offsets ;

- information sur les échanges compensés (diverses publications notamment le « guide pratique de la compensation ») ;
- formation.

2.2 LA COMPENSATION EXTERNE

Elle suppose le recours à des opérateurs spécialisés par types de marché ou de produits. Ces sociétés spécialisées sont localisées dans les « capitales de la compensation » telles Vienne (opérations EST/OUEST), Singapour (zone asiatique), Londres (pays développés/pays en voie de développement)... A noter le rôle important des sociétés de commerce international dans les circuits de compensation.

Chapitre III : LES MODALITES DE REGLEMENT

Les spécificités de la transaction internationale sont telles qu'elles conduisent les commerçants à recourir à des modalités de paiement permettant la préservation de leurs intérêts respectifs. Ces modalités de paiement à l'international concernent les instruments de paiement et les techniques de paiement.

1 - LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

Il sont similaires à ceux utilisés dans le cadre des transactions nationales : chèque, virement, effets de commerce (lettre de change, billet à ordre), mandat postal. L'instrument de paiement est la forme matérielle dans laquelle est effectuée un paiement. Outre des particularités, les différences en matière de législation induisent des risques.

1.1. LE CHEQUE

C'est un ordre inconditionnel de payer une somme déterminée à un bénéficiaire. Il est le plus souvent, régi par le droit cambiaire du pays d'émission.

Il peut s'agir :

- d'un chèque d'entreprise émis par l'importateur : chèque classique dont le principal danger est d'être tiré sur un compte insuffisant.
- d'un chèque certifié par la banque tirée qui garantit le blocage de la provision jusqu'à expiration du délai de présentation.

Exemple : en France

délai de présentation =	8 jours pour un chèque émis en France
	20 jours pour un chèque émis en: U. E
	70 jours pour un chèque émis hors U E

- d'un chèque de banque (cashier's check) émis par la banque sur instruction de l'importateur : il s'agit donc d'un engagement direct de paiement de la banque.

Peu coûteux.

Exemple : paiement de chèque : 1 ‰ (avec minimum de 16 EUR et maximum 175 EUR (tarif au 01/06/2002 - BSD groupe CIC)

1.2. LE VIREMENT

Instrument très utilisé

Ordre donné par l'importateur à son banquier de débiter son compte et de créditer le compte de l'exportateur.

Il peut être émis par :

- courrier
- télex
- SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications)

Le SWIFT est basé sur un réseau de télécommunications géré par ordinateurs qui permet l'envoi de messages 24h x 24h en quelques secondes tout en limitant le risque d'erreurs. Le prix de transmission est inférieur à celui d'un virement télex.

Pour recourir au SWIFT, il convient de vérifier que le pays de l'acheteur est bien connecté à ce réseau (actuellement environ 90 pays).

Peu coûteux et fiable, rapidité des virements télex et SWIFT.

Exemples :

Euro-virement (non urgent) (tarif au 01/06/2002- BSD groupe CIC)

- tous frais au donneur d'ordre :15 EUR

- frais partagés : 10 EUR

1.3. LES EFFETS DE COMMERCE

1.3.1. LA LETTRE DE CHANGE (OU TRAITE)

Ecrit par lequel un tireur (l'exportateur) donne l'ordre à un tiré (client) de payer à vue (rare) ou à une date déterminée (échéance) une certaine somme, à lui même ou à un tiers (bénéficiaire). Elle matérialise la créance détenue sur le client en raison du délai de paiement accordé

Elle est régie par le droit cambiaire du pays de domiciliation.

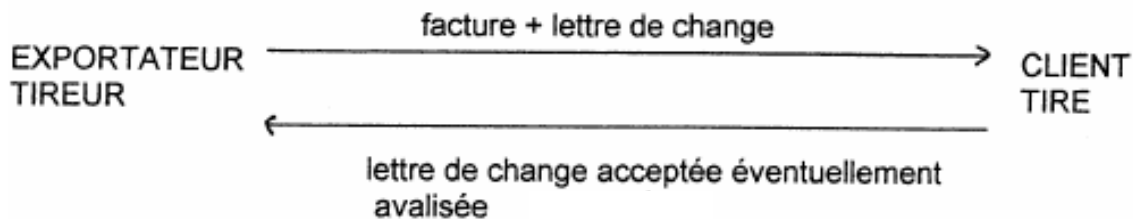
La traite peut être protestable : en cas de non paiement à l'échéance, un constat officiel (protêt) peut être établi par un homme de loi.

Ou

Sans frais, sans protêt : en cas de non paiement à l'échéance, les parties concernées s'entendent sur un accord amiable sans aucun constat officiel.

Le recours au protêt est un acte grave pour le tiré car il implique une publicité avec publication au tableau des protêts ou dans une gazette.

Modalités pratiques de fonctionnement :



C'est le tireur/bénéficiaire qui dispose du document. Il va dans la majorité des cas passer par l'intermédiaire de sa banque pour utiliser la traite.

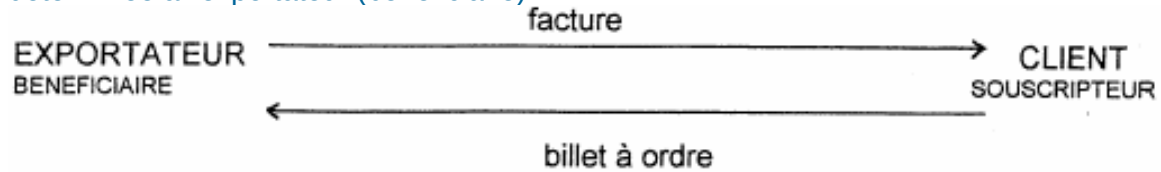
Le tireur/bénéficiaire a la possibilité de remettre la traite à l'encaissement ou à l'escompte.

Coût parfois élevé en raison d'un droit de timbre.

Coût : 1 ‰ (avec minimum de 16 EUR et maximum 175 EUR (tarif au 01/06/2002 - BSD groupe CIC)

1.3.2. LE BILLET A ORDRE

C'est un engagement du client (souscripteur) de payer une certaine somme à une date déterminée à l'exportateur (bénéficiaire)



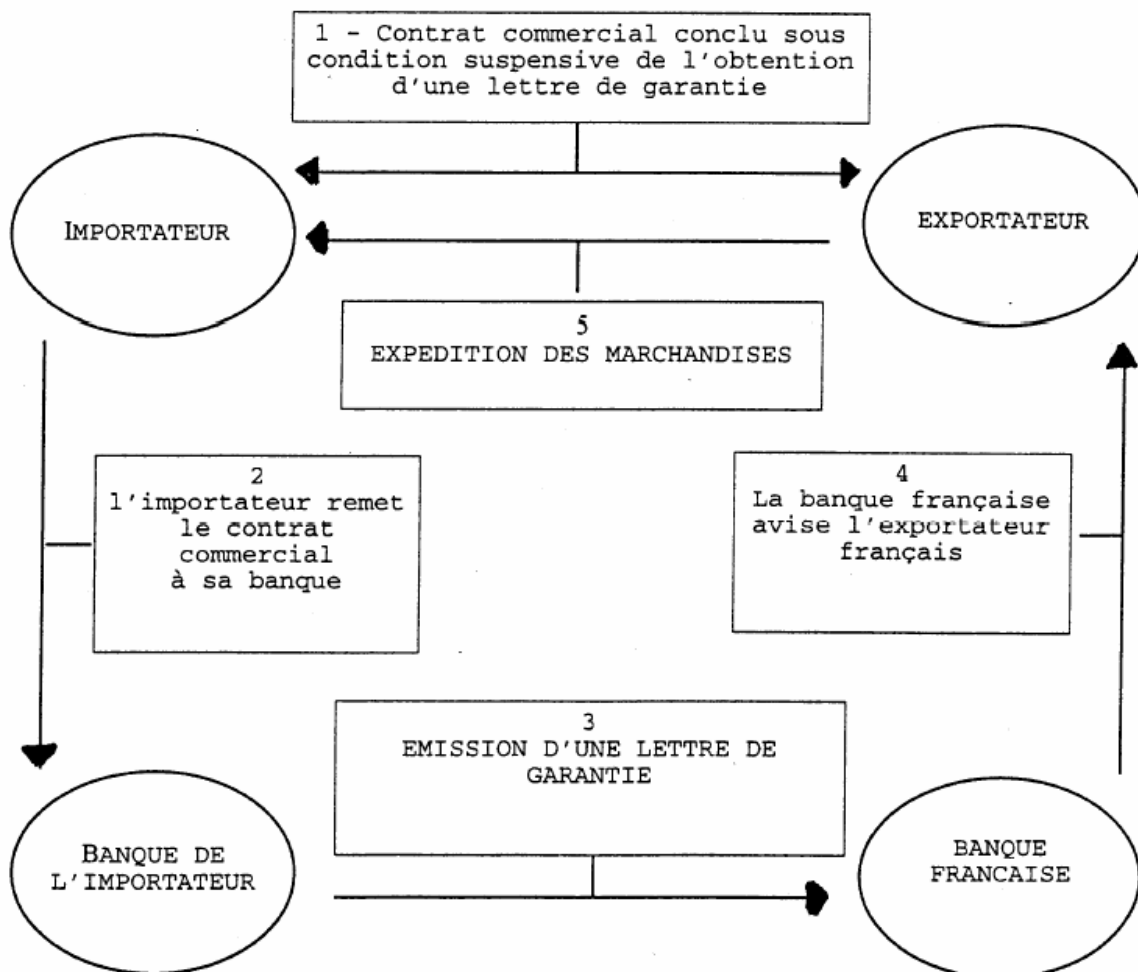
Le bénéficiaire a les mêmes possibilités d'utilisation qu'en matière de traite (encaissement, escompte..)

Le billet à ordre est moins utilisé que la lettre de change car son émission est à l'initiative du client. Il lui est parfois préféré pour des raisons de coûts (droit de timbre dans le pays exportateur).

2 - LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

Encaissement simple, remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by autant de techniques qui se différencient par leur complexité, leur sécurité et leur coût.

SCHEMA DE FONCTIONNEMENT D'UNE LETTRE DE GARANTIE BANCAIRE



2.1. L'ENCAISSEMENT SIMPLE

Cette technique se pratique de la même façon à l'international qu'en France. L'exportateur adresse à son client une facture et éventuellement une lettre de change s'il souhaite matérialiser sa créance (notamment lors de l'octroi d'un délai de paiement). Le client règle par chèque ou (le plus souvent) par virement ou accepte la traite et paie à l'échéance par virement.

L'encaissement simple comporte un risque majeur dans la mesure où l'initiative du paiement appartient à l'acheteur. Il suppose donc qu'il y ait une confiance du vendeur envers son client. Dans le cas contraire, le vendeur peut demander à l'importateur une lettre de garantie bancaire.

La banque qui a délivré la lettre de garantie bancaire s'engage à payer irrévocablement les factures émises en cas de défaillance du client.

Cette dernière relève le courrier, endosse les chèques, crédite le compte de la banque correspondante qui crédite à son tour le compte de l'entreprise. Avantages : on évite le double trajet des chèques pour envoi et compensation ; une adresse dans le pays d'exportation incite les clients à payer plus vite ; les chèques étant présentés plus rapidement, le risque d'impayés diminue.

2.2 LA REMISE DOCUMENTAIRE

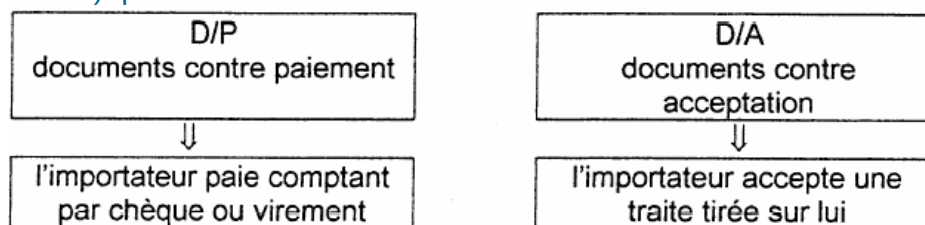
C'est une procédure bancaire que la Chambre de Commerce Internationale reprend dans sa brochure relative aux encaissements.

2.2.1. MECANISME (voir le schéma à la page suivant)

L'exportateur :

- expédie la marchandise
- réunit et confie à sa banque (« banque remettante ») les documents requis :
 - une lettre d'instructions sur modèle pré-imprimé que lui aura fourni cette banque ;
 - les documents commerciaux relatifs à l'opération (facture, document de transport...)
 - les documents exigés par le client ou les autorités locales.

La banque remettante transmet les documents à la banque du client (« banque présentatrice ») qui les remet au client sous deux modalités :



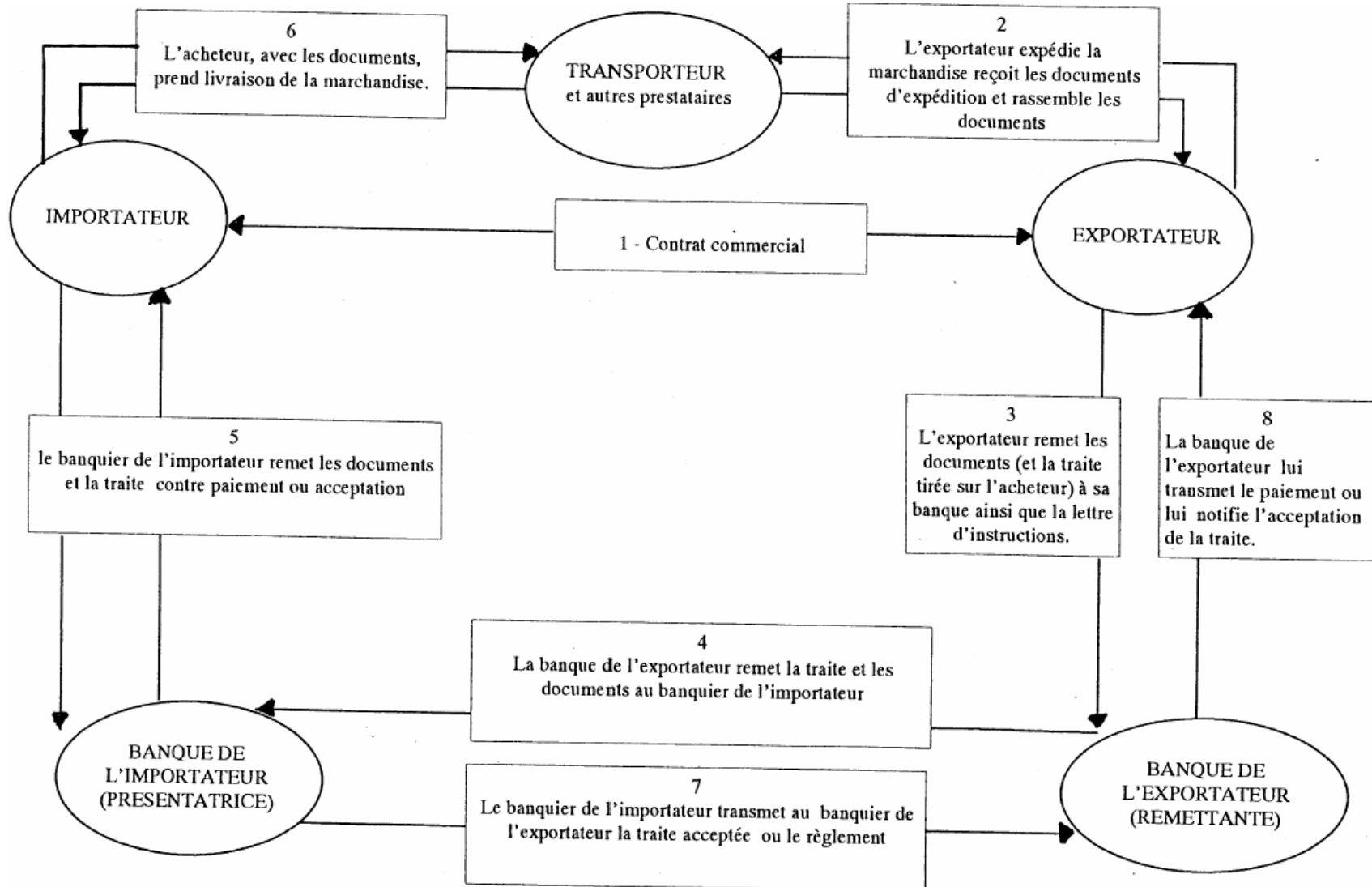
Les banques ne sont absolument pas engagées sur le paiement : elles ne font que transmettre les documents.

