

ABF

Les modes de Paiement et les Techniques de règlement des opérations import et export Et les Instruments de sécurisation à L'international

COE 13 PROMOTION 2022

Sommaire

Partie 1 : Les instruments De paiements simples

- I. Les virements Swift
- II. Les Chèques
- III. Les effets de commerce
- IV. Définition
 1. Règles de fonctionnement
 2. Les avantages et inconvénients côté importateur et exportateur

Partie 2 : Les techniques de paiement documentaires

- I. La remise documentaire
- II. Les crédits documentaires
- III. Les moyens de sécurisation : Lettre de crédits standby et garanties internationales
 1. Règles de fonctionnement
 2. Les avantages et inconvénients côté importateur et exportateur

Les virements Swift

Définition du virement

C'est un ordre donné par l'importateur à sa banque de virer au profit de son fournisseur étranger une somme en euros ou en devises en règlement d'une facture.

Le virement peut être effectué par le réseau SWIFT : c'est le moyen le plus rapide pour réduire les délais de transfert car il permet de virer une somme de la banque de l'importateur à celle du fournisseur étranger dans un délai très réduit avec un niveau élevé de sécurité.

L'IBAN

Dans un contexte international caractérisé par une grande diversité en matière d'identifiants de comptes bancaires, l'IBAN permet une identification homogène des comptes bancaires dans tous les pays. Il peut être reconnu partout dans le monde et identifie, de manière unique, un compte bancaire quel que soit l'endroit où il est tenu. Etant vérifiable partout, l'IBAN permet de fournir une meilleure qualité de service dans l'exécution des ordres transfrontières : saisie contrôlée des coordonnées bancaires, traitement automatisé tout au long du circuit, imputation au compte du bénéficiaire mieux assurée, recherches éventuelles facilitées.

□ □ A QUOI CORRESPOND LE TERME « IBAN »

International Bank Account Number Identifiant international de compte bancaire

Composition :

L'IBAN se compose :

- de l'identifiant national
- précédé d'un code pays
- d'une clé de contrôle à 2 chiffres permettant de vérifier l'exactitude de l'ensemble.

Exemple d'un IBAN français :

FR xx Relevé d'Identité Bancaire (RIB)

Code Clé de Identifiant national

Pays contrôle

Numérique

L'IBAN d'un compte ne peut être créé et donné au titulaire du compte que par l'établissement qui tient le compte.

Tous les systèmes de saisie doivent valider l'I.B.A.N. lors du transfert de celui-ci de son format sur papier au format électronique.

Utilisation :

L'IBAN apporte les avantages suivants:

- Mise à disposition de coordonnées bancaires fiables et vérifiables,
- Possibilité d'une vérification des coordonnées bancaires du bénéficiaire du virement transfrontière dès leur saisie,
- Diminution sensible des erreurs d'imputation,
- Réduction des délais et des coûts de transmission, l'I.B.A.N. étant un facteur-clé pour favoriser l'automatisation des transactions internationales,
- Garantie de l'imputation rapide de l'opération sur le compte du bénéficiaire.

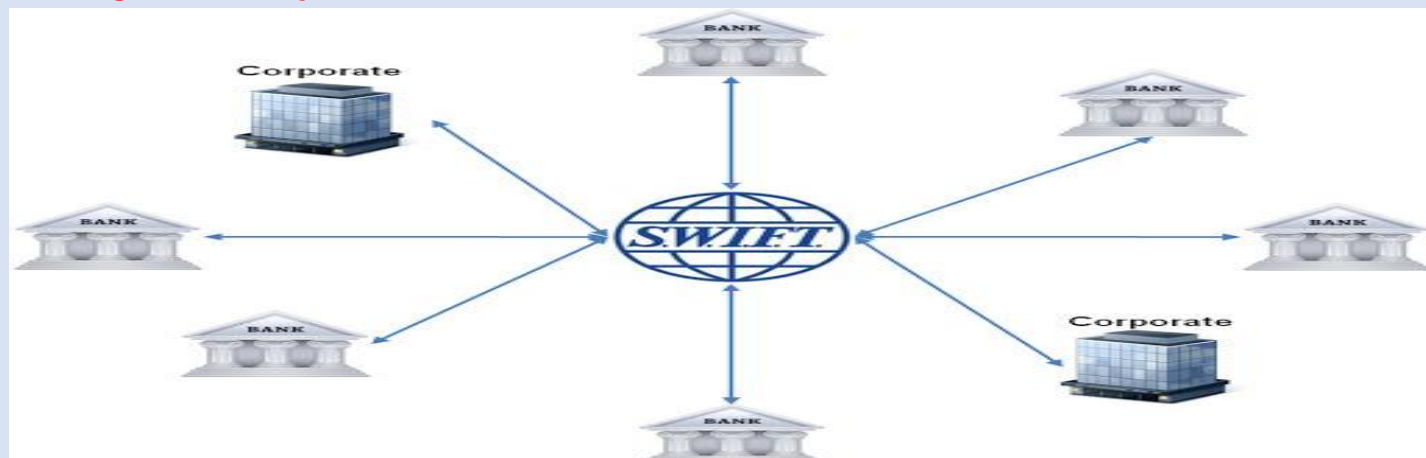
❖ LES QUATRE PARAMÈTRES D'UN PAIEMENT :

- L'ordre, ou l'instrument, de paiement,
- Le terme de paiement (vs liquidité),
- La garantie de paiement (vs risque),
- La devise

L'envoi d'une simple facture peut être donc suffisant pour que le règlement intervienne à l'échéance convenue à condition que le client de l'exportateur présente des garanties d'honorabilité indiscutables.

Les zones obligatoires à renseigner sur la demande de transfert client

- Nom et adresse du BEN + compte bénéficiaire : IBAN (si pas d'IBAN : N° compte le + complet possible + code Swift de la banque du BEN)
- Frais banques et correspondants (si non renseigné = à charge du client local)
- Cours (si non renseigné = cours à la date de réception de l'ordre)
- Motif du transfert
- CHAMP 77c



La BCT a mis en production une solution de gestion du flux national en devises FIN MONITOR la circulaire BCT 38/2020 explique les différents champs et information obligatoire à insérer dans le message de paiement MT 103

Les exigences du message de paiement MT 103

Les spécifications du format SWIFT MT103 telles qu'elles sont disponibles dans le SWIFT Catégorie 1 - Guide de référence des messages. Les spécifications de format SWIFT MT103 que vous trouvez dans le tableau ci-dessous contiennent les champs qui se trouvent de texte d'un message SWIFT.

STATUS	TAG	FIELD NAME	CONTENT/OPTIONS	NO.
M	20	Sanders Reference	16x	1
----->				
O	13C	Time Indication	/8c/4!n1!x4!n	2

M	23B	Bank Opération Code	4!c	3
----->				
O	23E	Instruction Code	4!c[/30x]	4

O	26T	Transaction Type Code	3!c	5

Hedia LAROUSI
ABF COE 13 PROMOTION 2022

STATUS	TAG	FIELD NAME	CONTENT/OPTIONS	NO.
M	32A	Value Date/Currency/Interbank Settled Amount	6!n3!a15d	6
O	33B	Currency/Instructed Amount	3!a15d	7
O	36	Exchange Rate	12d	8
M	50a	Ordering Customer	A, F, or K	9
O	51A	Sending Institution	[/1!a][34x] 4!a2!a2!c[3!c]	10
O	52a	Ordering Institution	A or D	11
O	53a	Sender's Correspondent	A, B, or D	12
O	54a	Receiver's Correspondent	A, B, or D	13
O	55a	Third Reimbursement Institution	A, B, or D	14
O	56a	Intermediary Institution	A, C, or D	15
O	57a	Account With Institution	A, B, C, or D	16
M	59a	Beneficiary Customer	No letter option, A, or F	17
O	70	Remittance Information	4*35x	18
M	71A	Details of Charges	3!a	19
----->				
O	71F	Sender's Charges	3!a15d	20

O	71G	Receiver's Charges	3!a15d	21

STATUS	TAG	FIELD NAME	CONTENT/OPTIONS	NO.
O	72	Sender to Receiver Information	6*35x	22
O	77B	Regulatory Reporting	3*35x	23

M = Mandatory, O = Optional - Network Validated Rules may apply

Les frais applicables

Les tarifs appliqués par les banques pour les virements internationaux dépendent de plusieurs paramètres :

- Transfert ordonné en ligne, En principe moins cher car ne nécessite pas la mobilisation de plusieurs ressources contrairement au traitement manuel
- Commission de change : pourcentage appliqué sur le montant si vous faites un virement en devises plus une partie fixe

Le cout du transfert doit être calculé en amont pour évaluer la rentabilité

- Le client peut bénéficier de tarif préférentiel de la part de sa banque

Les délais de traitement

Les délais de traitement différent d'une banque ont une autre la rapidité et la sécurisation du traitement dépend étroitement des procédures (organisation de la banque et de la performance des systèmes d'informations internes et le réseau de correspondants bancaire (existence de convention de SLA, tarifs préférentiels, traitement personnalisés etc.....

Retard de délai de virement : les causes les plus fréquentes

Un blocage de la banque émettrice en cas de fonds insuffisants ou de dépassement d'une autorisation accordée au client par sa banque

- Dans ce cas, l'émetteur peut négocier avec son conseiller chargé un accord ponctuel ou si possible patienter puis donner un nouvel ordre de virement dès reconduction de l'autorisation ou facilité`
- Des erreurs de saisie chez la banque émettrice dans les données du transfert
- Coordonnes du bénéficiaire, numéro de compte incorrect, une erreur dans l'IBAN
- Ou dans du nom de famille du bénéficiaire, par exemple)
- Plusieurs banques ont investi dans les contrôles a priori pour couvrir ces risques comme le checker de IBAN

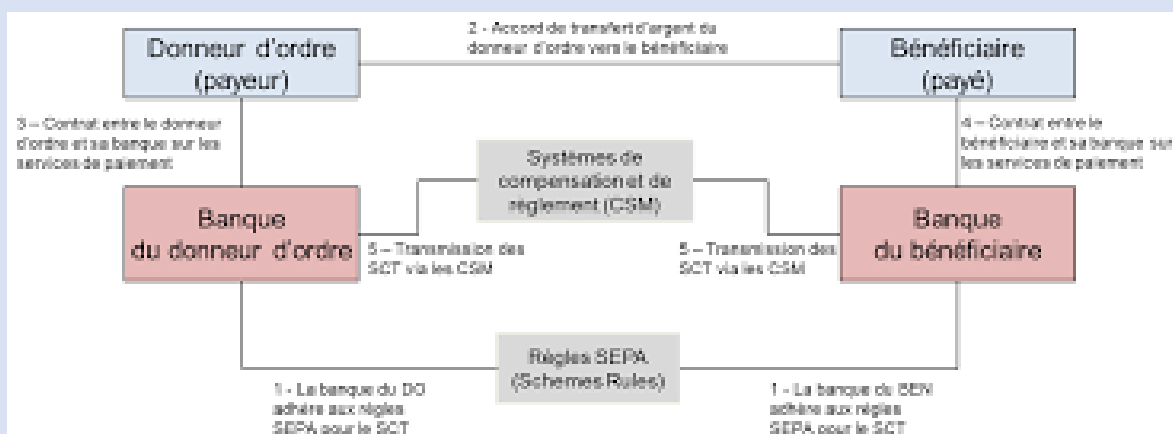
Un motif en lien avec l'aspect compliance

Un motif en lien avec l'aspect réglementation des changes (Tunisie)

LE VIREMENT EUROPEEN (DIT TRANSFERTALIER) ou SEPA SINGLE EURO PAYMENT AREA ESPACE UNIQUE DE PAIEMENT EN EUROS COUVRE ACTUELLEMENT LES 27 ETATS DE UE PLUS SUISSE LEINCHTEIN MONACO NORVEGE ISLANDE VIREMENT SPECIFIQUE A LA ZONE EUROS

- En 2006, Bruxelles impose le virement européen...ET A REMPLCE LE VIREMENT DOMESTIQUE EN 2014 VIREMENT INTERN DANS LA ZONE EUROPEENE
- Objectif : Permettre de bénéficier de tarifs identiques aux paiements nationaux pour les paiements effectués sur la zone euros
- 2/ Concerner les pays de l'Espace Économique Européen
- 3 /le partage des frais avec le bénéficiaire (SHARE)
- DOIT ETRE LIBELLE EN EUROS MEME POUR UN PAYS HORS EUROS

+





→ Avantages Du Virement Swift :

- Moyen de paiement simple, universel, rapide souple
- Avantages liés à l'utilisation du code BIC et de l'IBAN = diminuer les risques d'erreur et de retour de fonds
- Utilisation d'outils à distance à l'émission / réception :
 - limite la transmission frauduleuse d'ordres de virement papier
 - accélère les délais de règlement et d'encaissement
 - améliore l'information (alertes sur virements reçus).

→ Inconvénients :

- Emission à l'initiative de l'importateur
- Pas de couverture du risque politique et bancaire (risque de non-transfert)
- Pas de couverture du risque client
- Recrudescence de la fraude (surtout pour les ordres sous format papier)

TYPES DE VIREMENTS :

- Virement commercial
- Virement Financier

Le Virement Swift peut être envoyé avant l'expédition de la marchandise :

- Le paiement d'avance
- A la commande ou à la signature du contrat,
- , Utilisé généralement pour les pays où la « culture de crédit » est absente ou déficiente, et où il est impossible d'employer d'autres formes de paiement. Si le vendeur est en position de force et que les forces sont déséquilibrés en faveur du vendeur (prix très compétitif marchandise rare

Applicable Sauf restriction réglementaire dans le pays du donneur d'ordre

- **Le Virement Swift peut être envoyé après l'expédition de la marchandise :**
- En Tunisie le paiement en avance est conditionnée par la réglementation des changes en vigueur
- Paiement total en avance plafonné et conditionné
- Sinon Nécessite accord BCT
- Transfert à titre d'acompte autorisé et conditionné selon cas
- Execution après réception effective de la marchandise en Tunisie
- Imputation douanière
- Quittance
- Titre de commerce extérieur ou équivalent conforme
-
- **Une Combinaison de plusieurs termes peut être Fixée en rapport avec la réception:**
- **Avant,**
- **Pendant,**
- **Après.**
- Le paiement à la livraison / réception
- La réception peut se faire sur le site du vendeur;
- Réception provisoire vs définitive;
- Réception progressive, paiements progressifs;
- Sur livraison (départ du site du vendeur),
- Ordre de virement peut être permanent ou ponctuel
- Peut-être conditionné ou non conditionné rajout d'une condition d'exécution au champ 72
- Sur réception (au site de l'acheteur).

II / Les chèques

Définition :

C'est un ordre écrit de payer une somme déterminée au bénéficiaire ou au détenteur du chèque.

Mentions :

Le chèque contient :

- La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du

- Titre ET exprimée dans la langue employée pour la
- Rédaction de Ce titre;
- Le mandat pur ET simple de payer une Somme déterminé;
- Le non de celui qui doit payer tire;
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer;
- L'indication de la date ET du lieu où le chèque EST créé;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

Les différents types du chèque :

Dans le chèque On distingue deux types :

1- Chèque d'entreprise :

Emis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un Blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation SOIT

2 - Chèque de banque :

Emis par une banque sur instruction de l'importateur, est un engagement direct de Paiement de la part de la banque.

PROCESSUS

Le chèque peut être émis :

1. Par l'importateur lui-même. Après envoi du chèque au fournisseur étranger ou à la banque de celui-ci le chèque sera débité du compte en francs ou en devises lors de la présentation à l'encaissement chez le banquier titulaire du compte.
 - 2 Par la banque de l'importateur : on parlera de chèque de banque. Sur ordre de l'importateur la banque débitera le compte de celui-ci à la date d'émission du
 - 3 Devises tiré sur son correspondant ou sa succursale à chèque et émettra un chèque, soit en devise tiré sur elle-même, soit en l'étranger.
- Dans la plupart des pays il n'existe pas de véritable
 - Législation en vigueur, car les règles en matière de
 - Recouvrement à l'international sont disparates, par
 - Conséquent il est quasiment impossible de savoir avec
 - Certitude à quel moment précis un chèque sera
 - Considéré comme réellement payé (si celui-ci est
-
- Présenté en « sauf bonne fin. »)
-
- Le crédit Sauf Bonne Fin : le compte du tireur est crédité lors de la
 - Remise du chèque à sa banque.
 - En cas d'impayé, sa banque contre-passera le montant du
 - Crédit, avec le risque de change si le chèque est libellé en
 - Devises et crédité sur un compte EUR.
 -
 - Le Crédit Après Encaissement : La banque du tireur adresse

- Directement le chèque physique à la banque du tiré, qui après
- Les vérifications d'usage créditent la banque du tireur ; ce crédit
- Est alors ferme et définitif.
- Les inconvénients de ce type d'encaissement sont bien
- Evidemment le coût de traitement, mais aussi les délais de
- Paiement, il n'est pas rare que le crédit prenne 2 à 3 semaines

Avantages et inconvénients du chèque

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les Transactions internationales

Son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont :

1- Avantage :

- Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours Contre le tiré l'importation
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement

2- Inconvénients :

L'inconvénient de cet instrument de paiement réside :

- Dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque IL doit le Remettre à l'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux Guichets de la banque tirée pour Paiement, les délais peuvent être longs de plus La date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connu à

L'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion du trésorier mais Aussi si le chèque est libellé EN DEVISE

III / Les effets de commerce

Les effets de commerce sont des documents émis par un créancier donnant ordre à un débiteur, par écrit et via une tierce personne, de payer une **dette** à un bénéficiaire à **échéance**. On **compte** parmi les effets de commerce la **lettre de change** ou un **billet à ordre**, entre autres.

L'**effet à recevoir** constitue des fonds **qu'**un créancier peut réclamer à son débiteur en raison d'une créance exigible à son égard. Il s'agit d'une promesse écrite formulée par un débiteur **qui** s'engage à **payer**, à demande du créancier ou à une date déterminée, une créance dont le montant **est** fixé au préalable.

On parle d'**escompte** bancaire lorsqu'une entreprise cède un effet de **commerce** (une traite par exemple) à la banque et **qu'**en contrepartie, la banque fait une avance à l'entreprise. Le but de l'**escompte est** de limiter les décalages de trésorerie pour l'entreprise en mobilisant les créances client.

La lettre de change ou traite

C'est un écrit par lequel le tireur (fournisseur étranger) donne l'ordre au tiré (importateur) de payer une somme déterminée, à lui-même ou à un tiers, à vue ou à une date précise. C'est un mode de règlement qui permet de matérialiser les délais de paiement accordés à l'importateur et qui constate avec l'acceptation l'engagement du tiré de payer à l'échéance.

- Elles sont émises par les fournisseurs et doivent reprendre
- Des mentions spécifiques : bénéficiaire du paiement,
- Devise, montant, nom et adresse du tiré (acheteur) nom et
- Adresse de la banque du tiré, compte à débiter, date et signature.
- Pour se prémunir d'un impayé, une lettre de change doit
- Être acceptée par le tiré, mais surtout peut être avalisée
- Par la Banque du tiré.
- De payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.
- La traite doit contenir un certain nombre de mentions :
- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et
- Exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- L'indication de l'échéance
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée
- La signature de celui qui émet la traite (tireur)
- La lettre de change matérialise une créance et permet d'accorder un délai de paiement. De ce fait, elle *est assez fréquemment utilisée dans les échanges internationaux.*
- Attention toutefois à la législation locale : coût du droit de timbre, langue de rédaction...

- La lettre de change est soumise à l'acceptation du tiré. Comme dans le cas du chèque, la provision peut être insuffisante ou inexistante à échéance. Le moyen de pallier à ce risque d'impayé est de demander une **traite avalisée** (engagement solidaire d'une banque de payer la traite)
-
- **Les Différents types de la lettre de change :**
- Dans la lettre de change, on distingue deux types :

- **1- Traite protestable :**
- En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi.
- **2- Traite « sans frais » :**
- En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties
- Concernées s'entendent sur un accord amiable

- **Fonction de la lettre de change :**
- La lettre de change présente des fonctions qui sont :
- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert
- Matériel de fonds.
- Elle est un instrument de crédit c'est à dire : le commerçant qui a vendu à crédit
- Marchandises. Titre sur son débiteur
- Une lettre de change l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les
- Marchandises et se procurer les fonds nécessaires du paiement de sa lettre.
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant

- L'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.
- La lettre de change est un instrument de paiement.
- Lorsqu'elle cesse de circuler. Elle est présentée au paiement par le dernier
- Porteur le jour de l'échéance.

- **Emission de la lettre de change :**
- La lettre de change contient des émissions :
- **1- Condition de fonds :**
- Le code de commerce stipule que la lettre de change est toujours un acte de commerce,
- Qu'elles soient les personnes qui entrent en jeu, commerçant ou non
- Ceci a une conséquence très importante : il faut que toute personne qui oppose sa
- Signature sur une lettre de change ait la capacité de faire le commerce.
- Ainsi, si un mineur non commerçant oppose sa signature sur une lettre de change,
- elle
- Est nulle à son, c'est à dire malgré l'incapacité d'une signature, les autres signatures
- **Avantages et Inconvénients :**
- La lettre de change se caractérise à des avantages et inconvénients qui sont les
- Suivants :

- **1- Avantage :**
- La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à
- Condition qu'elle soit acceptée.
- Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie
- Sécurité de paiement dans le cas de d'une traite avalisée.
- **2- Inconvénients :**

- Risque politique
- Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation ; certains importateurs
- Ne retournent les traites acceptes qu'après arrivée des marchandises alors que,
- Par exemple, les conditions de vente prévoient une vente FOB ou CIF.
- Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas
- Mobiliser la traite
- Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval
- Bancaire au banquier de l'importateur

Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel un client, le “ souscripteur ” (aussi appelé le tireur), s’engage à payer une somme à une échéance déterminée à son fournisseur, le bénéficiaire. A la différence de la lettre de change, ce n’est pas le créancier qui prend l’initiative d’émettre l’effet de commerce mais le débiteur (ou le tiré). Les billets à ordre sont beaucoup moins utilisés que les traites.

Hedia LAROUSI

ABF COE 13 PROMOTION 2022

Le billet à ordre présente à la fois les caractéristiques d'une lettre de change (l'engagement ferme de régler une somme à une échéance donnée) et d'un chèque (c'est le débiteur qui émet le billet et le remet au créancier). Cependant, contrairement au chèque, le billet à ordre permet l'approvisionnement du compte du débiteur jusqu'à la date d'échéance alors que le chèque impose la provision à la date d'émission.

Exemple de billet à ordre

Contre le présent BILLET À ORDRE stipulée SANS FRAIS		<i>Société (Bénéficiaire)</i>		
Nous paierons la somme indiquée ci-dessous à		<i>20 Rue d'Exemple</i>		
<i>A Paris Le 28/03/2014</i>		<i>94400 Vitry-sur-Seine</i>		
Montant pour contrôle 25 000 €	Date de création 28/03/2014	Échéance 30/05/2014	BOR seulement	Code Monnaie €
			REF Tiré	Montant 25 000 €
RIB du souscripteur				Domiciliation
30076	02020	187638200200	59	Crédit du Nord
Code Banque	Code Guichet	N° de compte	Clé RIB	50 Rue d'Anjou, 75008 Paris
Bon pour Aval	Nom et adresse du souscripteur	Société (souscripteur)	Signature du souscripteur	
Signature (avaliste)		12 Rue de l'étoile 75001 Paris	Signature (souscripteur)	

Les mentions obligatoires

Comme la lettre de change, le billet à ordre doit contenir des mentions suivantes :

La dénomination de Billet à ordre insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.

La promesse pure et simple (donc sans conditions) de **payer une somme déterminée**. Il est d'usage de les indiquer en chiffres et en lettres. Si les deux sommes sont différentes, la somme en toutes lettres est prise en compte. Si la somme est indiquée plusieurs fois en chiffres ou en lettres, la somme la plus faible est prise en compte.

L'échéance du billet à ordre, c'est à dire à quelle date il doit être payé;

Le **lieu** où le paiement doit s'effectuer, c'est généralement le domicile du souscripteur;

La **date** et le **lieu** où la lettre a été **créée** ;

Le **nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait**;

La **signature**, à la main ou par tout procédé non manuscrit, de celui qui émet le titre (le souscripteur).

L'omission des mentions **date d'échéance, lieu de paiement et lieu de création** ne remet pas en cause la validité du billet à ordre.

Le RIB du souscripteur n'est pas une mention obligatoire. Il apparaît systématiquement dans les effets de commerce aujourd'hui parce que les entreprises les encaissent par l'intermédiaire de leurs banques. La loi n'exige pas de procéder de cette façon. Une entreprise pourrait très bien décider de se présenter chez le souscripteur pour paiement à date d'échéance. Mais attention, la loi n'autorise pas l'utilisation des espèces dans certaines conditions. Il faudra donc s'assurer du respect de toutes les exigences légales si on décide de ne pas passer par une banque pour encaisser l'effet.

Échéance du billet à ordre

Comme la lettre de change, le billet à ordre peut être payable selon une des modalités d'échéance suivante :

À jour fixe (on dit aussi à une certaine date) : la date exacte du paiement est indiquée (Exemple : le 30 avril 2014)

À un certain délai de date : il est payable à un délai fixé à compter de sa création. A 45 jours de date signifie à 45 jours de l'émission de l'effet. Si le tireur a émis le billet à ordre le 30 mars, il sera à échéance le 15 mai. Remarque : Il s'agit de jours calendaires)

À *vue* : le billet à ordre peut être présenté au paiement n'importe quand après sa création

À *un certain délai de vue* : Bien qu'on parle parfois de délai de vue pour un billet à ordre, cette notion ne s'y applique pas vraiment, puisque le billet à ordre est créé par le débiteur qui s'engage à payer. Si un délai de carence s'applique entre la date de création et la date d'échéance, il est plus approprié de parler d'échéance à un certain délai de date.

L'aval

Le bénéficiaire peut demander la garantie d'un tiers vers qui il pourra se retourner en cas de défaillance du souscripteur à l'échéance. L'aval est l'engagement pris par un tiers de payer le billet à ordre à l'échéance si le débiteur n'effectue pas le paiement. Le donneur d'aval (ou avaliste ou avaliseur) signe la traite avec la mention « bon pour aval ». Cette garantie peut être donnée pour tout ou partie du montant du billet à ordre.

La Provision

La provision est la créance du bénéficiaire sur le souscripteur. Rien à voir avec la notion de provision liée au chèque. On dit qu'il y a provision si, à l'échéance du billet à ordre, le souscripteur est redevable au bénéficiaire d'une somme au moins égale au montant du billet à ordre. La provision **doit exister au moment de l'échéance, mais pas obligatoirement au moment de l'émission.**

L'endossement

Endosser un billet à ordre, c'est apposer une signature au verso pour la transmettre à un autre bénéficiaire en ajoutant la mention « Payez à l'ordre de ... » ; mais une simple signature sans cette mention suffit. Le porteur actuel du billet à ordre est l'endosseur. Il la signe et la remet à un nouveau porteur, l'endossataire. Par sa signature, l'endosseur est engagé par le billet à ordre et est garant de celle-ci à l'égard du porteur.

Remarque : Le nouveau porteur ne signe pas le billet à ordre, mais s'il veut aussi la transmettre, il devra la signer en tant qu'endosseur avant de la remettre au nouveau porteur.

Pour plus de détail, voir l'article [l'endossement des effets de commerce](#).

Le paiement du billet à ordre

À l'échéance, le porteur est tenu de présenter l'effet au paiement. Dans le cas contraire, il peut perdre ses droits, notamment les recours en cas de non-paiement.

Un billet à ordre **payable à vue** doit être présenté au paiement dans le délai d'**un an** à compter de sa date de création. Un billet à ordre **payable à jour fixe ou à un certain délai de date ou de vue** doit être présentée le **jour même ou dans les 10 jours ouvrables** suivant l'échéance. Si l'échéance tombe un jour non ouvrable, alors son paiement ne pourra être exigé que le jour ouvré suivant.

La remise du billet à ordre au souscripteur après paiement constitue la preuve de paiement pour ce dernier qui est libéré de toute responsabilité. En cas de paiement

partiel, le porteur ne remettra pas le billet à ordre au souscripteur, mais attendra le paiement total de la somme due.

En cas d'impayé, tous les signataires du billet à ordre sont responsables de son paiement. Le paiement intégral du montant dû peut être réclamé à n'importe quel signataire. C'est le principe de solidarité des signataires.

La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :

A : Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne le Souscripteur d'où :

Le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà

L'engagement du souscripteur.

Il n'est pas question de parler de provision.

B -Le billet à ordre n'est pas dans sa forme un acte de commerce, le billet à ordre n'est Commercial que si l'est commercial sinon, il a le caractère civil.

Seul le billet à ordre commercial est soumis aux règles du droit commercial.

Capacité de faire des actes de commerce

Solidarité des signataires

Compétence des tribunaux de commerce

Modèle lettre de change et billet à ordre

L'affacturage:

A- Définition:

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, Appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, Sur ses clients, appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant Rémunération.

Trois acteurs animent l'opération de l'affacturage :

2

Le factor ou la société d'affacturage achète les créances transférées par voie de Substitution conventionnelle ou par Cession Dailly ou Bordereau Dailly et offre à ses Clients un éventail large de services selon leur demande : financement, prévention du Risque d'impayé, gestion du compte-client. Dans le cas de la subrogation, l'adhérent Subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit Une rémunération sous forme de commission sur le CA.

Le client de la société d'affacturage, est une entreprise ou un commerçant qui s'engage À transférer les créances qu'elle détienne sur sa clientèle au Factor. Il est agréé par le Factor après examen de diverses informations relatives à son activité.

L'acheteur (le client du client) en conséquence n'a affaire qu'avec la société

D'affacturage pour le paiement des prestations du vendeur.

La technique de l'affacturage offre trois services qui sont:

Le financement, le client peut saisir selon ses besoins, et dans des délais brefs (moins

De 2 jours), tout ou partie du montant total des factures transférées, et ce, sans attendre l'arrivée à échéance des créances, Le factor accompagne ainsi et favorise-le

Développement de ses clients en accroissant leurs sources de financement.

La prévention du risque d'impayé, la société d'affacturage propose à ses clients de les Assurer contre tout risque de défaillance de leurs clients, en remboursant en cas D'insolvabilité partiellement ou totalement le montant de leurs créances.

La gestion du compte-client, les entreprises ayant recours à un factor se trouvent Déchargées de certaines tâches administratives : tenue des comptes, identification et Affectation des paiements, recouvrement amiable, précontentieux et contentieux des Factures.