Cette technique se justifie lorsque la possession des documents conditionne l'obtention des marchandises. Cette condition implique le recours au transport maritime et à une vente selon un incoterm C (ou D) Le recours à un autre mode de transport supprime cette sécurité il faut alors recourir à un transitaire qui consignera la marchandise et ne la délivrera que sur les instructions de la banque présentatrice.

La technique est plus sûre que l'encaissement simple, peu coûteuse et plus souple que le crédit documentaire (elle n'impose pas d'obligations particulières en matière de délais et documents à fournir).

Coût : 2 ‰ (avec minimum de 40 EUR et maximum 470 EUR) (tarif au01106/2002 - BSD groupe CIC)

SCHEMA D'UNE OPERATION DE REMISE DOCUMENTAIRE IMPORTATEUR



2.3 LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Son fonctionnement est régi par les R.U.U. n°500 de la Chambre de Commerce Internationale.

2.3.1 MECANISME (voir le schéma à la page suivant)

- Parties sont en présence :
 - l'importateur = **donneur d'ordre** (applicant)
 - sa banque appelée **banque émettrice** (issuing bank)
 - l'exportateur = **bénéficiaire** (beneficiary)
 - la banque de l'exportateur ou la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays de ce dernier appelée **banque notificatrice** (advising bank), éventuellement **banque confirmatrice**.
- Le crédit documentaire établit un équilibre entre les parties :
 - le vendeur bénéficie d'un engagement bancaire de paiement
 - l'acheteur a la certitude que son fournisseur ne sera réglé par le banquier que lorsque celui-ci a vérifié les documents attestant que le fournisseur a bien respecté les engagements contractuels dans des délais prévus.
- Distinction avec la remise documentaire

Sécurité du paiement

CREDIT DOCUMENTAIRE	REMISE DOCUMENTAIRE
<u>engagement</u> de la banque émettrice de payer ou accepter un effet dès que les conditions du crédit documentaire sont respectées	Mandatement des banques pour transmettre les documents (rôle d'intermédiaire)

Rapidité d'encaissement et sécurisation des délais

CREDIT DOCUMENTAIRE	REMISE DOCUMENTAIRE
le compte de l'exportateur est (le plus souvent) crédité après Examen des documents par la banque notificatrice	le compte de l'exportateur est crédité après réception de l'avis de la banque présentatrice

2.3.2. LES DIFFERENTS TYPES DE CREDIT DOCUMENTAIRE

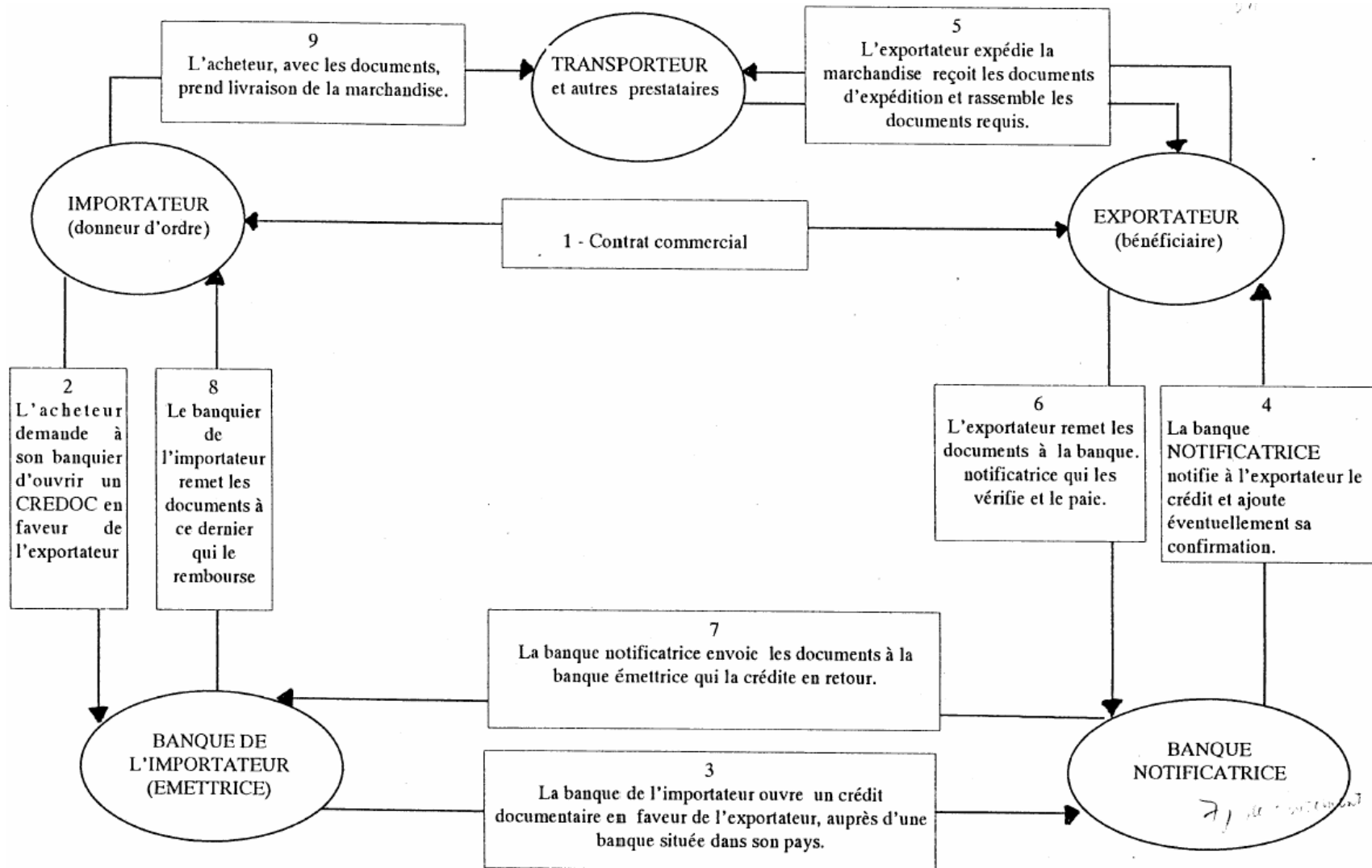
- Le crédit documentaire **révocable** : il peut être amendé ou annulé unilatéralement avant présentation des documents par la banque émettrice ou à la demande de l'importateur.

Il est de ce fait peu utilisé sauf si le vendeur veut sécuriser la date et les délais de paiement sans être couvert contre le risque commercial ou politique.

- Le crédit documentaire **irrévocable** : il ne peut être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties. Il est transmis à l'exportateur par la banque notificatrice qui ne prend aucun engagement de paiement. La banque émettrice est par contre engagée irrévocablement à payer même en cas de défaillance du client. Ce type de crédit couvre donc le risque commercial

- Le crédit documentaire **irrévocable et confirmé** : outre l'engagement de la banque émettrice, il comporte l'engagement de payer de la banque notificatrice (qui devient banque confirmatrice). L'exportateur obtient le maximum de sécurité avec les engagements de deux banques dont l'une est établie dans son pays ce qui élimine le risque politique

SCHEMA D'UNE OPERATION DE REMISE DOCUMENTAIRE IMPORTATEUR

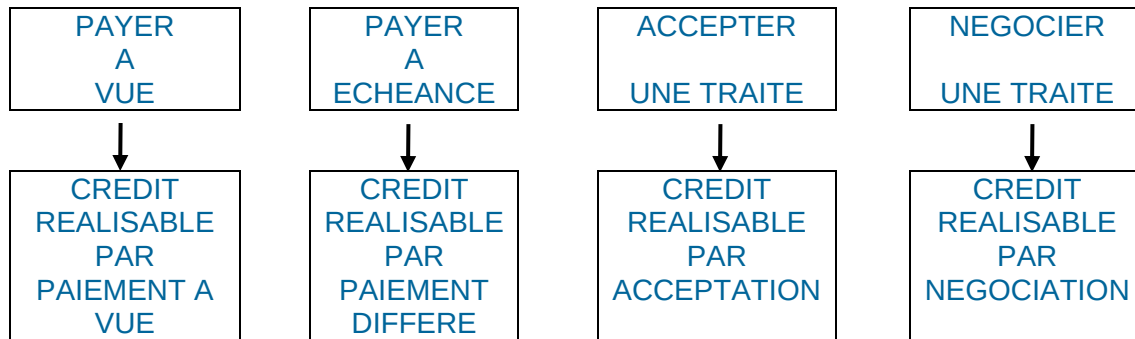


2.3.3. MODALITES DE REALISATION D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE

Elles renvoient au lieu aux modes de réalisation du crédit documentaire

➤ modes de réalisation

La réalisation du crédit documentaire est la constatation matérielle de l'engagement d'une banque à :



- Crédit documentaire réalisable par paiement à vue

1. Le vendeur envoie les documents attestant de l'expédition à la banque où le crédit est réalisable (banque désignée).
2. Après vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, la banque effectue le paiement.
3. La banque envoie les documents à la banque émettrice.
4. La banque émettrice, après vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, rembourse dans les conditions prévues au crédit.
5. La banque émettrice transmet les documents à l'acheteur.
6. Le remboursement se fait dans les conditions prévues au crédit.

- Crédit documentaire réalisable par paiement différé

Le fonctionnement est identique au précédent sauf que :

- le paiement interviendra à l'échéance fixée
- la banque notificatrice remet à l'exportateur une lettre qui mentionne la date de paiement ou contient une promesse ferme de paiement à l'échéance lorsqu'elle a confirmé le crédit.

- Crédit documentaire réalisable par acceptation

Cette possibilité se rapproche d'un crédit classique dans la mesure où l'exportateur accorde **un délai de paiement à l'acheteur/importateur**. Mais ce délai est matérialisé par une traite.

1. Le vendeur envoie les documents attestant de l'expédition à la banque où le crédit est réalisable ainsi qu'une traite tirée sur la banque selon les conditions du crédit.
2. Après vérification de la conformité des documents avec le crédit la banque accepte la traite et la retourne à l'exportateur.
3. La banque d'acceptation envoie les documents à la banque émettrice en indiquant son acceptation de la traite
4. La banque émettrice, après vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, rembourse à l'échéance dans les conditions prévues au crédit.
5. La banque émettrice transmet les documents à l'acheteur.
6. Le remboursement se fait dans les conditions prévues au crédit

- Crédit documentaire réalisable par négociation

Il s'agit d'un escompte d'effet.

Contre remise des documents, l'exportateur reçoit le produit de la négociation de la traite diminué des intérêts calculés sur la période qui sépare les dates de négociation et d'échéance.

1. Le vendeur présente à la banque où le crédit est réalisable (banque négociatrice) la traite et les documents attestant de l'expédition.
2. Après vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, la banque négociatrice paie le bénéficiaire.
3. La banque négociatrice envoie traite et documents à la banque émettrice.
4. La banque émettrice, après vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, procède au remboursement.
5. La banque émettrice transmet les documents à l'acheteur.
6. Le remboursement se fait dans les conditions prévues au crédit

2.3.4. COUT D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

LES COMPOSANTS DU COUT D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT Source : CREDIT AGRICOLE

C'est au moment de la négociation du contrat commercial que les contractants déterminent (ou doivent déterminer) qui supportera les frais et commissions du crédit documentaire.

Sans aucune indication contraire, l'Acheteur (donneur d'ordre) supportera la totalité des commissions tant celles de la banque émettrice que celles de la banque notificatrice/confirmatrice.

Dans tous les autres cas, le contrat commercial doit préciser la répartition des commissions entre Acheteur et Vendeur. Cette répartition devra figurer ensuite dans l'ouverture du crédit documentaire.

Commission d'ouverture : pourcentage sur le montant du crédit documentaire, calculée prorata temporis, perçue généralement par trimestre indivisible sur la durée de validité du crédit.

Elle rémunère l'engagement de payer pris par la banque émettrice pour le compte du donneur d'ordre, son client.

Commission de levées de documents (appelée encore commission de paiement ou d'utilisation) : pourcentage sur le montant des documents du bénéficiaire du crédit documentaire reçu de la banque notificatrice ou confirmatrice. Il y a autant de commissions que de présentation de jeux de documents.

Elle rémunère l'examen des documents de la banque émettrice.

Commission d'acceptation ou d'engagement de paiement différé : pourcentage sur le montant des documents, calculée prorata temporis en fonction de la durée de l'acceptation ou de l'engagement de paiement différé, perçue mensuellement. Elle rémunère l'engagement de paiement pris par la banque émettrice au titre de son acceptation ou du paiement différé jusqu'à l'échéance du paiement.

Commission de modification :

- modification pour une augmentation du montant du crédit documentaire : la commission perçue est égale à la commission d'ouverture recalculée sur le nouveau montant.

- modification pour une demande de prorogation : la commission perçue est égale à la commission d'ouverture recalculée sur le montant total du crédit documentaire pour la nouvelle durée d'engagement.

- autres modifications : montant forfaitaire par modification.

Ces commissions peuvent être cumulatives.

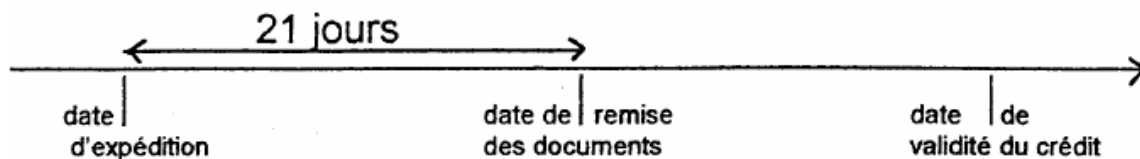
Elles rémunèrent la ou les modifications apportée(s) par la banque émettrice pour le compte du donneur d'ordre.

2.3.5 LA PRATIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE

2.3.5.1 LA DEMANDE D'OUVERTURE

Rappel : c'est l'acheteur qui établit la demande d'ouverture en rédigeant un imprimé fourni par sa banque. Pour éviter tout litige (coûteux puisqu'il entraînera des amendements ultérieurs), acheteur et vendeur doivent s'entendre sur le contenu des mentions à reprendre dans l'ouverture.

- le type de crédit documentaire : révocable, irrévocable, confirmé
- le montant couvert par le crédit documentaire (déduction faite d'acomptes éventuels) sans omettre la devise et l'incoterm.
- la mention « maximum » ou « environ »
 - *maximum* n'autorise pas de dépassement du montant
 - *environ* permet $\pm 10\%$ sur l'élément auquel il se rapporte quantité, prix unitaire, total. Pour que cette mention joue, il faut qu'elle porte outre sur le montant total mais aussi sur l'un des deux autres (quantité, prix unitaire)
- la cohérence des dates et la marge de manoeuvre laissée par les dates butoir :



Les dates de remise des documents et de validité peuvent coïncider (même en cas de délai de paiement puisque le crédit documentaire se fonde sur le respect d'obligations documentaires)

Au delà de la date de validité, le crédit documentaire n'existe plus.

Si une prorogation de la date d'expédition est sollicitée, ne pas omettre de demander un report des autres dates

- le mode de réalisation et le lieu de celle-ci
- les caractéristiques de l'expédition : désignation précise de la marchandise, la date limite d'expédition, le lieu d'expédition en introduisant de la souplesse pour éviter tout problème logistique (« de tout port européen » par exemple), la possibilité ou non d'effectuer des livraisons partielles, des transbordements
- la liste des documents à fournir
 - en cohérence avec l'incoterm
 - en indiquant la date d'établissement de ces documents, l'identité de l'émetteur et leur contenu pour les certificats de qualité, d'inspection...
 - sans accepter de document uniquement disponible dans le pays de l'acheteur ou lié à une opération non maîtrisée par le vendeur (ex : avis de réception des marchandises par l'acheteur)
- le partage des frais
- la référence aux RUU édictées par la chambre de commerce internationale

2.3.5.2. LES DYSFONCTIONNEMENTS EN MATIERE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Causes principales :

- irrégularité des documents fournis par le vendeur d'où réserves des banques ;
- lenteur dans l'acheminement des documents ;
- réserves sur le document de transport.

❖ **Les réserves des banques**

Lors de l'examen des documents remis par le vendeur, les banques peuvent constater des irrégularités dont le degré de gravité engendre soit une réalisation sous réserves, soit un envoi des documents pour encaissement.

➤ **La réalisation sous réserves**

Lorsque les documents présentent une non concordance (faute d'orthographe, divergences dans les noms et adresses des parties...) ou une non conformité mineure, la banque notificatrice ou confirmatrice paiera (crédit réalisable par paiement à vue auprès de cette dernière) en émettant des réserves écrites circonstanciées afin de se ménager la possibilité de se faire rembourser (le principal et les intérêts courus depuis le paiement) si la banque émettrice ou le donneur d'ordre formulent des réticences.

Moins de 40 % des crédits documentaires sont corrects. Le vendeur doit s'efforcer de présenter au plus vite les documents à la banque notificatrice afin de pouvoir procéder aux corrections qui s'imposent sachant que même après cette régularisation, 20 % des crédits documentaires comportent encore des erreurs.

➤ **L'envoi des documents pour encaissement**

En cas de non conformité grave aux conditions du crédit (dépassement de la date d'expédition) ou d'absence de concordance des documents entre eux (montants différents sur la facture, la traite, le certificat d'assurance), la banque notificatrice refuse de payer à vue. Elle envoie les documents à la banque émettrice qui les présente au donneur d'ordre et lui demande s'il consent ou non à payer.

S'il accepte, il prend possession des marchandises et paye

S'il refuse, il attend l'arrivée des marchandises pour les vérifier et prendre sa décision le crédit documentaire n'offre plus aucune sécurité et devient en fait une remise documentaire D/P ou D/A.

Pour éviter cette procédure d'envoi à l'encaissement, la banque notificatrice ou confirmante peut adresser une demande d'accord (par fax, télex...) qui signale l'anomalie constatée : elle garde ainsi les documents jusqu'à l'obtention de l'accord.

❖ **Lenteur dans l'acheminement des documents**

Le problème se pose en transport maritime court avec arrivée des marchandises avant le connaissement (bill of lading ou BL. document de transport maritime). Deux solutions : la lettre de garantie bancaire et le cartable de bord.

➤ **La lettre de garantie bancaire :**

L'acheteur demande à la banque émettrice d'émettre une lettre de garantie bancaire en faveur de la compagnie maritime pour qu'elle lui délivre les marchandises même en l'absence de connaissement. La banque s'engage à supporter toutes les conséquences de cette remise des marchandises sans fourniture des documents requis.

➤ **Le cartable de bord :**

Le cartable de bord désigne un classeur qui contient les connaissements-chefs.

Principe de la technique : elle consiste à confier :

- deux connaissements originaux à la filière bancaire pour le paiement
- un troisième original dans le cartable de bord avec instruction au capitaine de le donner, à l'arrivée, au consignataire de la marchandise (en général la banque émettrice)

❖ **les réserves sur le document de transport**

Toutes les réserves justifiées enrayent la procédure du crédit documentaire. Les transporteurs (notamment maritimes) s'entourent d'un grand nombre de précautions écrites pour exonérer leur responsabilité et le vendeur doit veiller à refuser par écrit toute réserve non justifiée.

2.3.6 LES CREDITS DOCUMENTAIRES SPECIAUX

- Les crédits « red clause »
- Les crédits « revolving »
- Le crédit documentaire transférable
- Le crédit documentaire « adossé » back to back

2.3.6.1. LES CREDITS « RED CLAUSE »

Forme de crédit documentaire qui autorise la banque aux caisses de laquelle le crédit est réalisable, à consentir à l'exportateur bénéficiaire du crédit des avances à valoir sur son montant, sur simple engagement écrit de produire ultérieurement les documents stipulés dans ce crédit. C'est l'acheteur qui demande à la banque émettrice de mentionner cette clause dans le crédit. Celle-ci était traditionnellement mentionnée en rouge dans les avis d'ouverture d'où son appellation. Ce type de crédoc convient aux opérations de négoce (sur des biens tels le bois, la laine, le tabac...)

2.3.6.2 LES CREDITS «REVOLVING »

Principe : remise en vigueur automatique du crédit après première utilisation (pour son montant initial, pour un certain nombre de fois).

Exemple : crédit documentaire ouvert pour 150 000 EUR, revolving mensuellement 5 fois, montant autorisé 900 000 EUR, non cumulatif, validité 6 mois, à compter de la date d'émission.

La mention « cumulatif » permet le report du solde non utilisé d'une période à l'autre. Cette formule évite les ouvertures successives de crédit : elle est intéressante dans le cas d'expéditions successives et échelonnées sur une période déterminée.

2.3.6.3 LE CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSFERABLE

Ce type de crédit permet au bénéficiaire (appelé premier bénéficiaire) de demander à la banque autorisée de transférer le crédit, en totalité ou en partie, à un ou plusieurs tiers (appelés seconds bénéficiaires).

EXEMPLE : un négociant en articles de bonneterie reçoit d'un de ses clients une importante commande, assortie d'un crédit documentaire transférable autorisant les expéditions partielles. Ce négociant ne fabrique pas : en revanche, sa grande qualité est de bien connaître les fabricants auprès de qui il va sous-traiter les travaux.

La transférabilité du crédoc lui rendra service, car elle lui permettra de régler ses sous-traitants sans sortir d'argent : c'est la banque notificatrice qui transférera les sommes dues aux sous-traitants, en ne versant au négociant que le solde de l'opération, constituant sa marge bénéficiaire.

3. L'ESSOR DES LETTRES DE CREDIT STAND-BY

Les lettres de crédit stand-by (connues sous le sigle anglais de SBLC) montent en puissance. D'après les statistiques de la Chambre de commerce internationale (CCI), elles dépassent maintenant cinq fois en valeur celle des traditionnels crédits documentaires (crédocs). Cette nouvelle sécurité de paiement international n'est cependant utilisée que par les grandes entreprises et, dans une moindre mesure, par les moyennes entreprises, pour des contrats de grande envergure ou des courants d'affaires. D'où l'avantage en volume mais non en nombre... Elle est loin d'avoir gagné les modestes contrats ponctuels et reste ignorée de la plupart des petites entreprises. Ses qualités en font néanmoins une sécurité d'avenir, à tel point que certaines grandes sociétés (Renault, Matra, par exemple, la privilégient de façon systématique).

La publication des RPIS 98 – des règles internationales spécifiques aux lettres de crédit stand-by (LCSB) – a suscité en France un regain d'intérêt pour cette formule souple de sécurisation des paiements internationaux. Mais ces nouvelles règles cohabitent avec les anciennes, les RUU 500. Qu'est-ce qu'une stand-by ? Dans quelles conditions peut-on l'utiliser ? Et selon quelles règles ? Ce dossier tente d'apporter des éléments de réponse.

SÉCURITÉS DE PAIEMENT LA STAND-BY DANS TOUS SES ÉTATS

Crédoc ou stand-by ? Ce débat agite le milieu des praticiens et utilisateurs des crédits documentaires (crédocs) depuis des mois. En particulier, depuis la mise en vigueur, le 1^{er} janvier 1999, par la Chambre de commerce internationale (CCI) de règles spécifiques aux lettres de crédit stand-by (LCSB, plus connues sous le sigle anglais *SBL*C), les RPIS 98 (règles et pratiques internationales relatives aux stand-by 98, publication 590). Ces nouvelles règles cohabitent toutefois avec les RUU 500 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, publication 500), toujours valables pour

les LCSB (*lire encadré ci-contre*). Mais, la plupart des banquiers s'accordent sur un point : la publicité faite autour de ces nouvelles règles a contribué à remettre au goût du jour un instrument de sécurisation du commerce d'inspiration anglo-saxonne, plus souple et moins coûteux que les crédocs, mais jusqu'à récemment plutôt méconnu et considéré avec une certaine réticence en Europe continentale, en particulier en France.

« Les entreprises s'interrogent et l'on assiste à une montée en charge régulière des stand-by depuis environ trois ans », confirme Isabelle Anfray, responsable des garanties internationales à la BNP Paribas. En 1999, son service a émis 7 000 garanties au total, dont 400 LCSB. « Les RPIS 98 ont permis de faire de la stand-by un instrument supplémentaire pour répondre à des besoins qui étaient mal satisfaits par les RUU 500. Non seulement elles ont amené une simplification des opérations pour les stand-by commerciales, mais elles sont également mieux adaptées à d'autres catégories

de stand-by, comme les stand-by financières », explique Robert Boullé, président de Crédimpex France (Association des praticiens du crédit documentaire) et sous-directeur du service Relations avec les caisses régionales/commerce extérieur au Crédit Agricole-Indosuez (CAI).

Les stand-by financières permettent de garantir toutes sortes de transactions non associées à un échange de marchandises, y compris sur les marchés financiers et boursiers. Il existe d'autres catégories de stand-by plus utilisées pour les grands contrats : stand-by de caution, stand-by de restitution d'acompte, par exemple. Mais, d'une façon générale, les LCSB commerciales suscitent désormais l'intérêt des PME-PMI : « Il y a encore trois ans, les stand-by étaient surtout utilisées par les grandes entreprises. Aujourd'hui, je suis interrogé par des clients PME qui souhaitent mieux connaître ce produit ou l'utiliser pour monter une opération », indique Eric Henry, responsable des produits stand-by à la Société Générale.



Il est recommandé d'utiliser la stand-by pour les flux d'affaires réguliers et lorsque la confiance existe déjà entre le fournisseur et son client. Photo : Pictor

Une évolution confirmée par la plupart des banquiers.

Les avantages de la stand-by commerciale sont nombreux : dans son principe, contrairement au crédoc, qui est à la fois une garantie et un moyen de paiement, il s'agit d'une garantie à première demande (dont le bénéficiaire est le vendeur) et elle ne joue qu'en cas de défaillance du donneur d'ordres (l'acheteur) par rapport à ses engagements de paiement, ce qui simplifie considérablement la gestion du processus.

La stand-by semble plus attractive que les crédocs.

Avantage supplémentaire : par rapport à une garantie à première demande traditionnelle, pour laquelle le droit applicable est le plus souvent le droit local de l'émetteur, la LCSB relève de règles internationales reconnues (que ce soient les RUU 500 ou les RPIS 98), ce qui permet un meilleur équilibre de la relation entre les deux parties.

En outre, son coût est réduit par rapport à un crédoc car la banque émettrice (ou

confirmante) n'intervient qu'en cas de mise en jeu de la garantie. Les documents à produire par le bénéficiaire sont eux-mêmes très simplifiés (un certificat original attestant que son client n'a pas respecté ses obligations contractuelles et la copie de la facture peuvent suffire). Les

Deux jeux de règles pour les stand-by

Deux jeux de règles pour la même sécurité de paiement, c'est une de trop... c'est ce que dirait la raison. Et pourtant, pour le moment, cela coexiste !

Les lettres de crédit stand-by (LCSB) font partie intégrante des Règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires, dites RUU, publication 500 de la Chambre de commerce internationale, mise en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Seuls les articles 1 et 2 des RUU les mentionnent. L'article 1 stipule notamment que « les règles et usances... s'appliquent à tous les crédits documentaires (y compris, dans la mesure où elles seraient applicables aux lettres de crédit stand-by)... »

Cependant, pour tenir compte de l'importance de plus en plus grande qu'elles prennent, des Règles et pratiques internationales relatives aux stand-by, dites RPIS, ont été spécialement rédigées et mises en vigueur en 1998 (publication ICC n° 590, en langue anglaise : *ISP, International Standby Practices*). Plus libérales et moins contraignantes, les RPIS 98 n'ont pas encore l'audience internationale qu'ont acquise, par un long emploi, les RUU. Sans doute les RUU seront-elles confinées aux seuls crédits documentaires dans un avenir plus ou moins proche... Mais, pour l'instant, les opérateurs internationaux doivent veiller à bien préciser si leurs LCSB sont soumises aux RUU 500 ou aux RPIS 98, car ces deux jeux de règles sont sensiblement différents, et donc le traitement par les banques LCSB n'est pas le même selon qu'elle dépend des premières ou des secondes. ■

D. Chevallier

par Christine Gilguy
et Denis Chevalier

stand-by pour les flux d'affaires réguliers ou récurrents, et lorsque la confiance existe déjà entre le fournisseur et son client. Dans ce cas, elle peut très valablement remplacer un crédoc.

Les RPIS 98 suscitent de nombreuses réticences.

D'inspiration anglo-saxonne, les RPIS 98 ont introduit des assouplissements supplémentaires, notamment dans les conditions de réalisation (lire nos explications dans les pages suivantes), et s'appliquent à toutes sortes d'opérations. Même à la *direct pay*, une notion qui induit que le tirage d'une stand-by devient le mode normal de paiement. « Dans la *direct pay*, on est dans le crédoc mais dépouillé de ses documents. C'est un peu un mélange des genres », souligne Jean-Pierre Mattout, directeur des affaires juridiques de Paribas, début 1999, lors d'une première présentation des RPIS 98 devant Crédimpex. Mais certaines clauses sont jugées trop laxistes par rapport aux RUU 500 sur plusieurs points. Par exemple, la non-conformité des documents entre eux, les fautes de frappe, ne sont plus considérées comme des irrégularités. De plus, en cas de mise en jeu, la banque émettrice n'a que trois jours ouvrables (au lieu de sept jours ouvrés dans les RUU 500) pour vérifier les documents. Enfin, la banque émettrice n'est pas tenue d'informer le donneur d'ordres de la mise en jeu. Ce type de clauses est considéré comme d'autant plus dangereux que les conditions de mise en jeu sont assouplies...

D'où une certaine appréhension manifestée par les banquiers mais aussi les utilisateurs comme Frédéric Schmassmann, de la direction financière de Renault, un groupe français précurseur en matière d'utilisation des stand-by. « Le dispositif des RPIS 98 n'est pas au point et nécessitera des ajustements. » En matière de fautes de frappe, mais aussi de cohérence entre les documents, par exemple : « Vous pouvez avoir des écarts sur le volume de marchandises expédiées indiqué entre le connaissance et les *packing-lists*, ce qui est aberrant et ouvre la voie à des trafics », indique l'expert de Renault, qui continue à privilégier les RUU 500 (lire son témoignage p. 72).



En Inde, les entreprises européennes sont souvent contraintes d'accepter des garanties de droit local.
Photo : Daniel Belberg

Des experts relativisent toutefois ces craintes, comme Eric Henry, qui a séjourné six semaines à New York en 1998 pour se former auprès de ses collègues à l'esprit et à la pratique des LCSB, au cœur des milieux d'affaires qui ont été les inspirateurs des nouvelles règles RPIS 98. Par exemple, à propos de la notion de *direct pay* : « Ces craintes sont excessives, car la notion de *direct pay* qui existe aux États-Unis depuis longtemps est utilisée comme moyen de paiement, sans aucun sous-jacent commercial. Dans ce contexte, une stand-by et une *direct pay* sont deux produits, deux engagements totalement différents. C'est aux banquiers de l'expliquer à la clientèle », précise Eric Henry.

« Les RPIS ont une vocation plus large que les RUU 500, souligne, pour sa part, Marie-Colette Guinot, juriste au CAL. Les personnes critiques de ces règles ont sans doute fait une lecture trop rapide d'un texte par ailleurs peu accessible, et qui se présente davantage comme un recueil de conseils de rédaction et de principes juridiques d'interprétation que comme un modèle. C'est aux utilisateurs, qu'ils soient banquiers ou entreprises, de les adapter à chaque type d'opération et d'être vigilants sur la rédaction des stand-by. » Il est un fait que les RPIS 98 sont encore peu utilisées par rapport aux RUU 500 – une certaine seuletude ont été émises ou reçues en 1999 en France, selon le président de Crédimpex France – et qu'il faudra sans doute encore du temps et du recul, et peut-être certains ajustements, pour que les banquiers et utilisateurs s'y familiarisent et apprennent à les utiliser.

Quoi qu'il en soit, la stand-by est bel et bien

revenue au goût du jour. Du reste, on constate que certaines banques ont commencé à être beaucoup plus dynamiques dans la promotion de cet instrument, n'hésitant plus à l'inclure dans leur gamme de produits. « Lors de nos réunions de formation sur les crédocs organisées pour la clientèle, nous leur parlons des stand-by. Depuis la publication des RPIS 98, environ 1 500 clients ont ainsi été formés, souligne Josyane Geneste, de la BNP Paribas. Beaucoup de nos clients qui ont un courant d'affaires régulier avec leurs acheteurs ou leurs

vendeurs pourraient passer du crédoc à la stand-by. Mais c'est à eux de prendre cette décision. » La Société Générale se montre pro-active : « La stand-by version RPIS 98 amène un air nouveau », estime Eric Henry qui, depuis son retour de New York, multiplie les séminaires de formation à l'attention du personnel du réseau et des clients.