B- Les différents types de l'affacturage:

D'AFFACTURAGE traditional our old line factoring:

Il comporte 3 modalités :

L'affacturage apporte à l'adhérent UN service de Gestion commerciale de SES Créances car le factor les gère pour lui (enregistrement des factures, relance Débiteurs en cas de retard de paiement, assure les encaissements, service Contentieux en cas de non-paiement.

2

L'affacturage EST une technique de financement à CT car le factor achète les Créances avant l'échéance prévue.

Le Factor assure la bonne fin de l'opération Ce qui signifie que le risque pèse sur Le factor en cas de non-paiement du débiteur, et pas sur l'adhérent.

L'affacturage contemporain ou new line factoring:

Ceci est un démembrement de l'affacturage traditionnel. C'est ainsi qu'on distingue 3 Versions d'affacturage:

Le maturité factoring: le factor assure la gestion des créances transmises mais ne La paie qu'à leur échéance (1+3)

Partie 2 : Les techniques de paiement documentaires et les Garanties internationales

- I. La remise documentaire
 - II. Les crédits documentaires
 - III. Les Lettre de crédits standby et garanties internationales
3. Règles de fonctionnement
 4. Les avantages et inconvénients côté importateur et exportateur

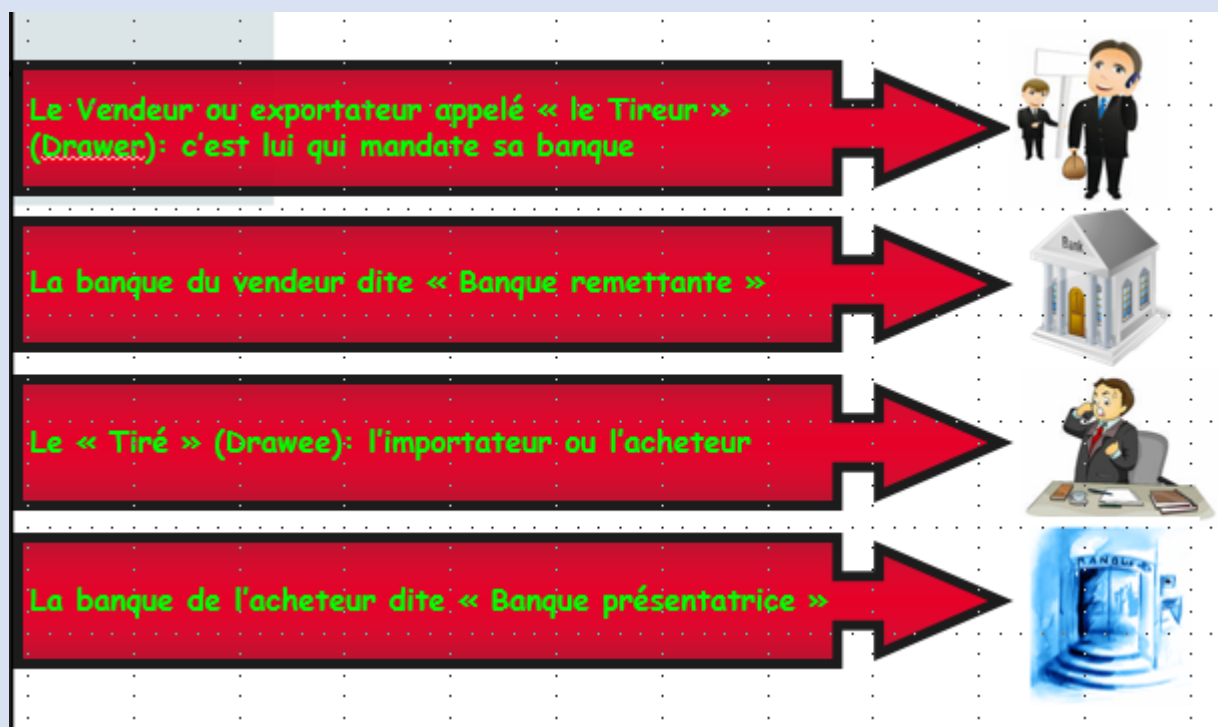
I / LES REMISES DOCUMENTAIRES

Selon les Règles Uniformes Relatives aux Encaissements de la CCI, 522 « Encaissement » signifie le traitement par les banques, selon les instructions reçues, des documents financiers et commerciaux, aux fins :

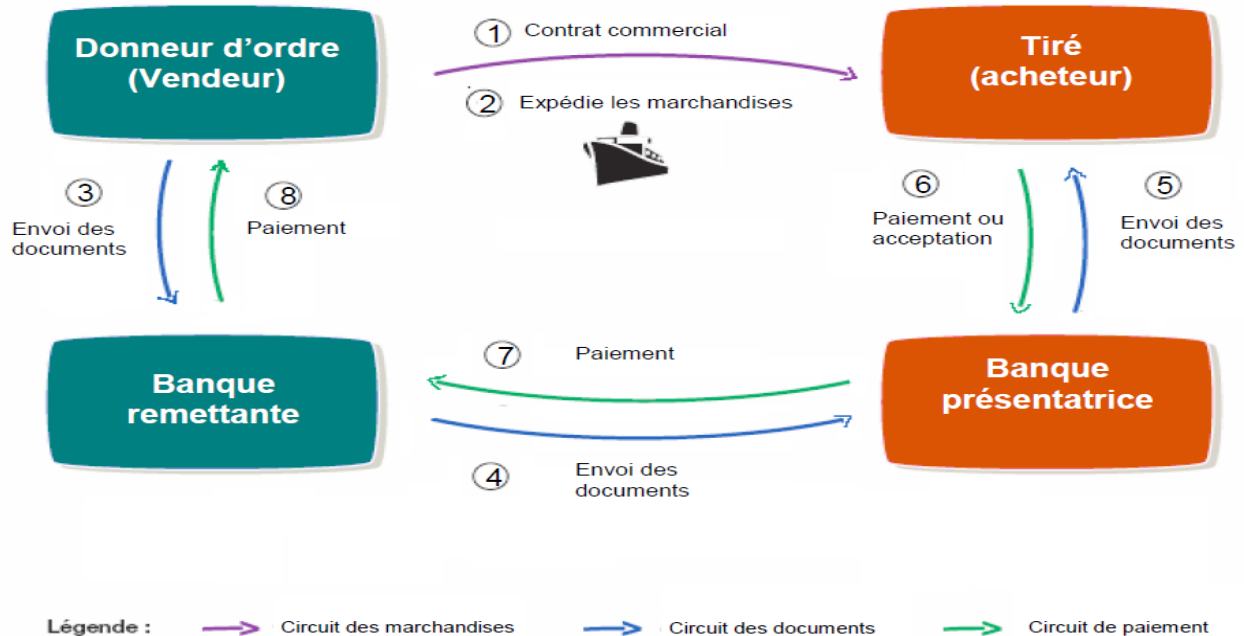
- 1. d'en obtenir l'acceptation, et/ou, selon le cas, le paiement, où
- 2. de remettre des documents commerciaux contre acceptation, et/ou, selon le cas, contre paiement, où
- 3. de remettre des documents à d'autres conditions.
- Le terme « documents financiers » concerne les lettres de change émises pour obtenir le paiement, et le terme « documents commerciaux » vise les documents d'accompagnement : factures, titres de transport, d'assurance, etc.

Cette technique consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur IL s'agit donc d'une procédure de recouvrement dans laquelle une banque reçoit un mandat du vendeur d'encaisser le montant de la créance contre remise de documents.

INTERVENANTS :



Fonctionnement :



1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de Manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise Documentaire.

2. Expédition des marchandises

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises

3. Remise des documents

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents Nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

4. Envoi des documents à la banque présentatrice

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de

L'acheteur, chargé de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre D'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré).

5. Remise des documents à l'acheteur

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet Les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation Du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

6. Paiement ou acceptation

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur Dans le cas de documents remis contre paiement.
Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon Les instructions de l'ordre d'encaissement, resteront auprès de la banque présentatrice Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une Banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

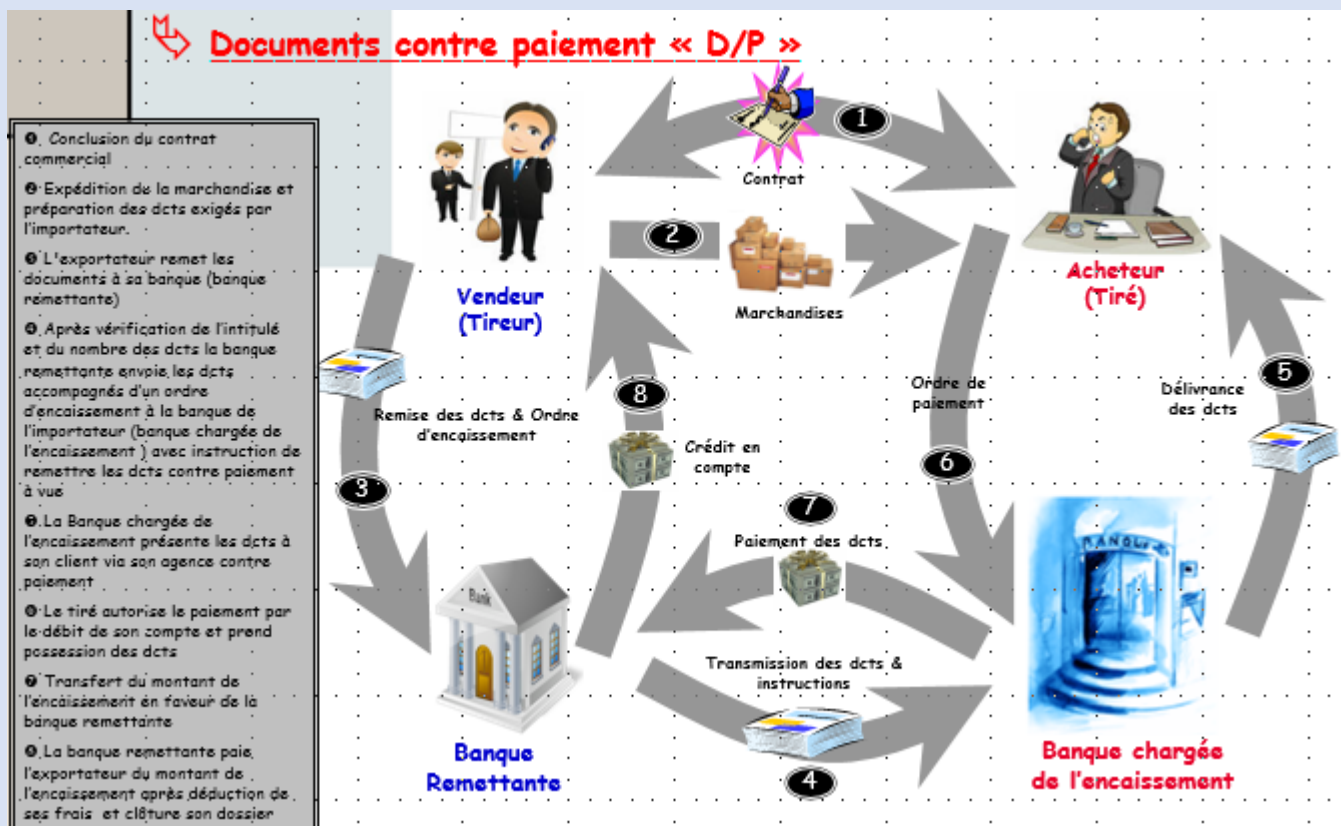
8. Crédit au vendeur

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation Dès réception des fonds.

Caractéristiques

Il existe deux types de remises documentaires :

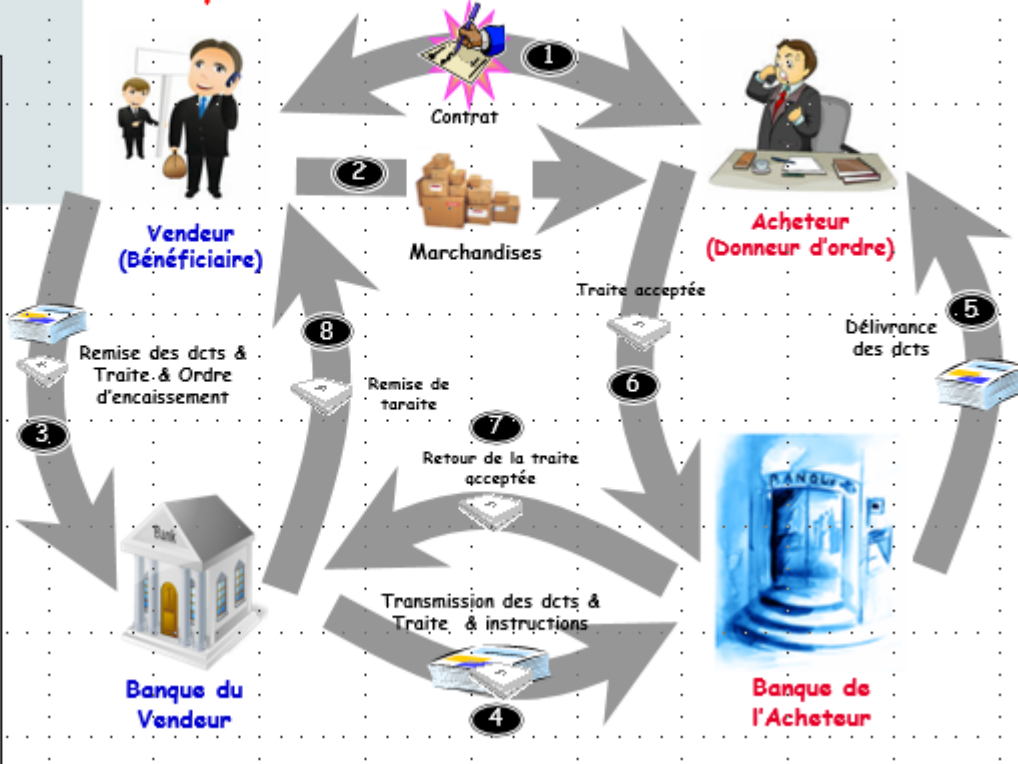
- **Les documents contre paiement (D/P) :** Ils sont remis à l'importateur par sa Banque contre paiement immédiat.