Le nombre de pays réputés réticents à la stand-by, comme les pays d'Afrique, du Proche et du Moyen-Orient, voire d'Asie, diminue également : des stand-by ont été acceptés en Algérie ou en Arabie Saoudite, à Hong Kong, au Japon ou encore en Corée du Sud. « En l'absence d'obstacles de type réglementaire, que l'on peut rencontrer dans certains pays de droit coranique, la véritable réticence est celle du client lui-même », estime Eric Henry.

De fait, l'obstacle principal réside dans les habitudes culturelles et dans le rapport de force qui s'instaure entre le fournisseur et son client : « Lorsqu'une PME demande à son client une stand-by, ce dernier va lui proposer une garantie émise par une banque locale, sous le droit local, car c'est plus confortable pour lui. En Inde, si les sociétés américaines parviennent à obtenir des stand-by, les sociétés européennes sont obligées d'accepter des garanties de droit local, émises par des banques indiennes », souligne Robert Boullé.

Mais comme nombre de ses confrères des services centraux des banques, ce dernier estime qu'avec la mondialisation et l'accélération des échanges d'informations, les règles internationales en matière de commerce devraient s'étendre. Alors la stand-by devrait être promise à un bel avenir. ■

Christine Gilguy ●●●

Stand-by : mode d'emploi

Les crédits documentaires (crédocs) seraient-ils dépassés ? Leurs encours sont d'ores et déjà inférieurs de cinq fois à ceux des lettres de crédit stand-by (LCSB) : ce chiffre démontre la percée mondiale de cette garantie. Alors, les stand-by, comment ça marche ?

Tout d'abord, il faut distinguer les différents types de LCSB, qui sont classés généralement selon leur finalité :

- les LCSB utilisées dans les grands contrats : « de bonne fin », « pour garantie de soumission ou d'adjudication », « de restitution d'acompte ».
- les LCSB financières,
- les LCSB d'assurance,
- et enfin, les stand-by commerciales qui, à l'exclusion des autres, sont étudiées dans le présent article.

La stand-by commerciale garantit les obligations d'un acheteur de payer des marchandises ou des services en cas de non-paiement par d'autres moyens. Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordres s'avère défaillant.

L'article 1.06 des RPIS 98 explicite avec clarté sa nature : « Une stand-by constitue dès son émission un engagement irrévocable, indépendant, documentaire et contraignant, et ce sans qu'il soit nécessaire de le mentionner » :

- irrévocable : la banque émettrice ne peut ni annuler ni modifier ses obligations « sauf comme prévu dans la stand-by ou accepté par la personne à laquelle la modification ou l'annulation est opposée »,
- indépendant : la garantie ne présume – entre autres – ni de la possibilité de la banque émettrice de se faire rembourser par le donneur d'ordres ni « du droit du bénéficiaire à obtenir le paiement du donneur d'ordres »,
- documentaire : « Les obligations de la banque émettrice dépendent de la présentation de documents... ». Nous verrons qu'à l'encontre des crédits documentaires, la nature de ces documents et leur examen sont très simplifiés,
- contraignant : cela veut dire que l'engagement de la banque est « exécutoire » à la première demande du bénéficiaire (le vendeur), sans que le donneur d'ordres (l'acheteur) ait son mot à dire, dans la mesure où les formes (dont les documents) sont respectées.

SPÉCIMEN DE LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

Destinataire : SOCIÉTÉ JOHN SMITH - LONDRES

Messieurs,

Nous, soussignés Banque Nationale de Paris, SA au capital de FRF 5 185 874 825,00, dont le siège social est situé 18, boulevard des Italiens - 75009 Paris, représentés par Albert Lupont.

D'ordre de TEC AMLSBNOM, émetteurs par la présente notre lettre de crédit stand-by n° 97027 en votre faveur pour un montant maximum de FRF 100 000,00 mensuel.

Toute demande effectuée au titre de notre lettre de crédit stand-by devra être adressée par courrier recommandé ou via une banque par télex chiffré à nos bureaux (Agence COLLINES) sit : 36, rue de l'Arche - 92200 La Défense (France) dans les 15 jours suivant la date prévue du règlement de chaque expédition et au plus tard à la date d'expiration de la lettre de crédit pour une somme ne dépassant pas le montant maximum mensuel de notre engagement.

Tout tirage devra être accompagné des documents suivants :

- original de la déclaration signée par vous certifiant que :
- la société TEC AMLSBNOM n'a pas rempli ses obligations de paiement au titre du contrat passé le 15 septembre 1998 signé entre vous et eux et ayant pour objet la livraison de machines de pointage.
- copie de la facture,
- copie du connaissance,
- copie du certificat d'origine.

Les tirages multiples sont autorisés.

La date d'expiration de notre lettre de crédit stand-by est le 31 mars 1999.

Tout(e) demand(e) qui nous sera(ront) présent(e) en conformité avec les termes de cette lettre de crédit stand-by sera(ront) honoré(e).

Notre lettre de crédit stand-by est soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (Révision 1993 - Publication n° 500 de la Chambre de commerce internationale de Paris - France).

Nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

Banque Nationale de Paris

Prévoir le modèle de stand-by dans les préparatifs du contrat commercial.

Avant que le contrat commercial ne soit mis au point et prêt à la signature des parties vendeuse et acheteuse, il est souhaitable de prévoir le modèle de LCSB qui constituera son volet sécurité de paiement. Il est vivement conseillé de présenter ce modèle à l'appréciation de la ou des banques concernées. Dès lors que tout est en ordre, la signature du contrat et la demande du donneur d'ordres à sa banque d'émettre une LCSB en faveur du bénéficiaire, sont pratiquement simultanées.

Parlez-vous RPIS 98 ?

Émetteur

Dans la plupart des LCSB commerciales, l'émetteur est une banque, la banque émettrice. Celle-ci peut être située soit dans le pays de l'acheteur (il est normal alors que ce soit la banque de l'acheteur), soit dans le pays du vendeur (il s'agit alors de la banque correspondante, de la banque de l'acheteur, dans le pays du vendeur), soit dans un tout autre pays. L'émetteur peut être autre qu'une banque, mais notre article se limite volontairement aux LCSB émises par les banques, ce qui est, de loin, le cas le plus fréquent.

Bénéficiaire

Dans les contrats d'achat-vente internationaux, le vendeur (de marchandises ou de services) est celui qui « bénéficie » de la garantie bancaire, et il peut donc, en cas de défaut de paiement de l'acheteur,

S'il existe un vocabulaire juridique utilisé par les RPIS 98 (règles et pratiques internationales relatives au stand-by, voir encadré), il en existe un autre, plus commercial et compréhensible de tout un chacun (les opérateurs). Nous allons nous efforcer de rapprocher le premier du second... en suivant l'ordre chronologique des opérations.

Donneur d'ordres

Dans les contrats d'achat-vente internationaux, l'acheteur est celui qui « donne l'ordre » d'émettre une LCSB. Cependant, les RPIS 98 introduisent une nouveauté par rapport aux RUU 500 (règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires) : le donneur d'ordres peut être une banque – ou tout autre organisme financier – agissant pour son propre compte.

Quelque 70 % du grand export de Renault sont traités

Renault a été l'une des premières grandes entreprises françaises à se convertir au système des lettres de crédit stand-by (LCSB) au début des années 90. Un cas d'école.

En matière d'utilisation de la lettre de crédit stand-by (LCSB), Renault (246,6 milliards de francs de chiffre d'affaires en 1999, dont 63,5 %, soit 156,6 milliards, à l'exportation) fait figure de précurseur parmi les grandes entreprises françaises. « Nous nous sommes penchés sur la stand-by il y a une dizaine d'années. Notre problème était simple à l'époque, nous traitons en moyenne entre 300 et 500 crédits documentaires par an. Nous constatons une maîtrise très moyenne des négociations de ces dossiers, due essentiellement au nombre important d'intervenants dans la constitution des documents à présenter au titre d'un crédit documentaire. Les irrégularités constatées par les banques nous enlevaient toute la sécurité de paiement que l'on est en droit d'attendre d'un crédit documentaire. La fluidité des transactions avec les acheteurs n'était pas optimale ; les notifications se faisaient souvent attendre, ne permettant pas une expédition de la marchandise dès sa disponibilité. Au total, quinze personnes étaient mobilisées par cette activité », se souvient Frédéric Schmassmann, de la direction des opérations financières de Renault. « Alors qu'avec une seule stand-by, nous pouvons couvrir un chiffre d'affaires annuel réalisable en plusieurs expéditions », poursuit-il.

Grâce à la généralisation de l'utilisation des LCSB pour les flux grand export (c'est-à-dire hors Union européenne), celles-ci couvrant aujourd'hui 70 % de ces flux, soit près de 880 millions de francs, « la charge de travail a été réduite de moitié » et le nombre de personnes concernées par cette activité a été ramené à huit. Le gain est aussi en termes de frais bancaires : pour un même chiffre d'affaires annuel couvert et sur un flux nécessitant plusieurs expéditions, les frais peuvent être près de deux fois moindres que pour un système crédoc. La LCSB est, en effet, une garantie contre



Frédéric Schmassmann déplore que les banquiers français aient insuffisamment vendu ce produit aux entreprises exportatrices.

la défaillance du client à respecter ses engagements de paiement inscrits au contrat commercial signé avec son fournisseur. Ce n'est pas un moyen de paiement. D'où une réduction drastique de l'intervention du banquier, donc des frais y afférant. Précision importante : toutes les LCSB de Renault sont confirmées par des banques, le plus souvent françaises ou d'envergure internationale.

Bien définir, en amont, les montants couverts par la garantie ?

Comment fonctionne le système chez Renault ? Le cadre juridique privilégié est toujours les RUU 500. Les LCSB ont une date précise de validité d'appel, ce qui implique un suivi précis : « Les comptables gèrent leurs encours, suivent les règlements, vérifient les dates de limite d'expédition en fonction des délais de paiement », explique Frédéric Schmassmann. Si le besoin s'en fait sentir, une prorogation de la LCSB ou la réémission d'un nouvel acte peut être demandé à la banque émettrice à bonne date par le donneur d'ordres, et le plus souvent sur instruction de Renault à son client, afin d'éviter toute rupture de couverture pouvant générer un blocage d'expédition. Pour Frédéric Schmassmann, l'important est de bien définir, en aval, les montants couverts par la garantie : « Il faut tenir compte des délais contractuels de règlement et des délais d'encaissement. Par exemple, un paiement à 60 jours nécessite de garantir 90 jours de chiffre d'affaires. » Pour cet expert, le texte de la stand-by doit être le plus

simple possible. Le modèle type qu'il utilise couramment fait à peine 16 lignes. Précisant que la LCSB est utilisable « à première demande » et qu'elle est soumise au RUU 500, ce texte, signé de la banque émettrice, indique que la garantie peut être mise en jeu dès que le délai de paiement convenu avec son client est dépassé sur simple présentation par Renault d'un certificat assurant qu'il a bien rempli ses obligations en matières de vente et d'expédition, avec copie jointe de la (ou des) facture(s) concernée(s).

Six appels en garantie en dix ans

Mais en dix ans, le constructeur n'a fait que six appels en garantie, dont un seul avec irrégularité... Seule petite dérive relevée, selon Frédéric Schmassmann : certains clients ont parfois tendance à utiliser la LCSB comme un moyen de paiement. « Ils attendent le terme et ne comprennent pas toujours pourquoi on bloque les expéditions », souligne-t-il. Cependant, des mises en garde préventives avant le terme échu de l'échéance du paiement suffisent généralement à obtenir le règlement attendu, assure-t-il. Comme d'autres, l'expert de Renault estime toutefois qu'une LCSB ne peut être mise en place que si une relation de confiance existe entre le bénéficiaire et son client, « car c'est un chèque en blanc que le client fait à son fournisseur ». Du fait de sa souplesse, la LCSB est également bien adaptée à un courant d'affaires répétitif, même s'il est modeste. Dans le cas de Renault, elle couvre ses flux avec des importateurs-distributeurs, généralement des sociétés petites ou grandes avec lesquelles le constructeur est engagé dans des relations commerciales et financières à long terme. Les chiffres d'affaires couverts peuvent être modestes, de l'ordre de 1 million de francs. Les crédocs (80 seulement en 1999) sont encore utilisés pour des opérations ponctuelles, de nouveaux clients ou dans des pays encore réticents. Mais ceux-ci semblent de moins en moins nombreux. « Nous en avons un peu partout, y compris dans des pays qui étaient

taire et contraignante ». Le schéma que nous avons présenté est celui d'une LCSB émise par une banque du pays de l'acheteur et confirmée par une banque du pays du vendeur. Il existe naturellement d'autres montages, mais plus aléatoires pour ce dernier. Nous proposons aux lecteurs un spécimen de LCSB, qui est celui de la BNP (voir page ci-contre).

LCSB commerciale : quels documents produire ?

Les documents à produire pour la mise en jeu d'une LCSB commerciale sont peu complexes et peu nombreux, ce qui simplifie la tâche de tout le monde. Il faut l'original de l'attestation de non paiement (par défaillance de l'acheteur), rédigée sur papier à en-tête du vendeur et signée par lui. Généralement, la LCSB réclame en plus une copie de la facture commerciale et une copie du titre d'expédition. Souvent, et notamment dans les pays anglo-saxons, la présentation documentaire se limite à la seule déclaration de non paiement...

Sur le plan du circuit des documents, la LCSB améliore les opérations de façon très sensible : les originaux des documents et, en particulier, des titres de transport tels que le connaissement maritime, sont donc envoyés directement à l'acheteur, permettant à celui-ci de les exploiter dès l'arrivée des marchandises.

Dans les crédocs, le circuit des documents est, à l'inverse, fort complexe. Les originaux doivent être remis à la banque notifiatrice, qui les fait parvenir, après vérification, à la banque émettrice, celle-ci les remettant, après nouvelle vérification, au donneur d'ordres. Cela prend au moins dix jours. Pour les circuits maritimes courts, tels que ceux de la Méditerranée, les marchandises arrivent au port de destination, dans la plupart des cas, avant les documents. Or, il faut présenter un connaissement original à la compagnie maritime pour qu'elle délivre la marchandise... Les commerçants ont recours à des palliatifs, toujours complexes, fréquemment coûteux – comme la lettre de garantie bancaire ou le « cartable du bord » – pour éviter le stationnement des marchandises au port et en disposer tout de suite. La stand-by évite toutes ces complications. ■

Denis Chevalier,
conseil en logistique internationale

Un petit lexique juridique à l'usage des opérateurs

faire jouer celle-ci (« appeler » la garantie).

Confirmant

Lorsque la banque émettrice est située dans le pays de l'acheteur, le vendeur n'est pas couvert des risques dits « politiques, catastrophiques, de non-transfert » du pays de l'acheteur. La confirmation de la stand-by par une banque dite « confirmante », située dans le pays du vendeur ou dans un pays non à risques, devient primordiale pour le vendeur. L'engagement irrévocable de payer à première demande passe de la banque émettrice à la banque confirmante. L'article 1-11.c des RPIS 98 précise que « le terme émetteur inclut le confirmant comme si le confirmant était un émetteur distinct et que sa confirmation était une stand-by séparée, émise pour le compte de l'émetteur ».



Dans les contrats internationaux, l'acheteur est celui qui donne l'ordre d'émettre une LCSB. Photo : Pictor

Donneur d'ordres, émetteur et bénéficiaire représentent donc les trois acteurs principaux de la stand-by. Voici d'autres termes utilisés par la terminologie des RPIS 98 :
Présentation

« L'acte de remettre des documents pour vérification. »

Remettant

« Personne qui effectue une présentation en qualité de bénéficiaire ou pour un bénéficiaire ou une personne désignée. »

Demande

Le fait de faire jouer la garantie (dénommée « l'appel de la garantie »).

Date d'expiration

« La date ultime pour une présentation conforme... »

Il s'agit donc, dans les LCSB, d'une seule date butoir, alors que les crédits documentaires en imposent trois aux vendeurs : la date de mise à bord, de prise en charge ou d'expédition des marchandises, la date extrême de validité du crédit, la règle dite des 21 jours pour éviter le « vieillissement » des documents de transport...

Stand-by : avantages et inconvénients avec des LCSB

réputés hostiles comme l'Algérie, où nous avons mis en place une stand-by il y a un an. Nous en avons dans les pays Baltes, en Turquie, mais aussi dans les pays du Golfe comme le Koweït ou Dubaï et nous sommes en train d'en mettre une en place en Égypte. Nous en avons aussi dans des pays comme le Nicaragua, sur lequel la Coface est pourtant fermée. »

Frédéric Schmassmann déplore que les banquiers français aient insuffisamment vendu ce produit auprès de leurs clients, par méconnaissance et/ou par crainte de voir disparaître la source non négligeable de commissions que sont les crédits : « Lorsque j'expose mon expérience sur la LCSB lors de séminaires destinés à des responsables de PME-PMI, je constate que ces derniers découvrent complètement ce produit. Mais cela commence à changer depuis trois ou quatre ans, avec la multiplication des séminaires de formation. » De fait, lorsque le constructeur a cherché à systématiser ce système pour la grande exportation au début des années 90, à une époque où la LCSB était peu pratiquée, il a dû fournir un gros effort pour convaincre divers partenaires de le suivre : les banques françaises d'abord (à l'époque, la BNP et le Crédit Lyonnais étaient précurseurs en la matière), puis ses gros clients et, enfin, les banques de ces derniers. Souvent, une formation des clients mais aussi de leur banquier a été nécessaire, comme ce fut le cas pour mettre en place une LCSB avec l'importateur de Renault au Liban. La signature et le poids financier de Renault ont d'évidence été d'une aide précieuse dans ce travail. Mais la taille n'est pas un critère. Pour l'expert de Renault, la LCSB peut être adaptée à tout type de contrat et être utilisée par des PME-PMI, en particulier lorsqu'elles ont des courants d'affaires réguliers.

« Quand on exporte, il faut se poser les bonnes questions sur les besoins. Ce sont les réponses qui fourniront les bonnes orientations en matière de moyens de paiement et de financement. » ■

C. G.

Simple, pratiques, pragmatiques, économiques en temps et en coûts : tels sont les qualificatifs attribués aux LCSB. Mais celles-ci ont aussi des lacunes, et même des défauts qu'il ne faut pas négliger.

Si on compare le schéma d'une LCSB à celui de son principal concurrent, le crédit, on s'aperçoit que le premier s'appuie sur l'exception : la défaillance de l'acheteur, alors que le second couvre systématiquement l'ensemble des transactions, même celles qui se déroulent sans accroc. Les deux systèmes sont inverses l'un de l'autre : la stand-by n'agit que par défaut, le paiement étant la règle ; le crédit apporte ses lourdeurs, tant sur la nature, la vérification et le circuit des documents exigés, à chacune des transactions qui ont choisi cette sécurité de paiement. Il est plus logique, plus économique en temps, de travailler sur les exceptions que sur la totalité des opérations. La LCSB s'éteint d'elle-même, dès lors que le paiement est effectué par l'acheteur, alors que le crédit chemine laborieusement à travers les méandres des banques... En n'intervenant que sur la défaillance éventuelle de l'acheteur, la LCSB simplifie tout.

Gain de temps et coûts avantageux

Il résulte de ce montage par défaut de paiement un gain de temps exceptionnel : la vérification des documents présentés en cas de mise en jeu se réalise en une seule fois, rapidement. Le crédit documentaire, lui, exige pour chaque réalisation, même si tout se passe bien, des vérifications minutieuses et répétitives sur les documents, aux stades de l'ouverture, de la notification, de la présentation aux banques successives. Le même travail est obligatoirement exigé du vendeur, de chacune des banques intervenant dans le processus, et enfin de l'acheteur. Les banques elles-mêmes ne s'y sont pas trompées, qui estiment avec un bel ensemble que la gestion des crédits est

fort lourde en personnel qualifié et en temps passé... Gain de temps, gain d'argent... L'outil stand-by, dont la gestion est légère, coûte moins cher que le crédit avec ses multiples commissions d'ouverture, de notification, de confirmation, de prorogations, etc. Le prix de la stand-by est d'environ 1 % à l'émission, 0,8 % à 2 % par an à la confirmation, selon le risque pays. Généralement, ces commissions sont calculées *prorata temporis* et l'appel de la garantie, pour le moment, est gratuit.

RPIS 98 : de multiples assouplissements...

Sans nul doute possible, les RPIS 98 apportent aux opérateurs des facilités qui ne sont pas prévues dans les RUU 500. Il faut dire que les RPIS sont d'inspiration anglo-saxonne et s'appuient sur le droit américain, d'où des notions pragmatiques fort éloignées de notre vieux rationalisme européen... N'empêche : il s'agit de règles plus souples, souples dont on peut se rendre compte en consultant les articles suivants, très novateurs.

L'article 2.01.b insiste sur le paiement « cash ». Il est rédigé ainsi : « Tout émetteur honore une présentation conforme qui lui est faite en payant à vue le montant demandé, sauf si la stand-by prévoit que la présentation sera honorée :

- par acceptation d'une traite tirée sur l'émetteur...
- par paiement différé d'une demande adressée par le bénéficiaire à l'émetteur...
- par négociation, auquel cas l'émetteur honore ses obligations en payant à vue le montant demandé, sans recours. »

On retrouve dans ce développement, en

dehors de l'insistance sur le paiement à vue, les quatre modes de réalisation des crédits décrits dans l'article 10 des RUU 500. Ceci démontre que dans les RPIS 98, la LCSB est tout autant un instrument de paiement qu'une garantie, qualité qui lui était déniée autrefois.

L'article 2.06.a mentionne l'« amendement automatique » (« par augmentation ou diminution du montant disponible, par prorogation de la date d'expiration, etc. »). La LCSB peut donc apporter les mêmes avantages que les crédits *revolving* ou *evergreen*, mais sans le formalisme inhérent à ces derniers. En l'absence de cette mention, tout amendement lie l'émetteur et, dans la mesure où il l'accepte, le confirme (article 2.06.b). De plus, « un amendement n'a pas besoin d'être accepté par le donneur d'ordres pour lier l'émetteur, le confirmant ou le bénéficiaire » (article 2.06.c III) : en d'autres termes, cela veut dire qu'une fois la stand-by émise, l'acheteur donneur d'ordres est « hors du coup ». Tout se passe alors entre les banques concernées et le vendeur.

Cette position des RPIS 98 est réitérée dans l'article 3.10 : « Un émetteur n'est pas tenu de notifier au donneur d'ordres la réception d'une présentation en vertu de la stand-by. » Traduisons en termes commerciaux : la banque émettrice de la stand-by n'est pas obligée de prévenir l'acheteur que le vendeur appelle la garantie. Si les documents présentés sont conformes, il y aura paiement automatique. S'ils présentent des irrégularités, il reviendra à la banque émettrice (ou confirmante) de décider si elle les accepte ou non, sans l'obligation de tenir compte de l'avis de l'acheteur.

Les RPIS 98 sont également mieux adaptées au commerce électronique. Ainsi, l'article 1.09.c indique que les stand-by peuvent « prévoir » ou « permettre » une présentation électronique et en précise l'authentification et la signature. L'article 20.b des RUU est moins circonstancié et quelque peu dépassé.

La vérification des documents s'avère très « adoucie ». Nous avons vu que si la LCSB le permet (article 4.15.d), le bénéficiaire pouvait se contenter de présenter des copies (de facture, de titre de transport). Seule la demande de mise en jeu doit être originale.

L'incompatibilité des documents entre eux n'est pas considérée comme une irrégularité, à l'inverse des crédits.



Les stand-by protègent mal les acheteurs alors qu'un crédit approprié apporte un juste équilibre entre les intérêts des deux parties. Photo : Daniel Belberg

Il en est de même pour les fautes de frappe et les abréviations. L'article 3.07 des RPIS 98 prend le contre-pied de l'article 41 des RUU, en ce qui concerne les tirages ou les expéditions fractionnées : le fait qu'ils ne soient pas respectés constitue une irrégularité pour les RUU, pas pour les RPIS. En cas de refus d'honorer une stand-by, la banque émettrice ou confirmante ne dispose que de trois jours ouvrables pour notifier ce refus au vendeur. C'est l'article 5.01 : « Toute notification donnée dans un délai de trois jours ouvrables sera considérée comme n'étant pas déraisonnable, et celle donnée au-delà de sept jours ouvrables sera considérée comme déraisonnable. » L'article 13b des RUU accorde, lui, « sept jours ouvrés » (jours où la banque travaille) pour l'examen des documents...

Pour les deux jeux de règles, la notification du refus d'honorer la LCSB (article 5.02 des RPIS 98) et l'avis de refus des documents (article 14 d II des RUU) doivent indiquer toutes les irrégularités relevées.

Un grand nombre de mesures facilitant la réalisation...

La force majeure, par exemple une grève dans la banque ou des troubles tels que la fermeture de la place financière, provoque toujours de graves complications pour le respect des dates. Or, l'article 3.14 des RPIS accorde un délai supplémentaire et

« automatique » de trente jours calendaires après la réouverture des guichets pour la présentation des documents. Le même article autorise le déroulement de ces documents sur « une autre place raisonnable » si les troubles persistent : les documents peuvent être présentés autre part que sur le lieu prévu pour la réalisation.

Qui plus est, le paiement est possible à un autre que le bénéficiaire de la LCSB, sur instructions de celui-ci. Et le paiement peut être fait entre les mains du successeur du vendeur, en cas de modification de sa situation juridique, cet événement intervenant de plus en plus souvent avec l'accroissement des fusions-acquisitions que connaît le monde des affaires... Aucune de ces dispositions ne figure dans les RUU 500.

Par ailleurs, les RPIS 98 sont mieux adaptées aux Incoterms de vente à l'arrivée. En plaçant le transfert de risques au passage du bastingage du navire au port d'embarquement (FOB, CFR, CIF, ...) ou lors de la remise au transporteur chargé du transport international (FCA, CPT, CIP...), les Incoterms de vente au départ permettent aux vendeurs d'accomplir la totalité de leurs obligations et d'obtenir, dès le départ, tous les documents nécessaires pour se faire payer. On peut dire en ce sens que crédits et Incoterms de vente au départ sont conçus les uns pour les autres.

Il n'en est pas de même avec les Incoterms de vente à l'arrivée. Car où est la sécurité du vendeur dès lors qu'il ne pourra se faire payer au moyen des documents présentés que lorsque la marchandise se trouve sur le navire au port de destination (DES) ou

même à quai du port de destination (DEQ) ou, pire, chez le client acheteur, non dédouanée import (DDU) ou dédouanée import (DDP) ? Dans ces quatre cas d'Incoterms de vente à l'arrivée, le transfert de risques est bien lointain, et les documents qu'obtiendra le vendeur pour utiliser son crédoc arrivent beaucoup trop tardivement...

En conclusion, les crédocs s'adaptent fort mal avec les contrats commerciaux basés sur des Incoterms de vente à l'arrivée. Ce n'est pas le cas des LSCB que les conditions Incoterms du contrat n'influencent en rien, puisque cette sécurité n'entre en jeu que par défaut de paiement de l'acheteur.

La stand-by présente certains défauts patents.

Tout médaille a son revers, et les stand-by accumulent certains défauts patents. Sur le plan intellectuel, autant le crédoc est

rigoureux, cartésien, autant les LSCB sont laxistes, exploitent le pragmatisme anglosaxon : elles appliquent des règles auxquelles les continentaux sont peu habitués. Plus grave, comme le fait remarquer Josyane Geneste, BNP, vice-présidente de Crédimpex France, les stand-by protègent mal les acheteurs, alors qu'un crédoc approprié apporte un juste équilibre entre les intérêts des deux parties. Par exemple, les trois jours accordés dans les RPIs 98 pour vérifier toutes les anomalies sur documents (au lieu des sept jours ouverts accordés par les RUU) s'avèrent un délai extrêmement court, favorable au vendeur, d'autant qu'il s'agit de jours ouvrables. L'acheteur se trouve moins protégé s'il y a des fautes de frappe, par exemple dans l'adresse de livraison : une différence entre les mentions rue, avenue ou boulevard n'est pas relevée comme irrégularité dans les RPIs 98 ; or, elle peut avoir une importance.

Josyane Geneste relève que, dans de nombreux cas, une LSCB émise sur ordre de l'acheteur s'assimile à un véritable chèque en

blanc. Si les appels abusifs en garantie sont rares, les banques en ont connus...

Autres défauts : jurisprudence rare et incertaine, universalité bien moindre que les crédocs, une grande majorité de pays de droit coranique n'étant pas organisés pour cette sécurité de paiement. À ce sujet, les choses évoluent, notamment en Arabie Saoudite et dans d'autres pays du Golfe...

Toutefois, si on les met dans la balance, les avantages l'emportent sur les défauts. Chaque contrat a droit à une sécurité de paiement adaptée : une LSCB se révèle opérationnelle pour les courants d'affaires récurrents, pour les acheteurs « capifs » (représentants ou concessionnaires exclusifs). C'est plutôt l'affaire des grandes entreprises que des PME, mais pas de toutes...

Pour les opérations ponctuelles, le crédoc reste d'actualité.

On peut cependant prédire un avenir certain aux LSCB commerciales, d'autant que le système bancaire cherche à les promouvoir : cela lui coûte moins cher... ■

Denis Chevalier

SPÉCIMEN DE LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

Destinataire : **SOCIÉTÉ JOHN SMITH - LONDRES**

Messieurs,

Nous, soussignés Banque Nationale de Paris, SA au capital de FRF 5 185 874 825,00, dont le siège social est situé 16, boulevard des Italiens - 75009 Paris, représentée par Albert Lupont.

D'ordre de TEC AMLSBHOM, émettons par la présente notre lettre de crédit stand-by n° 97027 en votre faveur pour un montant maximum de FRF 100 000,00 mensuel.

Toute demande effectuée au titre de notre lettre de crédit stand-by devra être adressée par courrier recommandé ou via une banque par télex chiffré à nos bureaux (Agence COLLINES) sis :

36, rue de l'Arche - 92200 La Défense (France)

dans les 15 jours suivant la date prévue du règlement de chaque expédition et au plus tard à la date d'expiration de la lettre de crédit pour une somme ne dépassant pas le montant maximum mensuel de notre engagement.

Tout tirage devra être accompagné des documents suivants :

- original de la déclaration signée par vous certifiant que :
 - la société TEC AMLSBHOM n'a pas rempli ses obligations de paiement au titre du contrat passé le 15 septembre 1998 signé entre vous et eux et ayant pour objet la livraison de machines de pointage.
- copie de la facture,
- copie du connaissance,
- copie du certificat d'origine.

Les tirages multiples sont autorisés.

La date d'expiration de notre lettre de crédit stand-by est le 31 mars 1999.

Toute(s) demande(s) qui nous sera(ront) présentée(s) en conformité avec les termes de cette lettre de crédit stand-by sera(ront) honorée(s).

Notre lettre de crédit stand-by est soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (Révision 1993 - Publication n° 500 de la Chambre de commerce internationale de Paris - France).

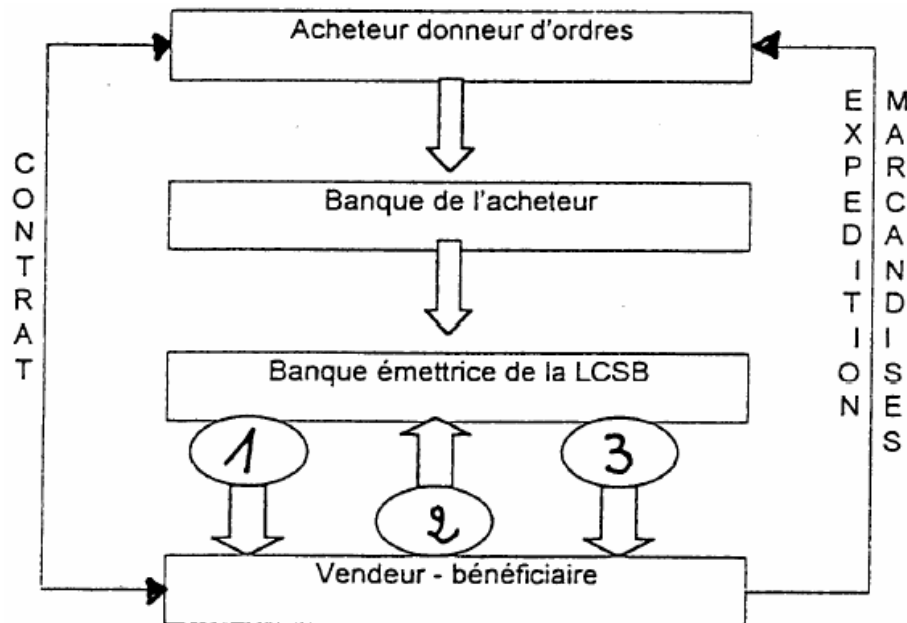
Nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

Banque Nationale de Paris

Une sécurité basée sur le défaut de paiement.