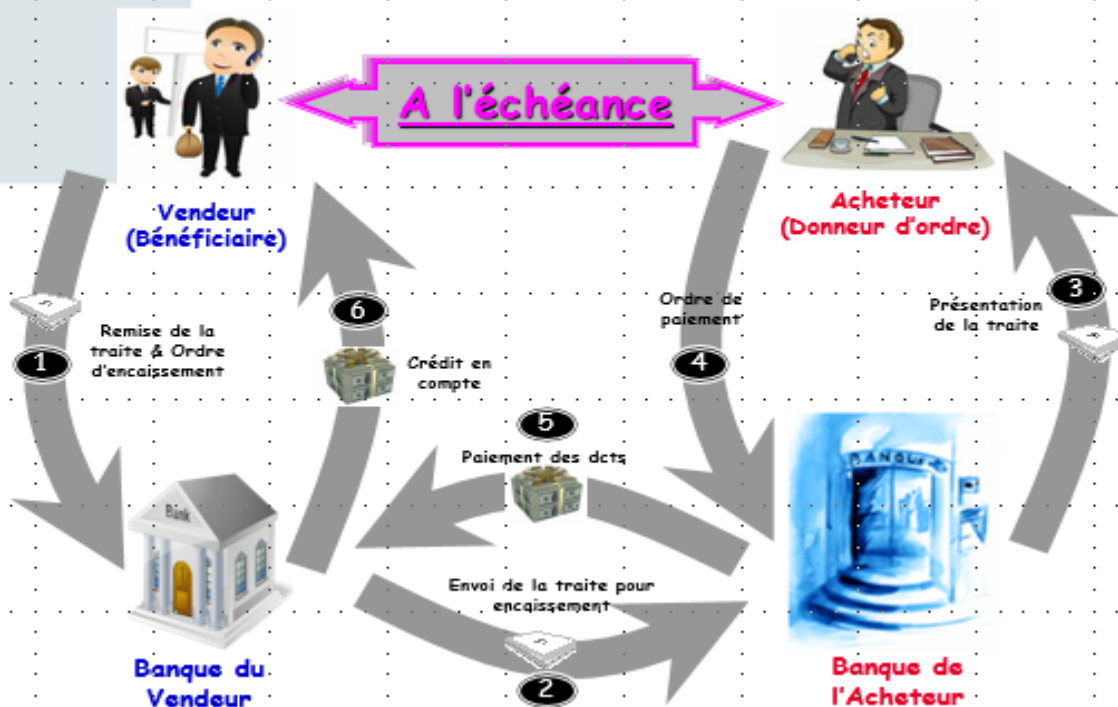
- **Les documents contre acceptation (D/A) :** Ils sont remis à l'importateur contre Son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de Paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à L'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement.

Documents contre paiement « D/A »

- 1 Conclusion du contrat commercial
- 2 Expédition de la marchandise et préparation des dcts exigés par l'importateur
- 3 L'exportateur remet les documents à sa banque (banque remettante) avec instruction de remettre les dcts contre acceptation de l'effet
- 4 Après vérification de l'intitulé et du nombre des dcts la banque remettante envoie les dcts accompagnés d'un ordre d'encaissement à la banque de l'importateur (banque chargée de l'encaissement) avec instruction de remettre les dcts contre acceptation
- 5 La Banque chargée de l'encaissement présente les dcts à son client via son agence contre acceptation
- 6 Le tiré accepte l'effet en apposant sa signature qui engage sa société et prend possession des dcts
- 7 Avis d'acceptation envoyer à la banque remettante
- 8 La banque remettante avise son client de l'acceptation



Documents contre paiement « D/A » suite



Pour plus de sécurité, le vendeur peut demander que la banque Présentatrice de faire avalisé l'effet de commerce.

Rôle des banques intervenantes :

Les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients :

Elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

- Elles peuvent être amenées à “soigner” la marchandise (entreposage, assurance, etc...) à la demande et pour compte de l'une des parties.
- La banque présentatrice doit respecter à la lettre les instructions contenues dans le bordereau de la remise documentaire transmis par la banque remettante. Ainsi, si par exemple, elle remet les documents au tiré sans exiger le paiement de celui-ci dans le cas d'un encaissement documentaire
- D/P, elle est redevable du règlement sur ses propres deniers.
- De même, la banque qui a donné son aval est dans l'obligation d'honorer le paiement à l'échéance.

- La remise documentaire à un effet quand il s'agit de transport maritime elle n'est pas nécessaire pour les autres moyens de transport. Les documents
- De transport en cas de transport par route ne sont pas négociables et transférables.
- Dans ce cas, le vendeur peut consigner les marchandises ou les expédier à l'adresse de la banque. Il faut cependant souligner que l'article 10 des RUU stipule qu'une
- Banque n'est nullement obligée d'accepter les marchandises sans avoir donné son accord au préalable.
- Contrairement aux crédits documentaires, les banques ne sont pas responsables du résultat de l'opération dans le cas d'un encaissement documentaire, mais bien de leurs fautes personnelles.

➤ **La clientèle concernée**

- Les importateurs et exportateurs effectuant des opérations récurrentes avec des partenaires de longue date et de confiance et qui souhaitent maintenir une certaine Sécurité sur le paiement ou l'expédition des marchandises.

LIMITES ET AVANTAGES

- Le choix de ce mode de paiement implique :
- Pour l'exportateur, l'envoi de la marchandise sans avoir la
- Certitude de la levée des documents par l'acheteur, et par
- Conséquent sans être sûr du paiement ou de l'acceptation
- De la traite. Dans le cas où l'acheteur refuse de retirer les
- Documents, l'exportateur se trouve dans l'obligation soit
- De rapatrier la marchandise, soit de rechercher un autre
- Acquéreur, ce qui se traduit par des conséquences financières
- Importantes, aggravées par la détérioration éventuelle de la
- Marchandise surtout si elle est périssable.
- Par ailleurs, l'exportateur devra contrôler la possession de la
- Marchandise à travers les documents représentatifs, selon ses
- Instructions originelles. Sinon, il se verrait dessaisir de la marchandise
- L'exportateur ne couvre qu'imparfaitement les risques, notamment financiers,
- Qu'il encourt.
- Même dans le cas où il bénéficie de l'aval bancaire, celui-ci ne peut
- Prendre effet qu'après la levée des documents par l'importateur et
- Donc l'arrivée de la marchandise à destination. En conséquence,
- Ces techniques de paiement n'offrent pas à l'exportateur une
- Couverture convenable des risques qu'il court pendant la phase
- De préparation de la marchandise et de son expédition.
- L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la
- marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un
- bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change

• SYNTHÈSE DES AVANTAGES ET LIMITES

Avantage:

- Simplicité
- Souplesse
- Rapidité
- Régi par les RUE 522 de la CCI
- Moins cher que le crédit documentaire
- Atout dans une négociation commerciale : la marchandise est expédiée avant le règlement
- La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

Limite :

- Sécurité relative, en particulier dans le cas d'une remise documentaire
- Contre acceptation par l'acheteur.
- Technique basée sur le transfert du droit de propriété : elle n'est
- Réellement adaptée que dans le cas d'un transport par voie maritime, le
- Titre de transport valant également titre de propriété.
- En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un
- Nouvel acquéreur ou faire rapatrier sa marchandise à ses frais.

Déblocement de la remise documentaire

- Remise acceptée
- Documents remis à l'importateur (acheteur ou tiré) contre paiement si les
- Instructions précisait D/P (pas de possibilité de paiement partiel)
- Documents remis à l'importateur contre acceptation d'une traite si les
- Instructions précisait D/A
- Traite ensuite adressée par la banque présentatrice à la banque remettante
- Qui la remettra à l'exportateur (bénéficiaire ou tireur). Dans beaucoup de
- Dossiers, la banque remettante conserve l'effet et prévient la banque
- Présentatrice qu'il a été accepté.
- Dans le cas où l'exportateur la demande en retour, il pourra :
- Soit la garder jusqu'à l'échéance,
- Soit l'escompter auprès de la banque remettante ou de toute autre
- Banque.
- Frais à la charge de l'acheteur (le tiré).

• Remise refusée

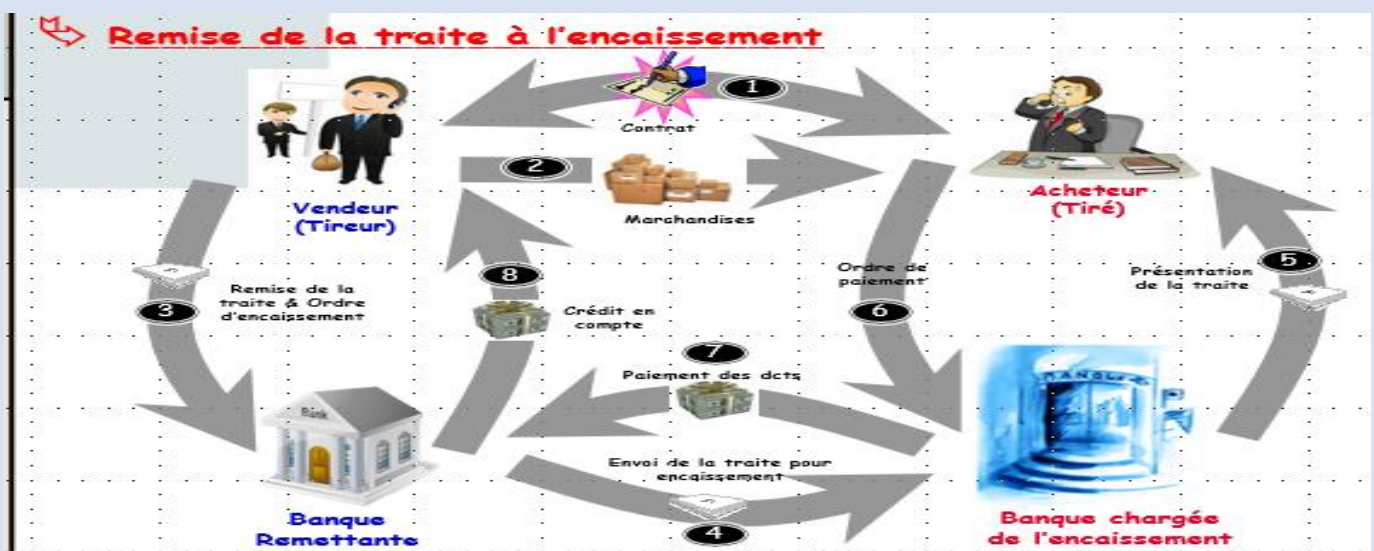
- Documents retournés par la banque présentatrice à la
- Banque remettante qui les rend au bénéficiaire.
- Tiré ne se présente pas
- Après plusieurs rappels de la banque présentatrice restés
- Sans réponse, au bout de 2 mois, la banque présentatrice
- Retourne les documents à la banque remettante qui les rend
- Au bénéficiaire.

• Les critères de sélection de l'encaissement documentaire

- Puisque la responsabilité de la banque se limite à la transmission et à la remise des documents (contre paiement, acceptation ou obtention d'une lettre d'engagement à payer de l'importateur), le choix de l'encaissement documentaire et particulièrement celui à terme, est recommandé à l'exportateur dans les conditions suivantes :
- Existence d'une relation de confiance entre l'exportateur et l'importateur;
- La volonté de payer et la solvabilité de l'importateur ne font aucun doute;
- Stabilité politique, économique et juridique du pays importateur;
- Le trafic international des paiements dans le pays importateur n'est pas entravé ou menacé en matière de contrôle des changes ou par des restrictions similaires.

LES ENCAISSEMENTS SIMPLES

- Une traite simple, payée ou acceptée à première présentation, peut aussi être utilisée et permettre ainsi au vendeur de mobiliser sa créance. Ce mode de paiement suppose également une confiance entière de la part du vendeur envers son client.
- Dans la remise simple reste plus sécurisante pour le vendeur qu'un virement puisqu'il peut faire recours au droit cambiaire par le biais de la traite
- La traite libre ou remise simple ou encore encaissement simple se distingue de la traite documentaire par le fait qu'elle est adressée à l'importateur sans aucun document d'accompagnement
- L'acheteur doit la payer ou l'accepter dès la première présentation.
- Avantages de la traite libre par rapport au virement bancaire :
- Ce moyen donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sa créance auprès de son banquier.
- Il permet de procéder aux recours nécessaires en cas de non-paiement





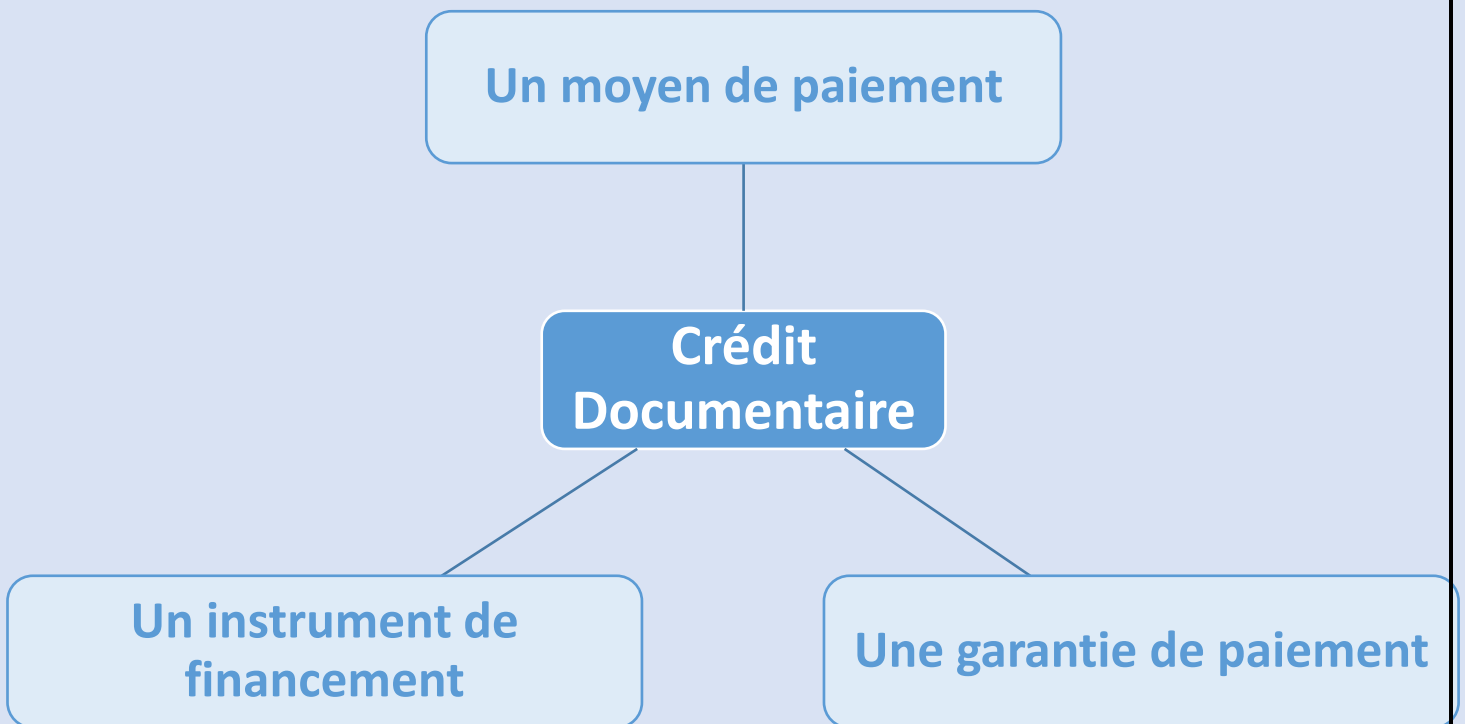
LES CREDITS DOCUMENTAIRES

II / Crédit Documentaire

Définition du Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque s'engage pour le compte de son client importateur, à régler un exportateur, dans un délai déterminé, d'un certain montant, contre remise, par l'exportateur, de documents reconnus strictement conformes (à ceux demandés dans l'ouverture du Credoc), justifiant de la valeur de l'expédition des marchandises ou de la prestation de services Régi par des règles internationales publiées par la Chambre de Commerce Internationale (les RUU 600 – révision 2007), le crédit documentaire est l'instrument le plus performant pour sécuriser des échanges internationaux. Il est irrévocable (engagement de la banque de

L'importateur) et peut être également confirmé (ajout de l'engagement de la banque nificatrice ou banque de l'exportateur). Il se décline à l'import et à l'export.