Il n'est pas inutile de rappeler brièvement le mécanisme de la SBLC, de même que ses avantages et ses inconvénients (car il y en a ...). La lettre de crédit stand-by consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser le bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordres. La stand-by est donc une garantie bancaire à première demande documentaire.

Le bénéficiaire de la SBLC, ayant rempli avec exactitude ses obligations, et donc envoyé dans les délais une marchandise conforme au contrat, n'est pas payé par son client. Il « appelle » alors la garantie : pour ce faire, il présente à la banque désignée les documents exigés dans l'émission, accompagnés d'une déclaration signée de lui certifiant que l'acheteur n'a pas rempli son obligation de paiement. Il est recommandé de limiter le plus possible les documents : en règle générale, une copie de facture et une copie du titre d'expédition suffiront, plus l'original de l'attestation de défaillance. D'où une très grande simplicité de mise en jeu. Dans la majorité des cas, le schéma se présente comme ci-dessous (...)



- 1 - émission de la stand-by
- 2 - première demande + documents
- 3 - paiement

Des avantages et des inconvénients.

Les avantages sont conséquents : la simplicité et des coûts moins élevés (environ 1 % à l'émission, 2 % à 1 % par trimestre à la réception suivant le risque pays en cas de confirmation) et surtout, le gain de temps, littéralement « colossal », car la stand-by s'applique par défaut, sa mise en jeu est l'exception, par opposition au crédoc qui, lui, est systématique et nécessite des vérifications longues et pointilleuses à tous les stades : ouverture, notification, confirmation, réalisation, plus les multiples modifications (« amendements ») qu'il engendre trop souvent, report de délais, etc. La SBLC peut en outre s'adapter aux contrats basés sur des Incoterms de vente à l'arrivée (DDU, DDP..), ce qui n'est pas le cas des crédocs.

Mais la SBLC présente aussi des inconvénients : elle n'est pas d'usage courant dans tous les pays, elle est souvent refusée au Moyen-Orient, elle fait l'objet d'une trop rare

jurisprudence, elle est bien moins précise que les crédits. Enfin, elle n'est pas utilisée de la même façon selon les banques des différents pays, d'où la nécessité d'une codification qui, précisément, vient de paraître. C'est en effet cette codification qui fait l'objet des nouvelles Règles internationales de la CCI pour les lettres de crédit stand-by, dénommées IPS 98 (International Standby Practices), publication n° 590. Celles-ci sont entrées en vigueur le 1er janvier 1999.

Denis Chevalier

Le moci n° 1372 - 14 janvier 1999

4. CAS A ETUDIER

4.1. CAS S.T.C.

CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

L'ENTREPRISE :

La société SYLVIE THIRIEZ CREATIONS (STC) est spécialisée dans la fabrication et la vente d'articles textiles pour la table. Sa clientèle est essentiellement composée de sociétés de vente par correspondance. Elle s'approvisionne régulièrement à l'étranger et dispose notamment de fournisseurs en INDE.

LA SITUATION :

La société STC a contacté récemment une société de NEW DELHI, MIS SIMPAC WEAVES, pour la fourniture éventuelle de marchandises. Elle a reçu en retour la facture proforma présentée en annexe 1. Une commande, respectant les termes de cette offre, a été établie le 14 octobre 1997 et adressée à ce fournisseur.

La société STC a établi en date du 05 novembre 1997 une demande d'ouverture de crédit documentaire présentée en annexe 2 et adressée au Crédit du Nord.

ANNEXE 1

PROFORMA INVOICE

PAGE 1 OF 2

Exporter M/S SIMPAC WEAVES, 531, SOMDUTT CHAMBERS - II, 9, BHICAJI CAMA PLACE, NEW DELHI - 110 066 INDIA		Invoice No. & Date TEX002 dt. 23.10.97	Exporter's Ref. KS
		Buyer's Order No. & Date NIL dt. 14.10.97	
		Other Reference (s) : -	
Consignee M/S SYLVIE THIRIEZ CREATIONS 131, RUE DE LILLE, 59433 HALLUIN CEDEX, FRANCE.		Buyer (if other than consignee) N.A.	
		Country of Origin of Goods INDIA	Country of Final Destination FRANCE
Pre-Carriage by ROAD		Place of Receipt by Pre-carrier CANNANORE	
Vessel/Flight No. SEA		Port of Loading BOMBAY	
Port of Discharge ANTWERP		Final Destination HALLUIN, FRANCE	
Terms of Delivery and Payment 100% PAYMENT AGAINST IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT AT SIGHT. CREDIT TO BE AVAILABLE AT ANY BANK IN INDIA BY NEGOTIATION.			
F.O.B. BOMBAY PORT IN U.S.DOLLARS			
Kind of Pkg. Containers No	Description of Goods 100% Cotton Handwoven Made-ups in CHECK CHAMBRAY STORY as follows :	Quantity (Pcs)	Rate (USD)
			Amount (USD)
S.No	DESCRIPTION	Colour	Size(cms)
1.	Table-cover with Tassels	Blue-white	160 x 160
		Red-white	160 x 160
2.	Table-napkin	Blue-white	43 x 43
		Red-white	43 x 43
3.	Apron	Blue-white	85 x 85
		Red-white	85 x 85
4.	Mitten	Blue-white	30 x 16
		Red-white	30 x 16
5.	Pot-holder	Blue-white	20 x 20
		Red-white	20 x 20
6.	Cushion-cover	Blue-white	40 x 40
		Red-white	40 x 40
7.	Chair-cover (Old model)	Blue-white	40 x 40
		Red-white	40 x 40
8.	Chair-cover (New model)	Blue-white	40 x 40
		Red-white	40 x 40
Amount Chargeable U.S Dollars SEVEN THOUSAND FOUR (in words) HUNDRED AND TWENTY-FIVE ONLY		TOTAL	
		7425 00	
BANKERS : CORPORATION BANK, ANSAL CHAMBERS - I, 3, BHICAJI CAMA PLACE, NEW DELHI - 110 066 (INDIA) CURRENT A/C NO.1313 - TELEX NO. : 031 - 72043 CBBC IN QUANTITY & SIZE VARIATION : ± 5%			
Declaration : We declare that this invoice shows the actual price of the goods described and that all particulars are true and correct.		SHIPMENT DATE : 25TH FEBRUARY '98 Signature: M/PAC WEAVES  23/10/97 Authorised Signatory	



ANNEXE 2

**DEMANDE D'OUVERTURE
D'UN CRÉDIT DOCUMENTAIRE IMPORT**

feuille
2

Le 05/11/97

Agence Crédit du Nord de
LILLE RIHOUR

40 A :
☐ Révocable ☒ Irrévocable ☐ Transférable

20 : Date de validité et lieu
18/03/98 LILLE

50 : Ordonnateur - Client Crédit du Nord
3007602906117790020042
Code banque Code agence N° de compte Série S/C
N° SIREN : 398335257

59 : Bénéficiaire
M/S SINGH WAMES
531, SOMDUTT CHAMBERS II
3, BHIKAJI CANA PLACE
NEW DELHI MOO66
INDIA.

32 B : Montant
USD 742500
Sigle Monnaie Entiers Cent.

39 : Spécification montant (Maxi/Environ/± %)
+/- 50%
Utilisable par :
☐ Paiement ☐ Acceptation ☒ Négociation

42 :
Effet : ☒ à vue ☐ à jours de
Tiré sur : **Crédit Du Nord**

43 P : Expéditions partielles
☐ Autorisées ☒ Interdites

43 T : Transbordement
☐ Autorisé ☒ Interdit
Lieu :

44 :
☒ Embarquement ☐ Expédition ☐ Prise en charge
Au plus tard le : 25 février 98
de : BOITBAT
à destination de : ANVERS Belgique

71 B : Frais bancaires - Hors de France
A charge de : ☐ ordonnateur ☒ bénéficiaire

49 :
☐ Confirme ☒ Peut ajouter sa confirmation
☐ Sans confirmation

57 : Banque du bénéficiaire
CORPORATION BANK
ANSAI CHAMBERS - I
3, BHIKAJI CANA PLACE
NEW DELHI MOO66
INDIA
Telex 931-72043

La présente ouverture de crédit fait expressément référence aux conditions générales prévues à la convention signée le

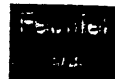
Règlement :
☐ Par achat de devises par débit compte francs
☒ Par débit de compte devise Série Devise (terme, avance, provision)

Signature du Client
précédée de la mention "Lu et approuvé" :



ANNEXE 2
suite)

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN CRÉDIT DOCUMENTAIRE IMPORT (suite)



45 : Description des marchandises et nature du contrat selon Incoterms
VOIR PROFORMA INVOICE N° 1419/97 TEX COLOMBE 23/10/97

Incoterms :

- | | | |
|---|---|---|
| ☐ EXW (à l'usine) | ☐ FCA (franco transporteur) | ☐ FAS (franco le long du navire) |
| ☒ FOB (franco bord) | ☐ CFR (coût et fret) | ☐ CIF (coût, assurance et fret) |
| ☐ CPT (port payé jusqu'à) | ☐ CIP (port payé, assurance comprise, jusqu'à) | ☐ DAF (rendu frontière) |
| ☐ DES (rendu ex ship) | ☐ DEQ (rendu à quai - droits acquittés) | ☐ DDU (rendu droits non acquittés) |
| ☐ DDP (rendu droits acquittés) | | |

46 : Documents (Cocher et compléter les mentions)

- | | |
|--|--|
| ☒ + facture commerciale en <u>5</u> exemplaires | ☐ + Duplicata de lettre de voiture ferroviaire internationale établie au nom de _____ |
| ☒ + jeu complet de connaissements maritimes à bord établis par Cie Maritime à ordre, endossés en blanc marqués fret <u>collect</u> | mentionnant le numéro du wagon et montrant fret _____ |
| ☐ + Lettre de transport aérien (original expéditeur) consigné | ☐ + Police ou certificat d'assurance couvrant _____ |
| Montant fret _____ | pour <u> </u> pour cent de la valeur facturée |
| ☐ + Lettre de voiture CMR (exemplaire expéditeur) d'un transporteur international routier établie au nom de | ☒ + Certificat d'origine <u>GSP form A</u> |
| mentionnant le numéro de camion, la date de départ et fret _____ | ☒ + Note de poids <u>Licence Export</u> |
| | ☒ + Liste de colisage <u>cf détails au verso.</u> |
| | ☒ + Autres documents |

47 : Conditions supplémentaires

Expedition NOTIFY : ① NAVEX et VANMEER BECK ANVERS
② RMT rue de Lille HALLUIN FRANCE
③ STC PRODUCTION
Inspection certificate to be issued by KUSUM SHANI

48 : Délai de présentation

Les documents devront être présentés dans les 21 jours suivant la date d'émission du document de transport.

Signature du Client

précédée de la mention "Lu et approuvé" :



Crédit du Nord

ANNEXE 2

0813182070+

323 1556 /888/
3162070 NDFX IN?
CDNLI F 120342F
CI

CONLI F 120342F?
3162070 NDFX IN

COMPUTER TELEX - DO NOT INTERRUPT

MSG.NO: 3867455 LENIERE YVES

19/11/97 15:54

FROM CRÉDIT DU NORD LILLE FRANCETO INDIAN BANK NEW DELHI INDIA

ISSUING IRREVOCABLE, DOCUMENTARY CREDIT N 906 DOC 133.

VALIDITY : MARCH 18, 1998 IN LILLE FRANCE

ORDER : TEXTILES ET CREATIONS PRODUCTION
131 RUE DE LILLE, B.P. 149
59433 HALLUIN CEDEX FRANCE

FAVOUR : M/S SIMPAC WEAVES
531, SOMOUTT CHAMBERS-II
9, BHIKAJI CAMA PLACE.
NEW DELHI 110 066 INDIA

AMOUNT : USD 7.425,00 MORE OR LESS 5 PER CENT

CONTRACT : F O B MUMBAI (BOMBAY) PORT

AVAILABLE WITH ANY BANK IN INDIA BY NEGOTIATION DRAFT AT SIGHT
DRAWN ON CREDIT DU NORD LILLE

PARTIAL SHIPMENT : PROHIBITED
TRANSHIPMENT : PROHIBITED

SHIPMENT BY SEA FROM MUMBAI (BOMBAY) PORT ON FEBRUARY 25, 1998 AT
THE LATEST TO DESTINATION OF ANTWERP PORT FOR FINAL DESTINATION
FRANCE

MORE OR LESS 5 PER CENT OF :

- 300 PCS, TABLE-COVER WITH TASSELS 160X160 CMS , AT USD 9,00/PC,
OF WHICH : 200 PCS BLUE-WHITE - 100 PCS RED-WHITE
- 450 PCS, TABLE-NAPKIN 43X43 CMS, AT USD 0,65/PC , OF WHICH : 300
PCS BLUE-WHITE - 150 PCS RED-WHITE
- 150 PCS, APRON 85X85 CMS, AT USD 2,95/PC , OF WHICH : 100 PCS
BLUE-WHITE - 50 PCS RED-WHITE



Crédit du Nord

- 150 PCS. MITTEN 30X16 CMS , AT USD 1,20/PC , OF WHICH : 100 PCS BLUE-WHITE - 50 PCS RED-WHITE

- 150 PCS, POT-HOLDER 20X20 CMS. AT USD 0,50/PC , OF WHICH : 100 PCS BLUE-WHITE - 50 PCS RED-WHITE

- 300 PCS, CUSHION-COVER 40X40 CMS, AT USD 2,15/PC , OF WHICH : 200 PCS BLUE-WHITE - 100 PCS RED-WHITE

- 300 PCS, CHAIR-COVER (OLD MODEL) 40X40 CMS, AT USD 5,15/PC , OF WHICH : 200 PCS BLUE-WHITE - 100 PCS RED-WHITE

- 300 PCS, CHAIR-COVER (NEW MODEL) 40X40 CMS, AT USD 5,15/PC , OF WHICH : 200 PCS BLUE-WHITE - 100 PCS RED-WHITE

AS PER PROFORMA INVOICE NO TEX002 OF OCTOBER 23, 1997

DOCUMENTS :

- FULL SET OF 'CLEAN ON BOARD' MARINE BILL OF LADING UNIVERSAL SHIPPING MUMBAI INDIA, TO ORDER ,ENDORSED IN BLANK , MARKED FREIGHT COLLECT AND MENTIONING THE NUMBER OF SEAL AND CONTAINER , NOTIFY :

1) NAVEX ET VANMEERBECK ANTWERP

2) RMT 269 RUE DE LILLE , 59250 HALLUIN FRANCE

3) TEXTILES ET CREATIONS PRODUCTION, 131 RUE DE LILLE, B. P.149 59433 HALLUIN CEDEX FRANCE

ANY MENTION ADDED AFTER ISSUANCE OF BILL OF LADING (ON BOARD AND AS THE CASE MAY BE NAME OF VESSEL, DATE, PORT OF SHIPMENT AND OTHER MENTIONS) MUST BEAR STAMP AND SIGNATURE OF PARTY WHO SIGNED THE BILL OF LADING AT ISSUANCE

- ORIGINAL SIGNED COMMERCIAL INVOICE SIGNED BY HANDWRITTING AND BEARING BENEFICIARIES STAMP PLUS 5 COPIES

- ORIGINAL PACKING LIST

- ORIGINAL WEIGHT NOTE

- COPY CERTIFICATE OF INDIA ORIGIN GSP FORM A FOR GOODS EXPORTED TO FRANCE ISSUED BY COMPETENT AUTHORITIES IN INDIA

- COPY CERTIFICATE OF INDIA ORIGIN TEXTIL PRODUCTS FOR GOODS EXPORTED TO FRANCE ISSUED BY COMPETENT AUTHORITIES IN INDIA

- COPY EXPORT LICENCE OR HANDLOOM CERTIFICATE FOR GOODS EXPORTED TO FRANCE ISSUED BY COMPETENT AUTHORITIES IN INDIA

- ORIGINAL OF CERTIFICATE OF ORIGIN GSP FORM A , ORIGINAL OF CERTIFICATE OF ORIGIN TEXTIL PRODUCTS , ORIGINAL OF EXPORT LICENCE OR ORIGINAL OF HANDLOOM CERTIFICATE , COMMERCIAL INVOICE, PACKING LIST, WEIGHT NOTE, MUST BE SENT TO THE APPLICANTS BY EXPRESS MAIL DHL WITHIN 8 DAYS FROM THE DATE OF SHIPMENT , AN ATTESTATION ISSUED BY THE BENEFICIARY AND A COPY OF SCHEDULE EXPRESS MAIL DHL DULY ATED, ARE CLAIMED AT THIS EFFECT



Crédit du Nord

- A FAX INDICATING THE DATE OF SHIPMENT, THE NAME OF VESSEL AND DETAILS OF SHIPMENT MUST BE SENT BY THE BENEFICIARY TO THE APPLICANTS ON SHIPMENT DATE. A COPY OF THIS FAX AND OF ITS ACKNOWLEDGE OF DISPATCH ARE REQUIRED

- A FAX OF BILL OF LADING MUST BE SENT BY THE BENEFICIARY TO THE APPLICANTS ON SHIPMENT DATE, AN ATTESTATION ISSUED ON HEAD NOTE PAPER BY THE BENEFICIARY AND ACKNOWLEDGE OF DISPATCH FAX ARE REQUIRED

- ORIGINAL OF INSPECTION CERTIFICATE ISSUED ON HEAD NOTE PAPER ISSUED BEFORE THE SHIPMENT AND DULY DATED, STAMPED AND SIGNED BY KUSUM SHANI

DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT APPEARING ON BILL OF LADING

ADVISE URGENTLY THE BENEFICIARIES BY PHONE OR TELEX, THROUGH CORPORATION BANK. ANSAI CHAMBERS-I, 3, BHIKAJI CAMA PLACE NEW DELHI INDIA, YOU MAY ADD YOUR CONFIRMATION

DOCUMENTS MUST BE SENT TO CREDIT DU NORD 28 PLACE RIHOUR 59800 LILLE CEDEX FRANCE

SPECIAL CONDITIONS :

KINDLY ACKNOWLEDGE RECEIPT BY AIRMAIL UNDER OUR REF : COMEX LILLE RIHOUR N 906 DOC 133

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE OF FRANCE ARE FOR THE BENEFICIARIES

IF DOCUMENTS, PRESENTED ARE NOT CONFORMABLE WITH THE TERMS OF DOCUMENTARY CREDIT, A COMMISSION OF USD 85,00 FOR THE ACCOUNT OF BENEFICIARY WILL BE DEDUCTED FROM THE AMOUNT OF DOCUMENTS

PHOTOCOPY OF DOCUMENT PROHIBITED

I.C.C 1993 - PUBLICATION 500

THIS CABLE IS INSTRUMENT OF NEGOTIATION

CREDIT DU NORD LILLE FRANCE

CDNLI F 120342F?
3162070 NDFX IN

4.2. CAS BERNOUSSIS

INCOTERMS - CHOIX D'UNE SOLUTION « PRIX »

Vous effectuez un stage dans une entreprise de Marseille. Cette firme a prochainement l'intention d'importer du matériel de Grèce (36 conteneurs) dont le fournisseur est BERNOUSSIS à Patras.

BERNOUSSIS vous a communiqué plusieurs offres de prix dont voici le détail :

Prix FCA Patras	4 610 000 EUR
Prix FOB Le Pirée	4 643 000 EUR
Prix CFR Marseille	4 709 000 EUR
Prix CIF Marseille	4 725 000 EUR

Par ailleurs vous avez été chargé(e) de contacter un transitaire afin d'obtenir une cotation jusque Marseille. Ce transitaire vous a communiqué les informations suivantes :

- Pré-acheminement Patras - Le Pirée, THC au Pirée : 33 750 EUR

- Fret maritime Le Pirée - Marseille : 52 000 EUR

- Assurance transport : 0,50 % de CIF + 10 % 2

QUESTIONS

1°) Si vous basez votre choix uniquement sur le prix (solution la plus économique) dans quel incoterm proposez vous de réaliser la transaction ? (compléter le tableau joint)

2°) Quelles sont les conséquences de ce choix pour votre entreprise ?

SOLUTION

1°) TABLEAU DE COMPARAISON DES DEUX SOLUTIONS

ELEMENTS	SOLUTION TRANSITAIRE	SOLUTION BERNOUSSIS	CHOIX
Prix FCA	4 610 000	4 610 000	
mise à FOB		33 000	
Prix FOB		4 643 000	
fret		66 000	
Prix CFR		4 709 000	
assurance		16 000	
Prix CIF		4 725 000	

4.3. CAS G.S.A. - COUT D'ACQUISITION IMPORT

La société GSA.située à VILLEDIEU LA BLOUERE (49) est spécialisée dans la commercialisation en grande distribution d'articles textiles pour bébés. Elle importe actuellement de Chine des vêtements pour bébés. Les conditions actuelles d'importation de ces produits sont présentées en annexes 1 et 2. La société a été contactée par un fournisseur de République Tchèque dont la proposition figure en annexe 3.

Vous êtes chargé(e) de comparer les deux solutions sous l'angle du coût d'acquisition complet.

TRAVAIL A FAIRE

Calculer le coût d'acquisition complet pour chacune des offres présentées

TVE = TVA réduite

ANNEXE 2

Extrait du tarif microfiché de la douane

Vêtements pour bébé groupe II de l'annexe I du règlement CE

6111.20.90.00 0.0 Y (05/04/2001)	611120900000Y	QC :	Info : 0066
TEC 12,4	Dr/Ds :	Taxes : TVO 1,4	Exportation : 3586
PVD : 12,4, C1= 10,5, 9423, 9772, 9800			
Regl : 2327, 2437, 2138, 2236, 2072, 3595, 3853, 1400			
ACP/PTOMA	EX	Suisse	EX
Maghreb	EX	EEE	EX
Israel	EX	Iles Féroé	EX
Chypre	EX	Machrak	EX
Turquie	EX	Rép. Baïes	EX
Malte	EX	BHPTR	EX
Balkans	EX	Albanie	cf. Balkans
Afr. du Sud	7,7	Mexique	5,3

9423 (21/04/1998)

TAR. - Préférences tarifaires :

Droit applicable : Pays encart E0 = Ex.
Chine, Macao = TEC.

2236 (22/02/1996)

EXC. -

Les produits originaires de Chine sont soumis à licence communautaire (NGD 203).

3853 (09/08/2001)

CEX. - Origine :

Les produits de l'espèce doivent, lors de leur mise en libre pratique dans la Communauté, justifier de leur origine dans les conditions suivantes :

- 1) Produits importés dans le cadre d'accords ou autres arrangements bilatéraux textiles instaurant l'application de limites quantitatives ou de double contrôle :
 - présentation d'un certificat d'origine textile (COT) (NGD 474) pour les produits appartenant au groupe I et II de l'annexe I du règlement (CE) n° 3030/93, modifié par le règlement (CE) n° 1072/99 (JOCE L 134 du 28/05/99).
 - présentation d'une déclaration de l'origine sur facture (NGD 476) pour les produits relevant des groupes III, IV ou V.
 - Toutefois, certains produits appartenant à ces mêmes groupes III, IV ou V, originaires de Chine, Hong Kong, Thaïlande et Emirats arabes unis demeurent soumis à la production d'un certificat d'origine textile (NGD 474).

- 2) Produits non soumis à des limites quantitatives ou à un système de double contrôle :

- Présentation d'un certificat d'origine universel (NGD 440) pour les produits relevant des groupes IA, IB, IIA et IIB de l'annexe I du règlement (CE) n° 3030/93, modifié par le règlement (CE) n° 1072/99 (JOCE L 134 du 28/05/99).
- Présentation d'une déclaration de l'exportateur sur la facture (NGD 476) pour les produits relevant des groupes autres que IA, IB, IIA et IIB.

1400 (06/06/1987)

PRD. - Dénomination des fibres textiles :

La mise à la consommation des produits de l'espèce originaires ou en provenance de tous pays, est subordonnée à l'étiquetage ou au marquage sur les produits ou à défaut, sur la facture jointe à la déclaration, des dénominations, qualificatifs et teneurs en fibres prévus par le Décret n°73-357 du 14/03/1973 (NGD 920).

ANNEXE 1 : L'OFFRE CHINOISE

- Prix d'achat FOB SHANGAÏ : 2,45 USD l'unité.
- transport SHANGHAI - LE HAVRE (durée 42 jours) : 5 % de la valeur d'achat
- Assurance : 0,12 % de la valeur CFR LE HAVRE + 10
- lieu de dédouanement : LE HAVRE.
- Post-acheminement (durée 2 jours) : 1 % de la valeur d'achat
- Règlement par crédit documentaire réalisable par paiement à vue ; coût du crédit : environ 0,3 % du montant facturé.
- Délai de livraison : 3 mois à compter de la réception de l'avis d'ouverture de crédoc
- Taux de change à retenir pour le dédouanement : 1 EUR = 0,90 USD
- Taux de change à retenir pour les opérations logistiques 1 EUR = 0,905 USD

ANNEXE 3 : L'OFFRE TCHEQUE

- Prix d'achat DDP (hors TVA) : 3,80 EUR l'unité Délai de livraison : 3 mois
- Transport Prague - Villedieu : 1 semaine
- Règlement par virement SWIFT à 30 jours date de livraison. Coût du virement 5 ‰ (par simplification à calculer sur le prix d'achat DDP hors TVA)

ANNEXE 4 : INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Les charges indirectes d'achat sont évaluées sur la base d'un euro d'achat facturé ; le coût de cette unité d'oeuvre est de l'ordre de 0,04 euro.
- Les achats en USD font l'objet d'une couverture à terme 1 EUR = 0,8987 ; commission de change 1 ‰.
- Taux d'intérêt applicable aux opérations à court terme de l'entreprise : 9,30

EXERCICES

1°) Vous acheter, à une société américaine, des marchandises qui seront expédiées par voie aérienne. Vous ne souhaitez pas vous préoccuper de leur acheminement. Quel(s) incoterm(s) devez-vous utiliser dans la négociation avec votre vendeur ?

2°) Vous achetez des compresseurs à un fournisseur de Londres. L'acheminement se fait par semi-remorque routière sur un navire « Roll On Roll Off ». Sachant que le prix d'achat comprend le transport jusque LILLE et l'assurance mais que vous assumez les risques. du transport principal, quel incoterm sera retenu ?

3°) Vous êtes un client britannique et vous achetez un camion complet de marchandises acheminées depuis DUNKERQUE jusqu'au point convenu suivant : vos entrepôts de LONDRES.

Quelles différences faites vous entre une vente DDU entrepôt LONDRES et CPT entrepôt LONDRES ?

4°) Vous envisagez l'achat d'une machine à un fournisseur canadien. Celui-ci vous propose un prix de 88 000 EUR FOB Montréal ou de 100 000 EUR CIF Dunkerque.

Vous prenez contact avec un transitaire à qui vous communiquez les caractéristiques de l'expédition. Il vous propose un fret de 10 000 EUR pour le fret Montréal - Dunkerque, et une assurance au taux de 0,6 % sur CIF + 15 %.

Sur la base de ces seuls éléments, selon quel incoterm choisirez-vous d'acheter la machine ? Justifier la réponse calculs à l'appui.

5°) Une entreprise dunkerquoise a acheté un lot de marchandises à une société américaine. Le contrat stipule

- 185 000 EUR CFR DUNKER UE
- date de livraison : 15/06/2002 sans autre précision
- une pénalité au taux de 0,30 % par jour de retard.

Les marchandises prises en charge par la compagnie maritime au port de New York le 20/06/2002 sont débarquées au port de Dunkerque le 15/07/2002 et réceptionnées par l'entreprise française le 17/07/2002.

Les marchandises étant livrées en retard, calculez le montant de l'indemnité de retard à laquelle peut prétendre l'importateur français.

6°) Vous importez de Pologne de la vaisselle acheminée par la route. Les marchandises sont emballées dans des cartons regroupés sur des palettes filmées.

Vous avez réceptionné trois palettes. Vous constatez que 4 cartons sont endommagés. A qui appartient-il, dans les hypothèses suivantes, d'effectuer les recours aux fins d'indemnisation ?

Justifiez les réponses.

Hypothèse 1 : le contrat de vente a été conclu FCA VARSOVIE et vous n'avez pas couvert le risque transport par une assurance.

Hypothèse 2 : le contrat de vente a été conclu FCA VARSOVIE et vous avez couvert le risque transport par une assurance. r

Hypothèse 3 : le contrat de vente a été conclu DDP DUNKERQUE.

4.4. CAS GARBOCYCLES

La société GARBOCYCLES, 108 Avenue Magenta 75008 Paris, est spécialisée dans l'importation d'articles de loisirs. Vous êtes chargé(e) de gérer le dossier

« IMPORTATION DE BICYCLETTES D'ASIE DU SUD EST ». Des informations relatives à cette transaction sont détaillées annexe 1 et 3.

TRAVAIL A FAIRE

Rédiger, le 15 avril, la demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe 2).

ANNEXE1

ELEMENTS DE LA PROFORMA N°12 456 DU 05 avril 2002

Le fournisseur coréen BKKS, CHI LONG LU 345, FUSAN COREE, exige un règlement par crédit documentaire irrévocable payable à vue.

Importation de 1000 bicyclettes pour homme ref MEN 567, prix unitaire : environ 100 USD CIF Rouen

- taille 54 : quantité 300
- taille 56 : quantité 400
- taille 58 : quantité 200
- taille 60 : quantité 100

Délai d'expédition : 60 jours à compter de la réception par le fournisseur de l'ouverture de crédit documentaire, par tout port coréen à destination de Rouen Expéditions partielles interdites - transbordements interdits. L'assurance, tous risques, couvrira 110 % de la valeur CIF Rouen.

Banque de BKKS : Korean Equitable Bank B04567 FUSAN COREE. Les charges et commissions seront à la charge de BKKS. Ce dernier fera prévenir notre transitaire DANZAS Rouen BP 789 Rouen du départ de Corée de la marchandise pour la France.

Banque de GARBOCYCLES : BSD Agence de Paris 08 - compte n° 4110 817059 Les documents exigés seront adressés directement par courrier express au siège à Paris.

SOCIETE GENERALE**DEMANDE D'OUVERTURE
DE CREDIT DOCUMENTAIRE****7**

Paris, le 15/11/06

NOM ET ADRESSE DU CLIENT

GARIBOLDI
108, Avenue M. G. (Paris)

SOCIETE GENERALE

SELON LES INSTRUCTIONS CI-DESSOUS MARQUEES D'UNE CROIX, VEUILLEZ OUVRIR POUR NOTRE COMPTE UN CREDIT DOCUMENTAIRE

- ☒ irrévocable, ☐ révocable,
☐ irrévocable et confirmé, ☐ transférable

EN FAVEUR DE

BKKS, CHI LONG LU
349, FUSAN CORÉECHEZ : NOTRE C^r RESPONDANT
 Devise/Montant : USD 1200000 Expirant le : 21/12/06 à Corée Fusan
 par ☐ courrier ☒ télex/swift

REALISABLE A : En Corée Fusan - PAR : Tout port Coréen

- ☒ paiement à vue
☐ paiement différé à _____ jours
☐ acceptation par vous-mêmes de traite(s) à _____ jours
☐ acceptation par votre correspondant de traite(s) à _____ jours
☐ négociation de traite(s) à vue
☐ négociation de traite(s) à _____ jours
- ☐ de présentation des documents après la date d'expédition
☐ de présentation des documents après la date d'expédition
☐ de présentation des documents après la date d'expédition
☐ de présentation des documents après la date d'expédition

EXPEDITIONS PARTIELLES

- ☐ autorisées
☒ interdites
☐ obligatoires

TRANSBORDEMENTS

- ☐ autorisés
☒ interdits

 Expédition de : tout Fusan au plus tard le : 22/06 à destination de : Rouen
 Relatifs à (nature des marchandises, quantité, prix...)
1000 cycles
4 M. H. S.54
56
58
60Quantité 300
400
500
600

CONDITIONS D'EXPEDITION

- ☐ EXW (départ usine) ☐ FCA (franco transporteur)
☐ CPT (port payé jusqu'à) ☐ FOB (franco bord)
☐ CFR (coût et fret) ☐ CIP (port payé assurance comprise)
☒ CIF (coût assurance et fret) ☐ DAF (rendu frontière)
☐ FAS (franco le long du navire) ☐ DDU (rendu droits non acquittés)
☐ DDP (rendu droits acquittés) ☐ DES (rendu ex ship)
☐ DEQ (rendu à quai)

CONTRE REMISE DES DOCUMENTS SUIVANTS

- ☒ Facture commerciale
- ☒ Jeu complet de connaissements maritimes
- ☐ Lettre de transport maritime
- ☐ Connaissance de Charte Partie
- ☐ Document de transport multimodal
- ☐ Document de transport aérien
- ☐ Document de transport par route
- ☐ Document de transport par rail
- ☐ Récépissé postal
- ☒ Récépissé de sté de courrier express

- ☒ Police ou certificat d'assurances couvrant 110% CIF
- ☐ Note de Poids ☐ Liste de colisage
- ☒ Certificat d'origine émis par _____
- ☐ Certificat d'origine form A émis par _____
- ☐ Autres Documents 100% CIF

☒ A ordre (de) Paris - Paris ☐ au nom de _____ ☒ notify Paris - Paris

☒ fret payé ☐ fret payable à destination

AUTRES CONDITIONS

- ☒ Tous les frais bancaires hors de France à la charge du bénéficiaire
- ☒ Les documents devront être présentés à votre correspondant dans les 70 jours de la date d'expédition

ASSURANCE SOUSCRITE

- ☐ par l'acheteur
- ☐ par nos soins, Délégation à votre profit
- ☒ par le vendeur (sans justificatif)
- ☐ marchandises non assurées

NOUS VOUS AUTORISONS A :

- ☐ Débiter
- ☐ Acheter les devises nécessaires au règlement
- ☐ notre compte en EUR n° _____
- ☐ notre compte en devises n° _____
- ☐ à terme au _____
- ☐ au comptant

(le risque de change étant à notre charge)

- ☐ Provisionner immédiatement cette ouverture du montant en EUR ou de sa contrevaieur

Le produit de ce prélèvement est fait à votre profit exclusif en contrepartie de cette ouverture. Vous le comptabiliserez dans vos propres avoirs à titre de gage espèces à votre profit. Cette couverture, sans laquelle vous n'auriez pas consenti à cette opération, se compensera de plein droit à due concurrence avec les sommes que vous seriez appelées à verser en vertu de vos engagements à valoir sur ce crédit documentaire.