Les intervenants

ACHETEUR → DONNEUR D'ORDRE

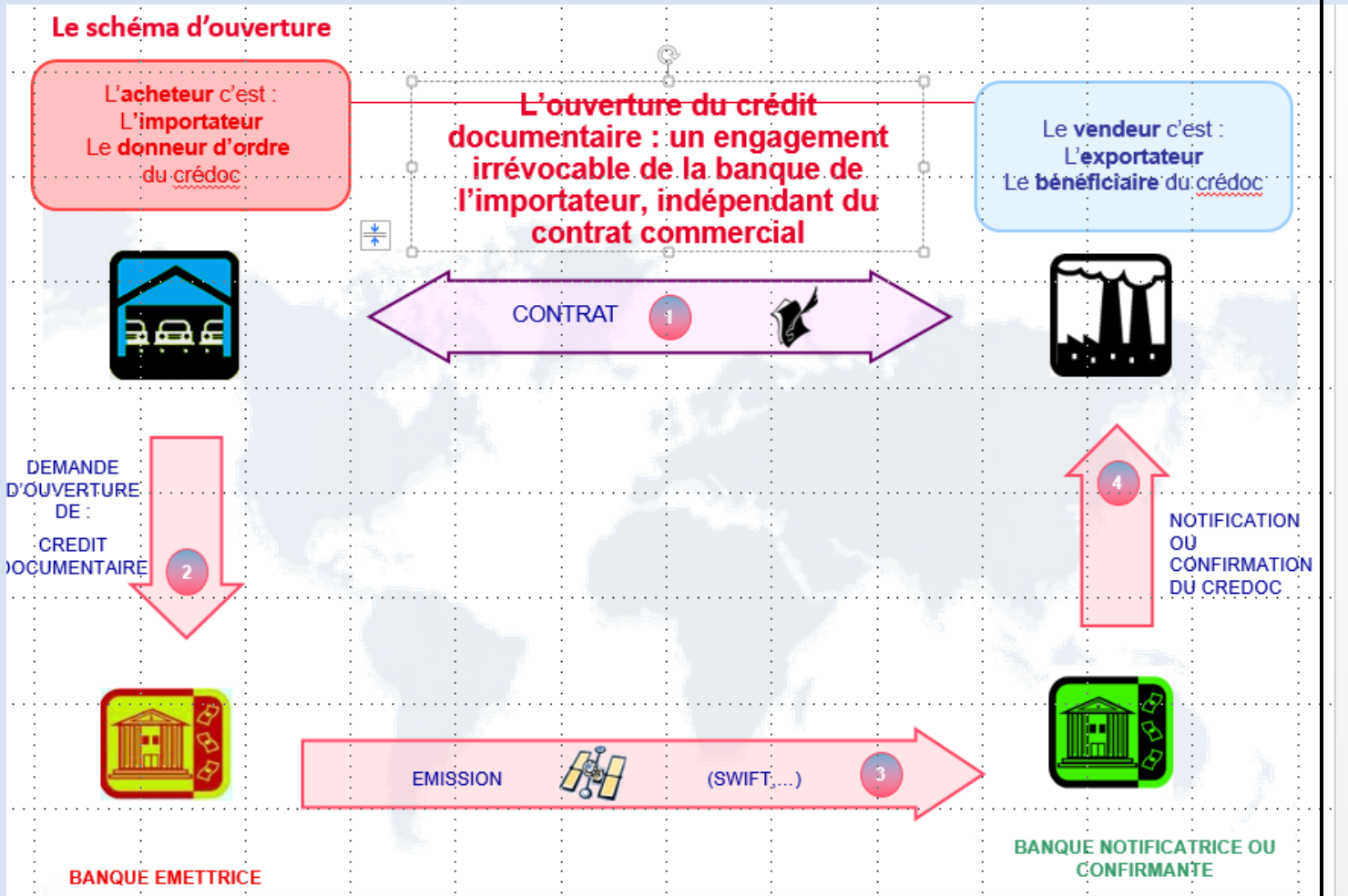
VENDEUR → BENEFICIAIRE

BANQUE EMETTRICE → BANQUE DE ACHETEUR

BANQUE CONFIRMATRICE ET OU NOTIFICATRICE →
BANQUE DU VENDEUR où

BANQUE INTERMEDIARE CORRESPONDANT DE LA BANQUE EMETTRICE DANS
LE PAYS DE L'ACHETEUR

Pour certains cas banque chargée du remboursement



Les différents types du Crédit Documentaire et les modes de réalisations

✓ Irrévocable

Le Credoc comporte l'engagement irrévocable de paiement de la banque émettrice, sur reconnaissance de documents conformes. Le paiement s'effectue aux caisses de la banque émettrice

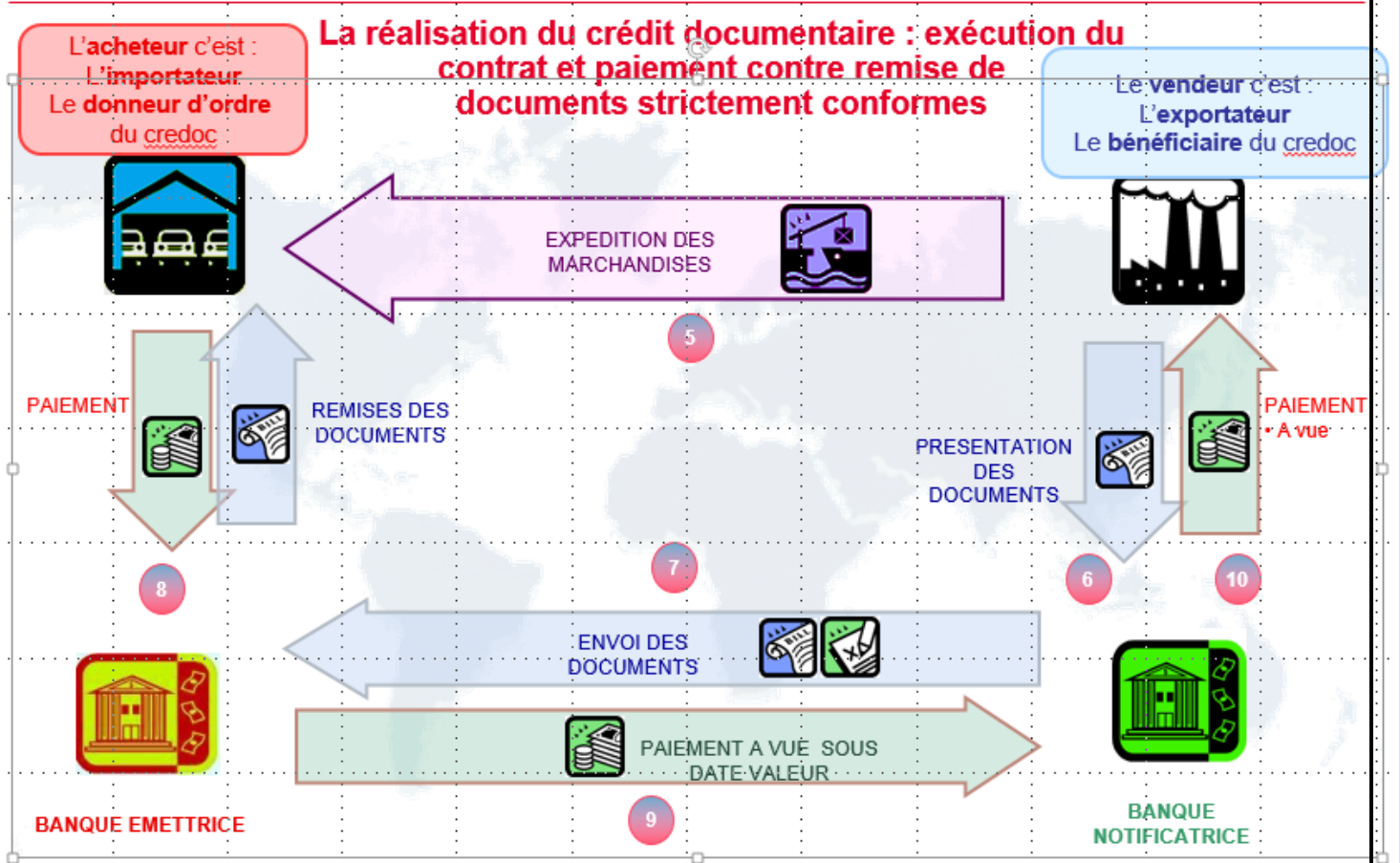
✓ Irrévocable et confirmé

La banque de l'exportateur (confirmatrice) ajoute son engagement de payer ou négocier. Le paiement s'effectue aux caisses de la banque confirmant.

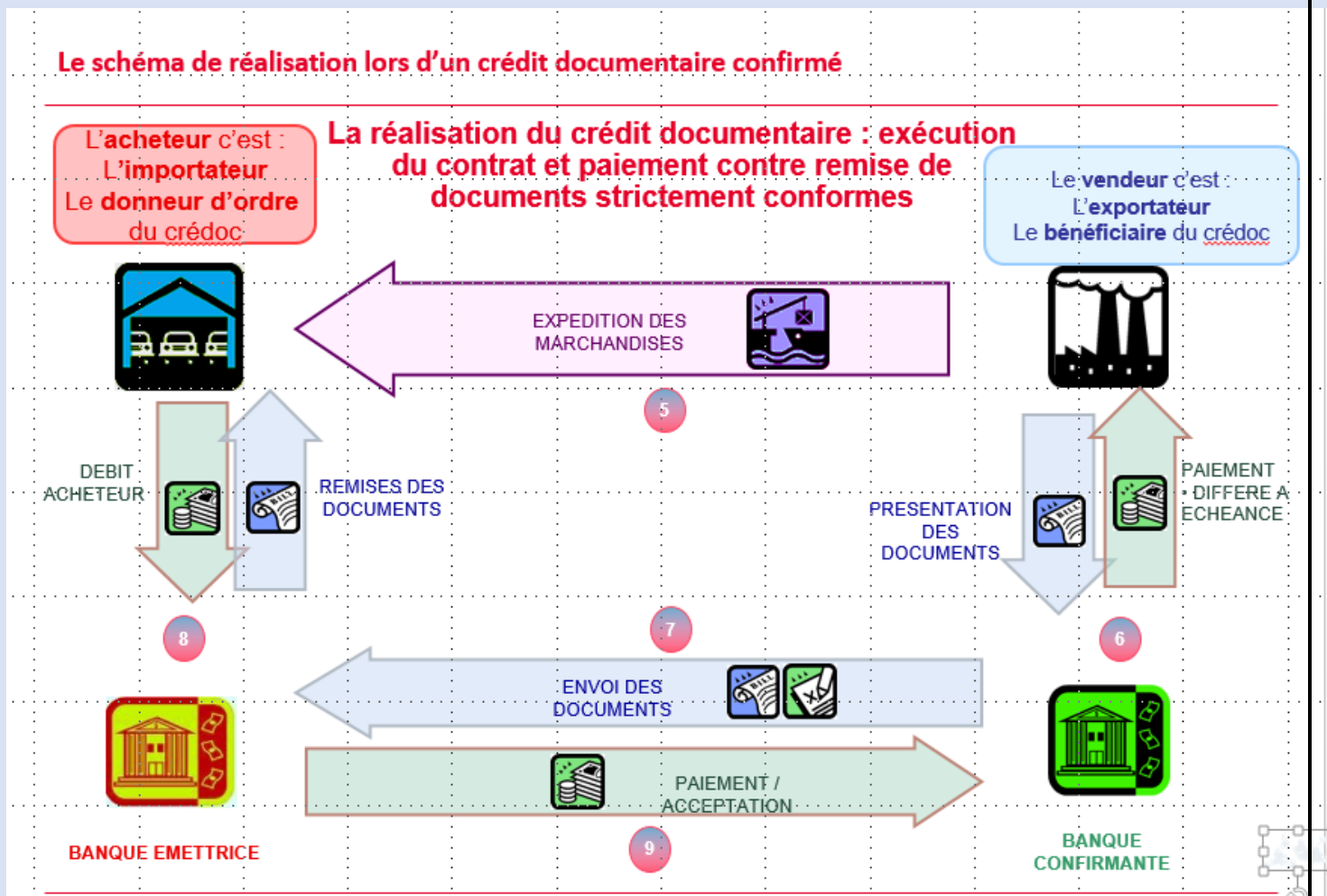
✓ **Réalisable à Vue**

Païement à présentation de documents reconnus conformes.

Le schéma de réalisation lors d'un crédit documentaire paiement à VUE



Païement Différé



Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur.
Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

Païement Différé avec Acceptation de traite

Schéma similaire à celui du paiement différé mais avec rajout d'un effet de commerce tiré sur la banque émettrice ou la banque notificatrice / confirmatrice.

Réalisable aux caisses de la Banque émettrice

La banque notificatrice présente les documents à la banque émettrice et attend son accord de paiement.

Réalisable par négociation

Selon les conditions du Credoc, il est négociable à vue ou à terme. Le bénéficiaire peut demander la négociation (escompte sans recours des documents / et de la traite à échéance

❖ **Credoc back to back:**

- C'est un Credoc émis sur la base d'un Credoc déjà existant dit crédo de base.
- Credoc émis sur ordre du premier bénéficiaire en faveur d'un autre bénéficiaire.
- Le Credoc de base et le Credoc back to back constituent deux opérations distinctes.
- Le Credoc de base sert de garantie pour le second Credoc
- Ce Credoc évite à l'exportateur de dévoiler l'origine réelle des marchandises à l'acheteur.

➤ **Credoc revolving:**

- C'est un Credoc dont le montant initial est automatiquement disponible et renouvelable dans les mêmes conditions. À certaines conditions, sans qu'il soit nécessaires d'émettre un amendement.
- Ce Credoc est revolving pendant une durée et selon des échéances convenues.
- Le crédit « Revolving » est utilisé pour couvrir des expéditions de marchandises ou des prestations de service, qui ont lieu régulièrement.
- Ce type de crédit peut être cumulatif ou non cumulatif
- Selon que le montant non employé dans une période peut être utilisé au cours d'une période ultérieure ou non

➤ **Credoc red clause:**

- Il contient une clause spéciale de financement
- La banque désignée est autorisée à effectuer une avance au bénéficiaire avant expédition.
- L'avance est accordée sur demande de la banque émettrice et à son CLIENT

➤ **Ouverture crédits documentaires en faveur de NON RESIDENTS:**

- NR établis en Tunisie ouverture avec (autorisation BCT OBLIGATOIRE F2)
- Procédures d'émission venant en application de l'article premier du code des changes

➤ **Credoc transférable: (article 38 des RUU600)**

Lors d'opérations commerciales internationales, le commerçant, le courtier, le commissionnaire... agit souvent en qualité d'intermédiaire.

Il a lui-même signé un contrat avec l'acheteur et reçoit un crédit documentaire en sa faveur. Souvent, il doit payer son fournisseur par ce même mode de paiement.

Le crédit documentaire transférable donne la possibilité à l'intermédiaire (premier bénéficiaire) de demander à un banquier autorisé (banque nommée) de permettre l'utilisation de ce crédit en tout ou en partie par un ou plusieurs autres (seconds) bénéficiaires. Les opérations de crédits documentaires transférables sont codifiées à

L'article 38 des RUU. Le crédit transférable ne peut être transféré que suivant les termes et conditions spécifiques dans le crédit initial, sauf en ce qui concerne (voir article 38G des RUU600) :

- Le montant du crédit;
- Le(s) prix unitaire(s);
- La date de validité;
- La date limite de présentation des documents;
- La période d'expédition;

Qui peuvent être conjointement ou séparément réduits ou raccourcis.