- ☐ Prélever les frais refusés par le bénéficiaire selon art.18 des RUU 500

Il est bien entendu que ce crédit est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires, version révisée de 1993, Publication 500 de la Chambre de Commerce Internationale.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, nos salutations distinguées.

Cachet commercial
Qualité du signataire
Signature autorisée

ANNEXE 3 : Langue française et consommation

« fiches pratiques "consommation"

I. Le consommateur doit être informé en français

Les documents destinés au consommateur et à l'utilisateur

Les inscriptions sur les produits, sur leur contenant et ou sur leur emballage

Les publicités écrites, parlées, ou audiovisuelles concernant les services, les biens ou les services commercialisés

Les inscriptions ou annonces destinées à l'information du public Les mentions ou les messages enregistrés avec la marque

II. Le vocabulaire français

III. L'application de la loi

I. Le consommateur doit être informé en français

La loi du 4 août 1994 relative à l'emploi de la langue française affirme un principe : l'usage du français est obligatoire pour la désignation, l'offre, la présentation, des biens, produits et services ainsi que dans les annonces destinées au public.

La justification de ce principe est double :

- pour exercer son choix et faire jouer la concurrence, le consommateur doit disposer des informations sur la qualité et les prix des biens et services dans la langue qui lui est directement compréhensible, le français ;
- pour utiliser un matériel à bon escient et garantir sa sécurité et celle de son entourage, il doit disposer de notices d'emploi et d'instructions rédigées en français.

La loi prévoit que sont rédigés ou mentionnés en français :

1) Les documents destinés au consommateur et à l'utilisateur

- étiquetage, prospectus, catalogues, brochures et dépliants d'information ;
- bons de commande, bons de livraison, certificats de garantie, modes d'emploi, notes, quittances, reçus et tickets de caisse, titres de transport ;
- cartes des vins et les menus, contrat d'adhésion (comme les contrats d'assurance ou les offres de services financiers, ...) ;

N.B. : doivent donc être écrits en français les modes d'utilisation des logiciels d'ordinateurs et de jeux vidéo, qu'ils soient sur papier, affichés à l'écran ou sous forme d'annonces sonores.

En revanche, l'obligation d'employer le français ne s'applique pas aux documents (factures par exemple) échangés par les professionnels, personnes de droit privé françaises et étrangères qui ne sont pas consommateurs ou utilisateurs finals des biens, produits et services.

2) Les inscriptions sur les produits, sur leur contenant et ou sur leur emballage

N.B. : l'absence de traduction en langue française est admise dans certains cas : lorsque les biens et produits comportent des inscriptions gravées, moulées ou tissées en langue étrangère, des termes et des expressions entrées dans le langage courant ou résultant de conventions

4.5. EXAMEN

D.E.S.S. ACHATS ET NEGOCE INTERNATIONAL EXAMEN DE DECEMBRE 2002

MATIERE : BASES DU COMMERCE INTERNATIONAL DUREE : 1 H30

CALCULATRICE AUTORISEE - DOCUMENTS NON AUTORISES

Les deux parties sont indépendantes

PREMIERE PARTIE

1°) Rappelez le rôle des incoterms dans une transaction internationale.

2°) En matière d'incoterm, précisez sur quoi repose la distinction « vente départ » - « vente arrivée ».

3°) Vous êtes chargé(e) de la négociation des contrats d'achats internationaux pour votre société se trouvant en France.

Indiquez quels éléments entreront en ligne de compte pour déterminer les incoterms à utiliser avec vos fournisseurs.

4°) Quels sont, pour l'acheteur les avantages et les inconvénients du crédit documentaire ?

5°) Présentez les différents modes de réalisation du crédit documentaire.

6°) A partir de l'annexe 1 et de vos connaissances personnelles vous traiterez la question suivante : « crédit documentaire - lettre de crédit stand-by, quelle sécurité choisir ? »

DEUXIEME PARTIE

Vous négociez une transaction avec un nouveau fournisseur de BOMBAY. Un extrait de sa facture pro-forma est détaillé en annexe 2.

1°) Quelles seront vos principales obligations si vous acceptez l'incoterm proposé ?

Après négociation, vous obtenez du fournisseur que la transaction s'effectuera CIP ANVERS au prix de 11,50 USD le Kg.

2°) En quoi vos obligations sont-elles modifiées par rapport à FCA ?

Vous êtes chargé(e) de rédiger la demande d'ouverture de crédit documentaire en date du 10/01/2003, en tenant compte de la modification d'Incoterms

3°) Dressez la liste des documents que vous allez demander au vendeur.

4°) Présentez sous forme de schéma le déroulement de ce crédit documentaire.

5°) Proposez des dates butoir pour ce crédit documentaire.

Annexe 1 : L'ESSOR DES LETTRES DE CREDIT STAND-BY

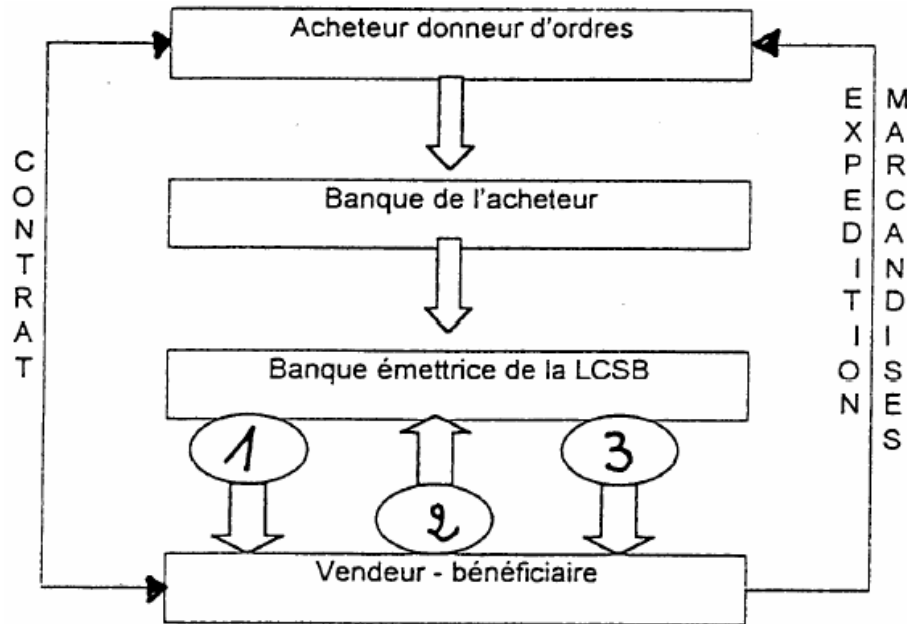
Les lettres de crédit stand-by (connues sous le sigle anglais de SBLC) montent en puissance. D'après les statistiques de la Chambre de commerce internationale (CCI), elles dépassent maintenant cinq fois en valeur celle des traditionnels crédits documentaires (crédocs). Cette nouvelle sécurité de paiement international n'est cependant utilisée que par les grandes entreprises et, dans une moindre mesure, par les moyennes entreprises, pour des contrats de grande envergure ou des courants d'affaires. D'où l'avantage en volume mais non en nombre... Elle est loin d'avoir gagné les modestes contrats ponctuels et reste ignorée de la plupart des petites entreprises. Ses qualités en font néanmoins une sécurité d'avenir, à tel point que certaines grandes sociétés (Renault, Matra, par exemple, la privilégient de façon systématique).

Une sécurité basée sur le défaut de paiement.

Il n'est pas inutile de rappeler brièvement le mécanisme de la SBLC, de même que ses avantages et ses inconvénients (car il y en a ...). La lettre de crédit stand-by consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser le bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordres. La stand-by est donc une garantie bancaire à première demande documentaire.

Le bénéficiaire de la SBLC, ayant rempli avec exactitude ses obligations, et donc envoyé dans les délais une marchandise conforme au contrat, n'est pas payé par son client. Il « appelle » alors la garantie : pour ce faire, il présente à la banque désignée les documents exigés dans l'émission, accompagnés d'une déclaration signée de lui certifiant que l'acheteur n'a pas rempli son obligation de paiement. Il est recommandé de limiter le plus possible les documents : en règle générale, une copie de facture et une copie du titre d'expédition suffiront, plus l'original de l'attestation de défaillance. D'où une

très grande simplicité de mise en jeu. Dans la majorité des cas, le schéma se présente comme ci-dessous (...)



- 1 - émission de la stand-by
- 2 - première demande + documents
- 3 - paiement

ANNEXE 2. ELEMENTS DE LA PRO-FORMA 5212

Le 20/10/2002
COLOURCHEM
Bombay Agra Road
Balkum - Thane
400 608 Bombay INDIA

Produit :

- Colorant jaune permanent DHG conditionné en cartons d'une masse nette de 20 kg et d'une masse brute de 24,50 kg.

Modalités d'expédition :

- Cartons chargés sur palettes ISO 11~ 000 x 1 200 mm non gerbables.
- 18 cartons par palette.
- Conteneurisation en conteneur 20'.
- Expédition FCL 1 FCL 2 mois après réception de l'avis d'ouverture du crédit documentaire.

Prix :

- 10,70 USD le kg FCA Bombay pour une commande minimale de 7 200 kg.

Conditions de règlement :

- Crédit documentaire réalisable par traite à 90 jours du B/L (1) aux caisses de State Bank of India, main office, Bank street 45, Bombay India 400 023.

(1) B/L : bill of lading, connaissance maritime

D.E.S.S. ACHATS ET NEGOCE INTERNATIONAL EXAMEN D'AVRIL 2003
MATIERE : BASES DU COMMERCE INTERNATIONAL DUREE : 1 H30'
CALCULATRICE AUTORISEE - DOCUMENTS NON AUTORISES

Les questions sont indépendantes

- 1°) Rappelez le rôle précis des incoterms dans une transaction internationale.
2°) En quoi le crédit documentaire et la remise documentaire se distinguent-ils ?
3°) Vous désirez acheter des marchandises en Chine. Deux fournisseurs potentiels se trouvent à SHANGAI. Ils vous proposent les conditions suivantes
FOURNISSEUR A : FOB SHANGAI, règlement par virement swift à 45 jours date de connaissance sans autre précision.
FOURNISSEUR B : CIF LE HAVRE, règlement par virement swift à 45 jours date de livraison sans autre précision.
Dans les deux cas, si les marchandises sont embarquées le 12 mai, elles arriveront au HAVRE le 24 juin puis dans vos locaux le 28 juin.

TRAVAIL A FAIRE

Indiquez, pour chacun des fournisseurs, la date à laquelle vous aurez à passer l'ordre de virement. Vos réponses seront justifiées

- 4°) Vous avez conclu un contrat CIP ROISSY avec un fournisseur de New York. Il a été convenu que les marchandises seront acheminées par voie aérienne, que le règlement interviendra par crédit documentaire irrévocable réalisable par paiement à vue et que le délai de livraison sera de 60 jours.
Le transit-time est de 48 heures.
Vous êtes chargé(e) de rédiger la demande d'ouverture de crédit documentaire en date du 12 mai 2003.

TRAVAIL A FAIRE

- a) Proposez des dates butoir pour ce crédit documentaire. Chaque choix sera justifié.
b) Indiquez quels incoterms sont les mieux adaptés aux transactions réglées par crédit documentaire. Justifiez la réponse.
5°) Vous importez régulièrement par voie maritime des marchandises conteneurisées. Vous travaillez toujours avec les incoterms de vente au départ.

TRAVAIL A FAIRE

- a) Indiquez quels sont les incoterms de vente au départ les mieux adaptés à votre entreprise.
b) En quoi les incoterms de « vente au départ » sont-ils distincts des incoterms de « vente à l'arrivée »

6°) L'utilisation des incoterms est universelle. Leur utilisation pose parfois cependant des problèmes à leurs utilisateurs.
Identifiez ces problèmes et proposez des recommandations qui permettraient de les Eviter.

- 7°) Les incoterms peuvent être classés sur la base des critères suivants
Critère 1 : leur famille d'appartenance
Critère 2 : le mode de transport principal utilisé
Critère 3 : incoterms de vente au départ / incoterms de vente arrivée.

TRAVAIL A FAIRE

- a) Indiquer quelles sont les caractéristiques principales de ces familles

b) Classer les incoterms sur la base des critères 2 et 3

8°) QUESTIONS A CHOIX MULTIPLES (plusieurs réponses sont possibles) Les réponses sont à indiquer sur votre copie

1. Quel que soit l'incoterm utilisé, les frais ci-dessous sont toujours à la charge du vendeur
 - a. L'emballage de la marchandise
 - b. Le chargement à l'usine
 - c. Le dédouanement à l'export
 - d. Les frais de transport sur le territoire national
2. Une lettre de crédit Stand-By diffère du crédit documentaire
 - a. Elle n'est mise en oeuvre qu'en cas de défaut de paiement du client
 - b. Elle n'offre pas une grande sécurité de paiement
 - c. Elle n'est pas établie par une banque
 - d. Elle peut être annulée de façon unilatérale par l'importateur
3. Les incoterms définissent
 - a. Le lieu de transfert de la propriété du vendeur à l'acheteur
 - b. Les éléments du contrat de transport
 - c. Les conditions dans lesquelles s'effectuera le paiement
 - d. Le lieu de transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur
4. Les incoterms des familles E, F et C sont
 - a. Des incoterms de « vente départ »
 - b. Des incoterms de « vente arrivée »
 - c. Des incoterms pour lesquels le vendeur assume les risques du transport principal
 - d. Des incoterms pour lesquels l'acheteur assume les risques du transport principal
5. Les différents documents à fournir par les parties, dans le cadre d'une transaction pour laquelle un incoterm a été défini, sont déterminés
 - a. librement par celles-ci
 - b. par l'incoterm
 - c. par le droit commercial du pays du vendeur
 - d. par le droit commercial du pays de l'acheteur
6. Dans une transaction le choix de l'incoterm résulte :
 - a. D'une négociation entre les parties
 - b. D'une décision du vendeur qui s'impose à l'acheteur
 - c. De facteurs relatifs au marché (habitudes, pratiques des concurrents...)
7. Quelque soit l'incoterm retenu
 - a. les frais de logistique internationale sont payés et supportés en partie par l'acheteur et le vendeur
 - b. les frais de logistique internationale sont pour partie payés par le vendeur et l'acheteur mais supportés en totalité par ce dernier
 - c. les frais de logistique internationale sont pour partie payés par le vendeur et l'acheteur mais supportés en totalité par le vendeur.