Le pourcentage pour lequel la couverture d'assurance doit être prise peut-être augmentée afin d'atteindre le montant de couverture requis dans le crédit initial. A l'acheteur final et le premier bénéficiaire (Intermédiaire) concluent un contrat prévoyant Un crédit documentaire transférable comme condition de paiement.

2. Le donneur d'ordre introduit une demande d'ouverture d'un crédit documentaire transférable auprès de sa banque, en précisant les Documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise.

3. La banque émettrice examine la demande et contrôle si son client dispose de la couverture nécessaire sous forme d'avoir ou de lignes de crédit. La banque émettrice se charge de la confection du texte, ouvre le crédit et l'envoie à la banque notificatrice ou à la banque confirmatrice.

4. Si la banque du premier bénéficiaire joue uniquement le rôle de banque notificatrice, celle-ci authentifie le message et le transmet au premier bénéficiaire (authentification). Si la banque du premier bénéficiaire joue le rôle de banque confirmatrice, elle examine les risques et envoie le message au premier bénéficiaire (Confirmation). Le bénéficiaire examine les termes et conditions du crédit documentaire reçu afin de s'assurer que ceux-ci reflètent bien les conditions du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas échéant, il demandera des modifications au donneur d'ordre avant la réalisation de l'opération.

Conclusion du contrat entre le premier bénéficiaire et le deuxième bénéficiaire, prévoyant en crédit documentaire transférable comme condition de paiement.

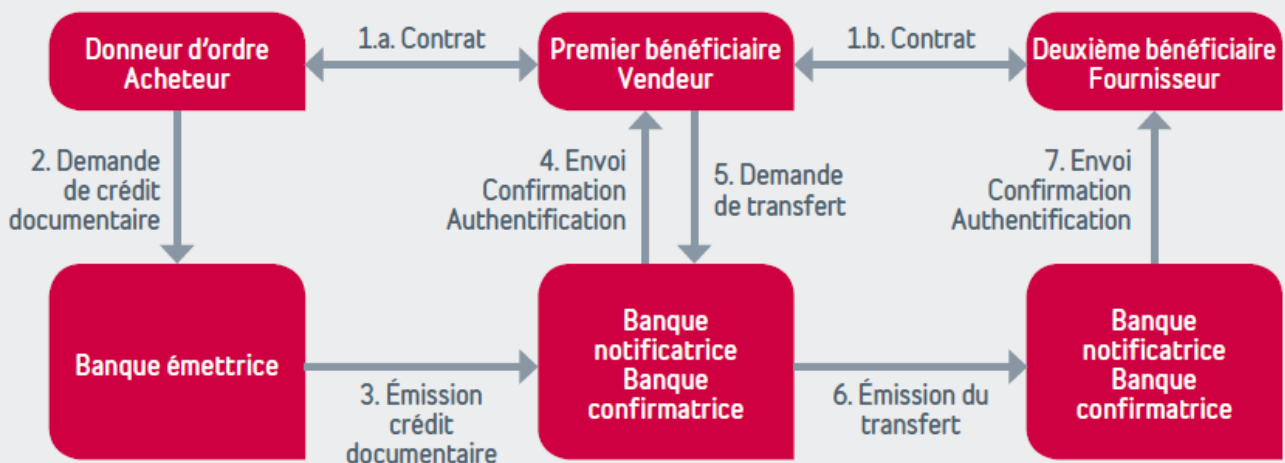
5. Le premier bénéficiaire demande à sa banque de transférer le crédit au deuxième bénéficiaire (Fournisseur). Certaines conditions du crédit documentaire de base seront adaptées en fonction du contrat avec le fournisseur (Réduire le montant, modifier la période d'expédition...).

6. La banque du premier bénéficiaire (notificatrice ou confirmatrice) effectue le transfert vers la banque du deuxième bénéficiaire (fournisseur) en lui demandant de notifier le crédit documentaire au deuxième bénéficiaire (fournisseur). La banque du deuxième

Bénéficiaire authentifie le message et le transmet au deuxième bénéficiaire (authentification).

A la réception, le deuxième bénéficiaire examine si les conditions du crédit documentaire sont conformes aux accords passés avec le premier bénéficiaire dans le contrat de vente et dans les conditions du crédit documentaire reçu afin de s'assurer que ceux-ci reflètent bien les conditions du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas échéant, il demandera des modifications au donneur d'ordre avant la réalisation.

Mise en place d'un crédit documentaire transférable (ouverture)



Fournisseur

Le deuxième bénéficiaire (fournisseur) expédie la marchandise directement à l'acheteur et rassemble les documents exigés dans le crédit documentaire transfère.

2. Le fournisseur remet les documents à sa banque.

3. La banque du deuxième bénéficiaire examine les documents et, s'ils sont conformes, les transmet à la banque du premier bénéficiaire en réclamant le paiement. Si les documents comportent des divergences, le fournisseur perd sa sécurité de paiement.

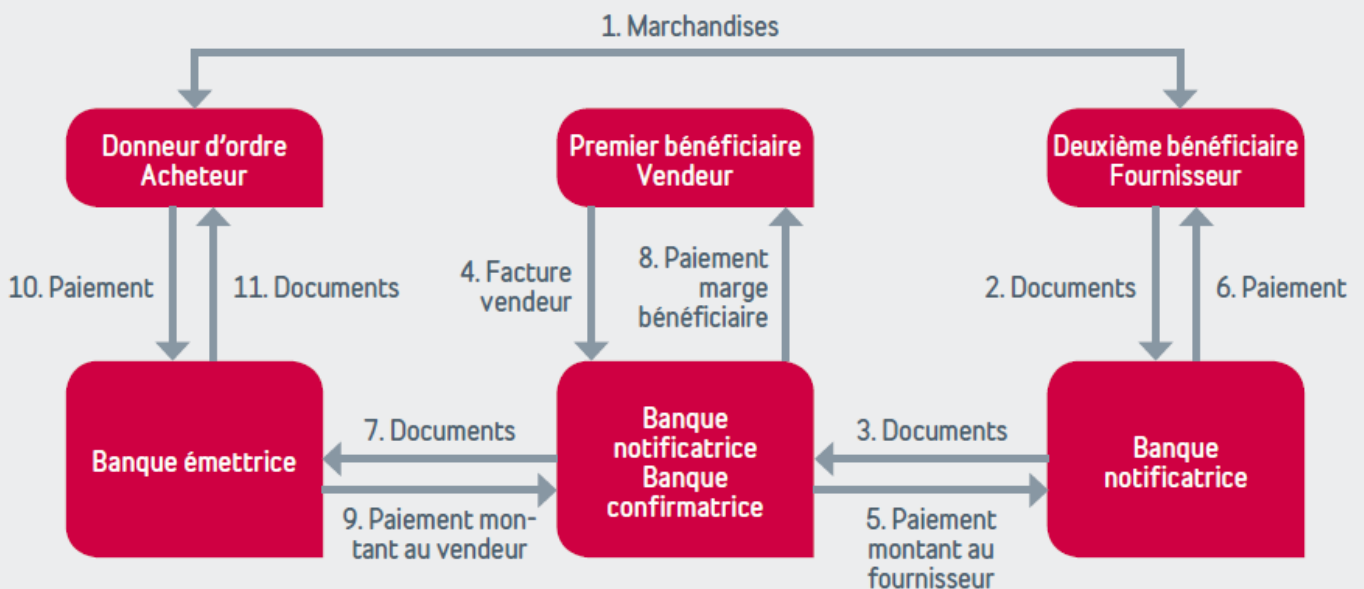
4. La banque du premier bénéficiaire prévient ce dernier de l'envoi des documents effectuée par la banque du fournisseur dans le cadre du crédit documentaire transfère et l'invite à remettre sa facture ainsi que les documents exigés. Elle demande en même temps le paiement de la couverture à la banque émettrice.

5. La banque du premier bénéficiaire paie la banque du fournisseur.

6. La banque du fournisseur paie celui-ci.

7. La banque du premier bénéficiaire vérifie la Conformité des documents reçus de la banque Du 2e bénéficiaire avec les conditions du crédit Documentaire d'origine, en substituant la facture Remise (et le cas échéant l'effet de change Et autres documents) par ceux de l'intermédiaire Et envoie les documents à la banque Émettrice.
8. La banque du premier bénéficiaire crédite celui-ci De la différence entre les 2 montants factures Et lui remet les factures remises par le fournisseur (Et le cas échéant l'effet de change et Autres documents).
9. La banque émettrice paie le montant de la couverture À la banque du premier bénéficiaire.
10. La banque émettrice débite l'acheteur final de La somme réclamée par la banque du premier Bénéficiaire.
11. La banque émettrice vérifie la conformité des Documents reçus et les remet à l'acheteur final Qui peut ainsi importer et dédouaner la marchandise

Réalisation d'un crédit documentaire à vue transférable, confirmé



Nidificatrice
Banque

- **Le Credoc transférable est Utilisable également en cas de sous-traitance.**
- Plusieurs bénéficiaires au lieu d'un seul bénéficiaire
- La présentation des documents du second bénéficiaire doit se faire aux caisses de la banque transférante
- Le Credoc transférable doit refléter les termes et conditions du Credoc

Le Credoc « Back-to-back »

Il arrive que :

- l'acheteur refuse l'émission d'un crédit documentaire Transférable ;
- l'intermédiaire ne souhaite pas faire connaître Ses sources d'approvisionnement ;
- Les termes commerciaux ne soient pas identiques ;
- le lieu de livraison ne puisse pas être connu du Vendeur ;
- Etc.

Dans ce cas, l'utilisation du crédit transférable n'est Pas possible et l'intermédiaire « trader » pourra, sur La base d'un crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, Demander à son banquier d'ouvrir un autre Crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

Le banquier émetteur du second crédit documentaire Devra prendre une série de précautions :

- Connaissance des contrats ;
- cession/prise en gage de la créance ;
- Protection contre les difficultés de paiement ;
- maîtrise du déroulement de l'opération.

(Exemple : contrôle des termes et conditions du Crédit formant la base de l'opération, paiement Du fret et assurance, droit sur la marchandise, Couverture devises, etc.).

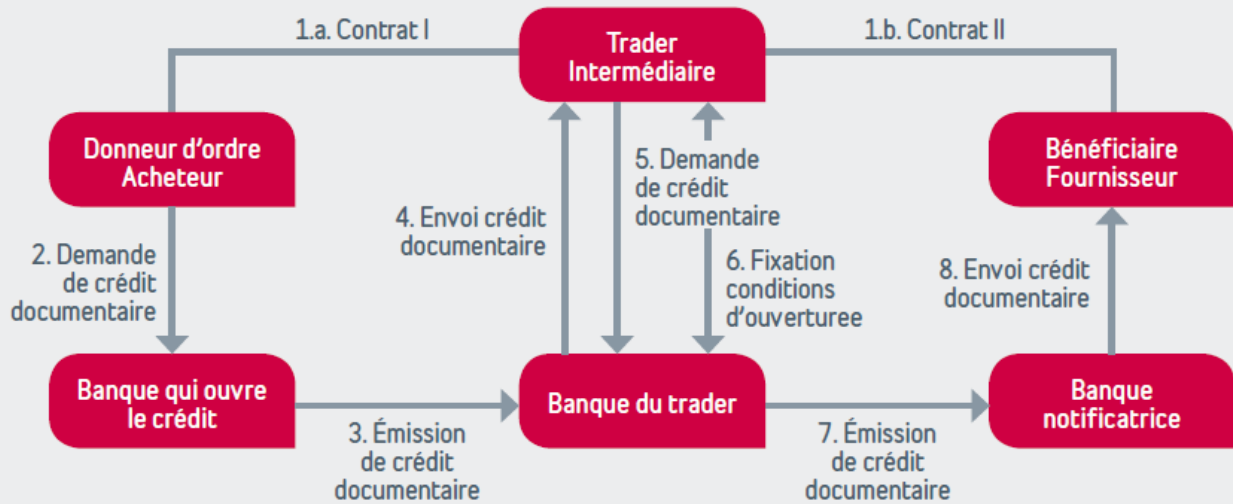
Le crédit « Back-to-back » est fondamentalement Différent du crédit documentaire transférable en ce Sens que, du point de vue juridique, le crédit subsidiaire Est totalement indépendant du crédit de base.

Il s'agit de deux opérations distinctes qui ont un lien Économique étroit. Elles portent toutes deux sur la Même opération commerciale. En effet, le produit Du crédit de base sert à rembourser le banquier pour Le versement qu'il a effectué dans le cadre du crédit Subsidiaires.

Le crédit « Back-to-back » EST Mis mentalement différent du crédit Documentaire transférable.

. Mise en place du Credoc BACK TO BACK

Mise en place d'un crédit documentaire Back-to-back



La mise à Disposition

Hormis les deux possibilités déjà citées, le bénéficiaire

D'un crédit documentaire pourra donner à son

Banquier des instructions irrévocables de paiement

En faveur de son fournisseur. Le montant à payer

Sera déduit du produit de la réalisation du crédit

Documentaire.

Cette mise à disposition sera communiquée au fournisseur

Sans engagement de la banque, qui n'effectuera

Le paiement que si le crédit documentaire se

Réalise et si la somme à payer est disponible sans

Réserves. Cette mise à disposition pourra éventuellement

Exiger la présentation de documents.

Ce type d'opération ne pourra se faire qu'à la condition

Que les intervenants se connaissent et travaillent-en

Confiance.

L'acheteur final et l'intermédiaire concluent
Un contrat prévoyant un crédit documentaire
Confirmé par la banque de l'intermédiaire.

Le donneur d'ordre introduit une demande
D'ouverture de crédit documentaire auprès de
Sa banque. Le crédit devra être confirmé par la
Banque de l'intermédiaire.

Dans les conditions l'acheteur précise les documents nécessaires

Pour l'importation de la marchandise.

3. La banque émettrice examine la demande et
Contrôle si son client dispose de la couverture
Nécessaire sous forme d'avoir ou de lignes de
Crédit. La banque émettrice se charge de la
Confection du texte, ouvre le crédit et l'envoie à
La banque nidificatrice ou à la banque confirmatrice.

4. La banque du premier bénéficiaire examine les
Risques et envoie le message à l'intermédiaire
(Confirmation).

Le bénéficiaire examine les termes et conditions
Du crédit documentaire reçu afin de s'assurer
Que ceux-ci reflètent bien les conditions
Du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas
Échéant, il demandera des modifications au
Donneur d'ordre avant la réalisation de l'opération.

1. b. Conclusion du contrat entre l'intermédiaire et le
Fournisseur, prévoyant un crédit documentaire

Comme condition de paiement.

5. L'intermédiaire demande à sa banque d'émettre

Un crédit Back-to-back en faveur du fournisseur.

Il adaptera certaines conditions présentes

Dans le crédit documentaire de base pour le

Nouveau crédit Back-to-back sur base de son

Contrat avec le fournisseur. Il tentera d'assurer

La confidentialité concernant l'acheteur final et

Le fournisseur.

6. La banque de l'intermédiaire (banque émettrice

Du crédit documentaires Back-to-back)

Fixe les critères d'émission et de couverture du

Crédit documentaire Back-to-back et exige de

L'intermédiaire les documents nécessaires à la

Réalisation du crédit documentaire de base, a

Savoir ceux ne pouvant être prélevés du crédit

Documentaire Back-to-back. La banque émettra

Le crédit documentaire Back-to-back indépendamment

Du crédit documentaire de base. Par

Conséquent, une ligne de crédit est nécessaire.

7. La banque émet le crédit documentaire Back-

to-back et le transmet à la banque du fournisseur

(Banque notificatrice) en lui demandant de

Notifier le crédit documentaire au fournisseur

(Bénéficiaire du Back-to-back) sans autre engagement.

8. La banque nificatrice avise le fournisseur du
Crédit documentaire. Ce dernier est conscient
Du fait que seule la banque émettrice est responsable
Du payment du credit Back-to-back a

Le vendeur (fournisseur) expédie la marchandise
Directement à l'acheteur final ou à l'intermédiaire
Et rassemble les documents exigés
Dans le crédit documentaire Back-to-back.

. Le fournisseur remet les documents à sa
Banque.

La banque du fournisseur examine les documents
Et, s'ils sont conformes, les transmet à
La banque de l'intermédiaire, émettrice du crédit
Back-to-back en réclamant le paiement. Si les
Documents présentent des divergences, le fournisseur
Perd sa sécurité de paiement.

La banque de l'intermédiaire prévient ce dernier
De la réception des documents dans le cadre
Du credit Back-to-back ET invite a remitter
Immédiatement ses factures et éventuellement
D'autres documents exigent.

5. à. La banque de l'intermédiaire, émettrice du
Credit documentaries Back-to-back, pay la
Somme exigée à la banque du fournisseur.

5. b. La banque de l'intermédiaire débite celui-ci du
Montant des documents et lui remet les documents
Présentes par le fournisseur et qui seront
Substitue.

5. c. La banque du fournisseur le paie.

6. à. La banque de l'intermédiaire remplace les
Factures remises par le fournisseur et, éventuellement,
D'autres documents par ceux de
L'intermédiaire.

La banque de l'intermédiaire (confirmatrice du
Crédit documentaire de base) réclame le paiement
Des documents (montant de la facture de
L'intermédiaire) a la banque émettrice du crédit
Documentaire de base et envoie ceux-ci simultanément.

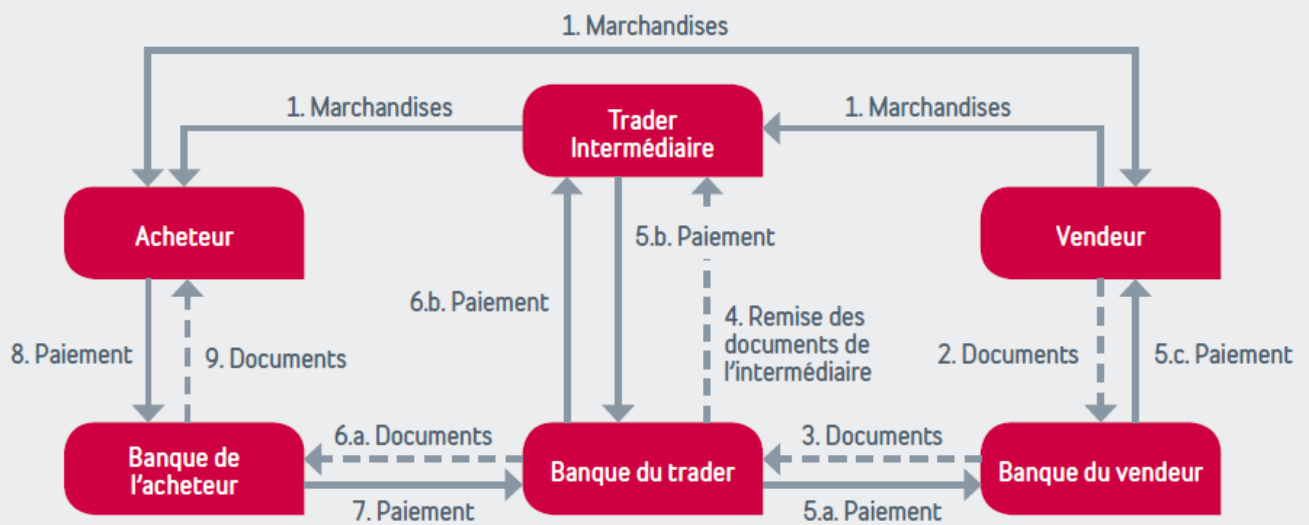
6. b. La banque de l'intermédiaire (confirmatrice) crédite
L'intermédiaire du montant du crédit documentaire
De base.

7. La banque émettrice paie la banque de l'intermédiaire
Qui a ouvert le crédit documentaire Back-to-back.

8. La banque de l'acheteur (émettrice) débite l'acheteur du montant exigé par la banque Confirmatrice.

9. La banque de l'acheteur (émettrice) vérifie la Conformité des documents reçus et les remet à l'acheteur final qui peut ainsi importer **et dédouaner la marchandise**.

Réalisation d'un crédit documentaire Back-to-back



LE CREDIT DOCUMENTAIRE EN SYNTHESE

Pour l'Importateur

Sécurisation du paiement

- Avec l'ouverture d'un crédit documentaire import, l'importateur ne paiera que si les documents remis par l'exportateur sont strictement conformes à ce qui a été demandé par l'importateur. Les documents demandés peuvent notamment comprendre une attestation d'un organisme tiers garantissant par sondage que la marchandise expédiée est conforme aux cahiers des charges.

Sécurisation du risque

L'importateur est exonéré du risque de livraison et fixe lui-même la date maximale à laquelle, il souhaite recevoir la marchandise

- Financement
- L'importateur peut négocier un délai de paiement d'autant plus facilement que l'exportateur bénéficie d'un paiement sécurisé et mobilisable.

▪

Pour l'Exportateur

Sécurisation du paiement

- Avec un crédit documentaire export notifié ouvert en sa faveur, l'exportateur bénéficie de l'engagement d'une banque étrangère de le payer si elle reconnaît conformes les documents qu'il présentera. Les risques Banque et Pays restent non couverts. L'ajout de la confirmation permet également de garantir à l'exportateur la date de paiement.

Sécurisation du risque

Les risques sur le pays de l'acheteur et sur sa banque sont pris par la banque confirmatrice (exemple : blocage des transferts suite à un changement local de réglementation ou à une insuffisance de devises, faillite d'établissements bancaires, dégradation financières de banques européennes, Grèce, Irlande).

Le seul impératif pour le client est de s'assurer de la bonne rédaction de ses documents.

Un Moyen de Financement

- Si le Credoc est à paiement différé, la confirmation du Credoc offre à l'exportateur la possibilité de se faire financer ce délai par la banque confirmatrice. Si le paiement est à vue, l'exportateur peut pour ses prochaines opérations proposer un paiement différé afin de rendre son offre commerciale plus attractive.

Quelles sont les principales informations contenues dans un MT.700 ?

Instance Type And Transmission	
Swift Output	Status : Live
Priority	Delivery : Received
Message Output Reference	: 7727 956358 / 7727956358
-----Message Header-----	
Swift Output	FIN 700 Issue of a Documentary Credit
1 Sender :	---
2 Receiver :	UIBKNTTXXX --- UNION INTERNATIONALE DE BANQUE --- TUNIS/
----- Message Text -----	
27 Sequence of Total :	1/1
40A Form of Documentary Credit :	40A: Forme du Crédit
20 Référéncé du Crédit	20 Documentary Credit Number :
40E: RUU.600	31C Date of Issue :
50: Donneur d'ordre	40E Applicable Rules < --- Applicable Rules :
	31D Date and Place of Expiry : 31D: Date et Lieu de Validité
	--- Date : --- Place :
	50 Applicant :
	59 Beneficiary : 59: Bénéficiaire
32B: Montant du Crédit	32B Currency Code, Amount : --- Currency : --- Amount :
41A: Valable aux caisses de	39B Maximum Credit Amount : 39B: Tolérance
	41A Available With ... By ... : --- Identifier Code : UIBKNTT --- UNION INTERNATIONALE DE BANQUE TUNIS/ --- Code :
43T: Transbordement	43P Partial Shipments : 43P: Expédition partielle
	43T Transshipment :
44F: Lieu de destination	44A Place of Taking in Charge/Dispatch from .../Place 44A: Lieu de prise en charge TUNESIA
	44E Port of Loading/Airport of Departure : 44E: Lieu d'embarquement
	44F Port of Discharge/Airport of Destination :
	44C Latest Date of Shipment : 44C: Date limite d'expédition

45A: Description des marchandises	45A Description of Goods and/or Services :
46A: Liste des documents à fournir	46A Documents Required :
47A: Conditions additionnelles	47A Additional Conditions :
71B: Frais & commissions	71B Charges :
48: Délai de présentation	48 Period for Presentation :
78: Instructions bancaires (modalité de remboursement)	49 Confirmation Instructions 78 Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating B :
57A: Banque notificatrice (banque intermédiaire)	53A Reimbursing Bank : --- Party Identifier : 57A Advise Through Bank : --- Party Identifier :
	49: Engagement bancaire (confirmé ou non) 53A: Banque de remboursement 72: Instructions bancaires (envoi des documents)
	72 Sender to Receiver Information : ----- Message Trailer -----
	INF CHK 00E52C797D6 MAC :

DATES

Date d'expédition

Date de présentation Des documents

Date de validité

Principaux Documents

Facture commerciale (preuve de la Créance)

Document d'expédition (preuve d'envoi Des marchandises)

Documents d'expédition :

- Document de transport multimodal
- Connaissance maritime
- Lettre de transport aérien

Lettre de voiture routière internationale

- Duplicata de lettre de voiture ferroviaire
- Attestation de transitaire

Autres documents :

- Note de colisage, note de poids
- Certificat d'origine
- Certificat/Police d'assurance

(Uniquement pour les ventes CIP où CIF)

- Autres certificats (inspection, phytosanitaire, Normes CE, etc....)

LA LETTRE DE CREDIT STAND BY

La lettre de crédit « Standby » est

→→ Un engagement

→→ pris par une banque

→→ Pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération – donneur d'ordre) ou pour son propre

Compte (prestataire de services, vendeur, fournisseur...)

→→ **D'indemniser le Bénéficiaire d'un montant déterminé**

(Prestataire de services, vendeur, fournisseur...),

En cas de défaillance du donneur d'ordre

→→ Sur présentation

→→ dans un délai fixe

→→ De documents conformes aux termes et conditions

Fixes.

Il s'agit donc d'une **garantie documentaire** « a première Demande », qui se différencie des garanties

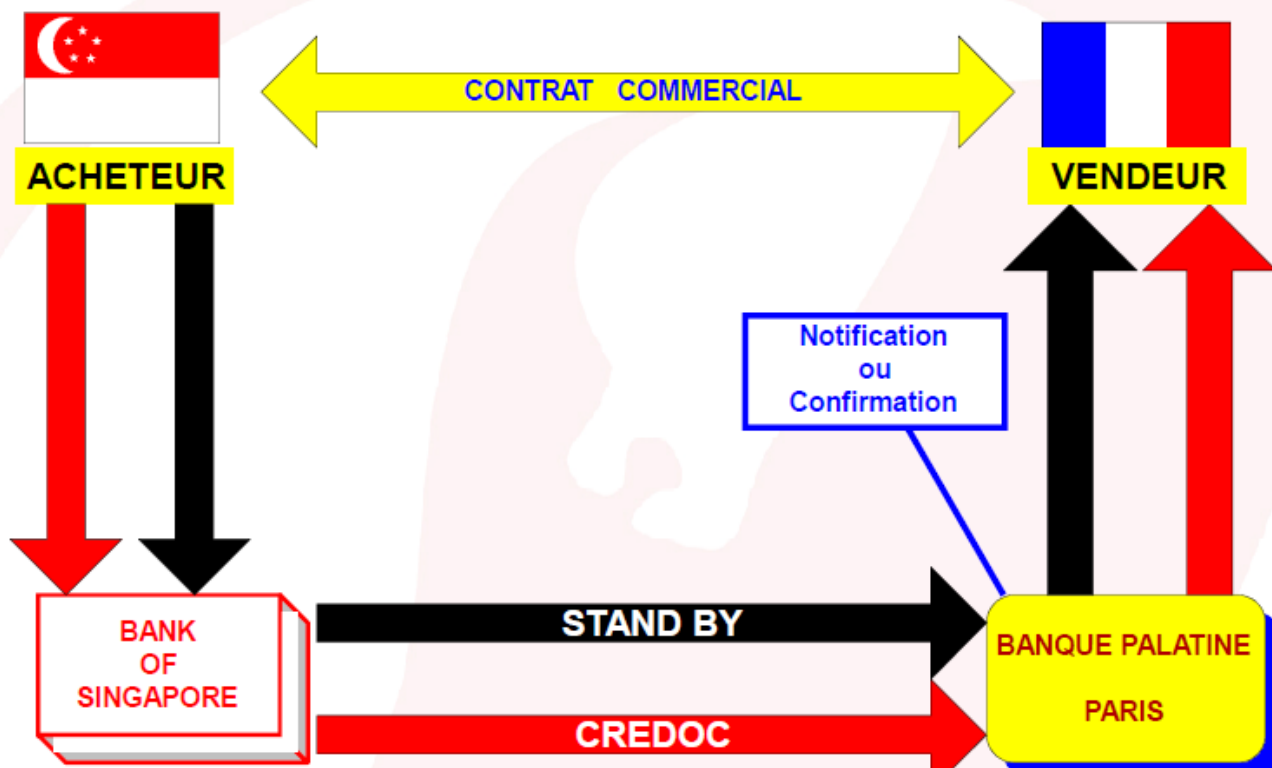
Classiques par le fait que celles-ci sont souvent soumises
Au droit du pays d'émission, alors que la lettre
De crédit « Standby » est régie selon le cas

- Soit les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU 600),
- Soit les Règles et Pratiques Internationales relatives aux lettres de crédit stand by (RPIS 98).
- Soit a une autre loi convenue entre acheteur et vendeur .

LE DEROULEMENT D'UNE STAND BY LC

Circuit d'une Ouverture de CREDIT DOCUMENTAIRE et d'une STAND BY LETTER OF CREDIT

BANQUE DES ENTREPRISES • BANQUE DU PATRIMOINE



ETAPES

- **1re étape** Négociation de contrat
- L'importateur et l'exportateur conviennent contractuellement des termes de l'opération et du règlement assorti d'une lettre de crédit stand by.
- **2e étape** Demande d'émission de la lettre de crédit stand by
- L'importateur ou l'exportateur demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand by conformément aux termes de l'opération.
- **3e étape** Émission de la lettre de crédit stand by
- S'il s'agit d'une lettre de crédit stand by directe, la banque émet la lettre de crédit stand by et avise directement le bénéficiaire.
- S'il s'agit d'une lettre de crédit stand by indirecte, la banque émet et transmet la lettre de crédit stand by à la banque correspondante dans le pays du bénéficiaire
- **4e étape** Notification ou confirmation de la lettre de crédit stand by

Dans le cadre d'une lettre de crédit stand by indirecte, la banque correspondante locale avise le bénéficiaire ou ajoute sa propre confirmation.

- **5e étape** Mise en jeu

En cas de non-exécution de la prestation ou de non-paiement, le bénéficiaire fait valoir ses droits auprès de la banque confirmante (si la lettre de crédit stand by est indirecte) ou banque émettrice (si la lettre de crédit stand by est directe) par simple présentation d'un certificat original cité impérativement dans la liste des documents à fournir et mentionnant le manquement aux engagements de prestation ou de paiement accompagné des documents prévus dans la lettre de crédit stand by (copie de bordereau d'expédition, copie de la facture relative à la commande...).

Si les documents présentent une conformité apparente, la banque confirmante ou émettrice est tenue de payer le bénéficiaire à première demande même si son client évoque certaines raisons pour justifier le refus de son paiement telles qu'une commande non conforme, une commande défectueuse ou autres litiges.

Stand by L/C et Crédit Documentaire (opérations marchandises et services)

Stand-by
Letter of Credit

INSTRUMENT
DE
GARANTIE
en cas de défaut

Crédit
Documentaire

INSTRUMENT
DE
GARANTIE
et de PAIEMENT

► 5e étape Mise en jeu

En cas de non-exécution de la prestation ou de non-paiement, le bénéficiaire fait valoir ses droits auprès de la banque confirmante (si la lettre de crédit stand by est indirecte) ou banque émettrice (si la lettre de crédit stand by est directe) par simple présentation d'un certificat original cité impérativement dans la liste des documents à fournir et mentionnant le manquement aux engagements de prestation ou de paiement accompagné des documents prévus dans la lettre de crédit stand by (copie de bordereau d'expédition, copie de la facture relative à la commande...).

Si les documents présentent une conformité apparente, la banque confirmante ou émettrice est tenue de payer le bénéficiaire à première demande même si son client évoque certaines raisons pour justifier le refus de son paiement telles qu'une commande non conforme, une commande défectueuse ou autres litiges

La Stand by Letter of Credit (opérations marchandises et services)

POINTS FORTS

LIMITES

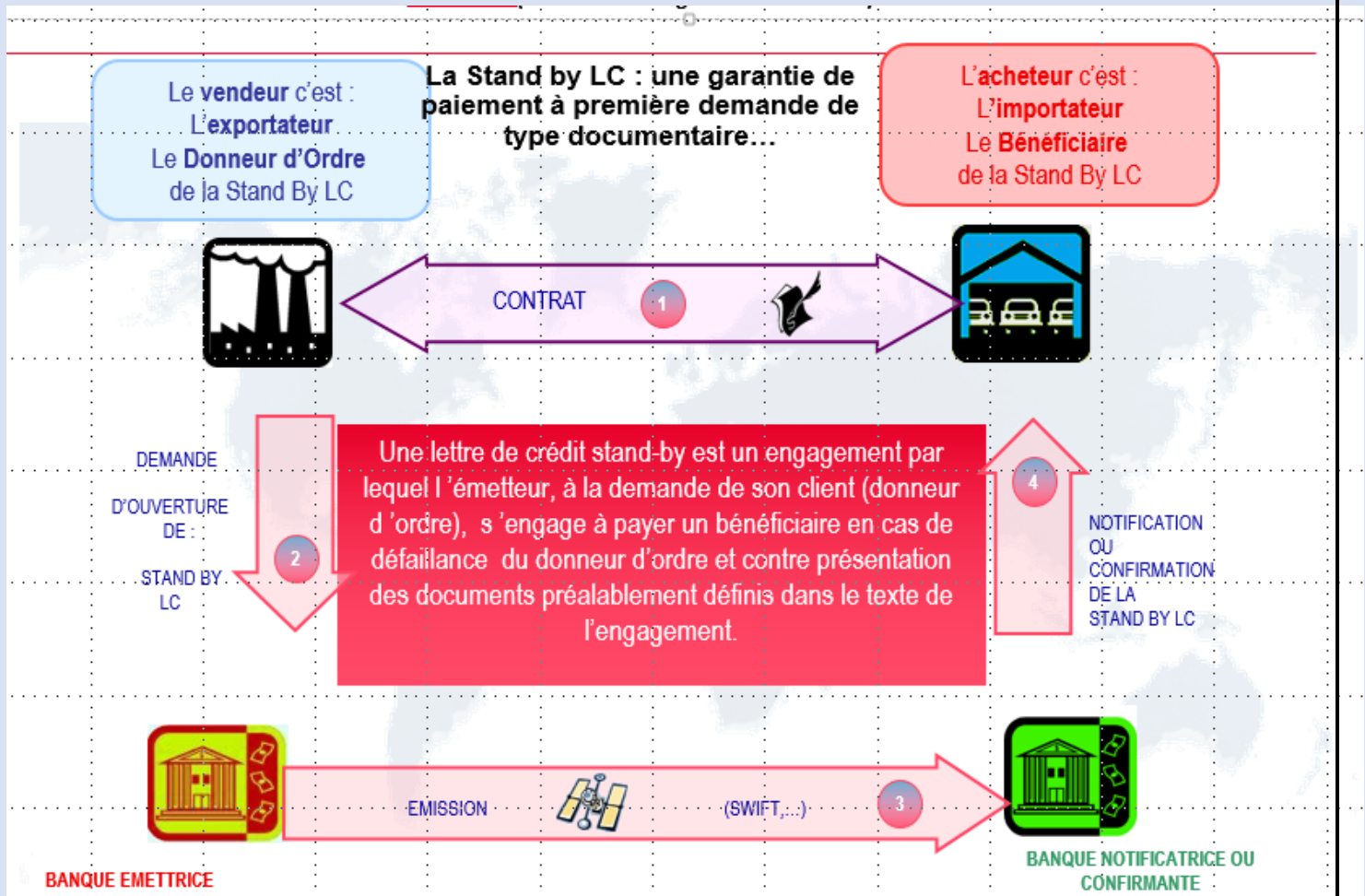
<ul style="list-style-type: none"> Couverture du Risque Commercial et éventuellement du Risque Pays / Banque Emettrice 	<ul style="list-style-type: none"> Ne couvre pas les retards de paiement Initiative du Règlement laissé à l'Acheteur
<ul style="list-style-type: none"> Commissions moins élevées qu'en Crédit Documentaire 	<ul style="list-style-type: none"> Ne permet pas d'appréhender la trésorerie de façon certaine Instrument de garantie et non de paiement
<ul style="list-style-type: none"> Charges administratives faibles 	<ul style="list-style-type: none"> Vigilance quant au suivi des paiements
<ul style="list-style-type: none"> Bien adapté aux ventes répétitives de faible montant Ainsi qu'aux règlements de redevances, royalties 	<ul style="list-style-type: none"> Nécessité de contrôle rigoureux de l'encours Difficulté de s'assurer du non paiement
<ul style="list-style-type: none"> Simplicité de mise en jeu 	<ul style="list-style-type: none"> Réticence de l'Acheteur à faire émettre une Stand by (risque de mise en jeu abusive) Difficile à obtenir dans de nombreux pays (Contrôle des Importations et des Changes)

- La lettre de crédit stand by doit mentionner les règles auxquelles elle est soumise :
- Soit les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU 600),
- Soit les Règles et Pratiques Internationales relatives aux lettres de crédit stand by (RPIS 98)

La LETTRE DE CREDIT STAND BY COMMERCIALE

La SDBY LC peut être utilisé dans le cadre d'une opération commerciale en alternative au credoc export

SCHEMA



Egalement Utilisés en tant qu'alternative a la garantie bancaire requise dans les différentes étapes du marché

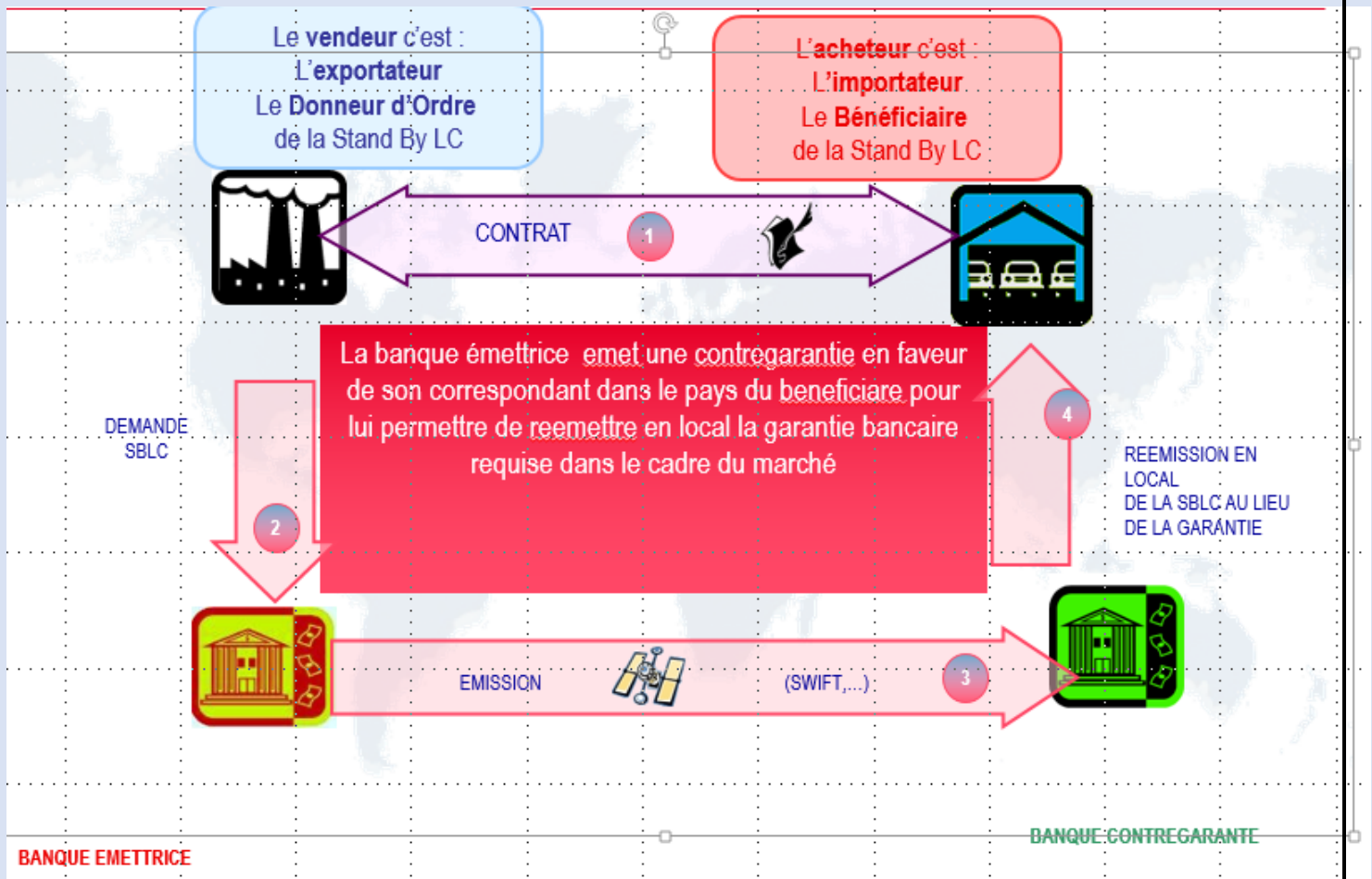
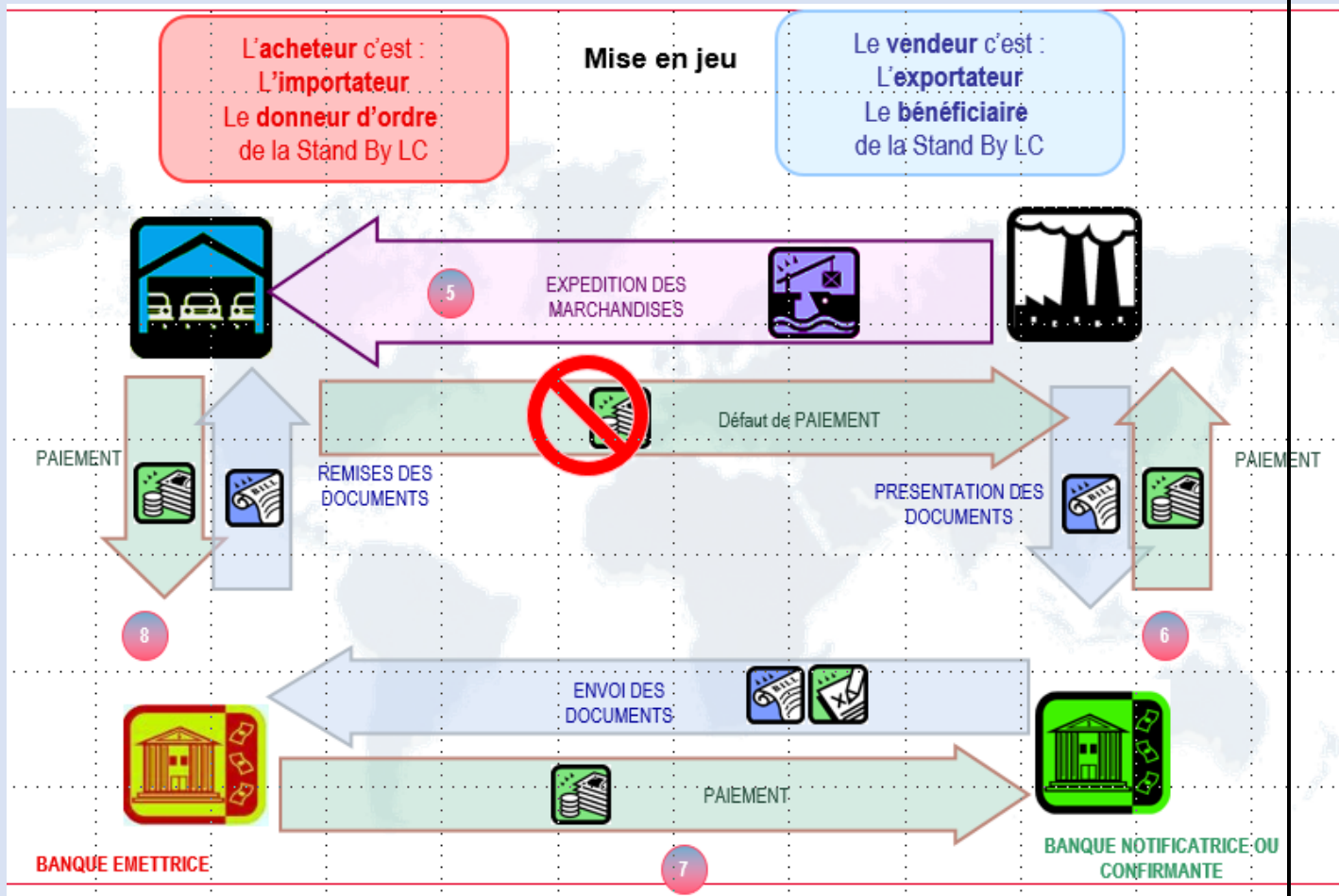


Schéma de mise en jeu et acteurs d'une SBLC de marché



LES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES

La garantie ou caution est utilisée dans le commerce intérieur ou international depuis l'antiquité ; mais son utilisation à grande échelle remonte aux années 1970.

C'est une création de la pratique bancaire et commerciale internationale. Elle s'est substituée au dépôt en argent ou en titres, pesant très lourd sur la trésorerie des entreprises exportatrices.

Les marchés internationaux représentent la quasi-totalité des cas où elles sont émises. Une grande partie de ces marchés entre dans le cadre des travaux publics, même si l'usage s'étend de nos jours aux contrats de fournitures de matières premières et aux découverts locaux. Toute garantie bancaire a pour fonction d'assurer le bénéficiaire contre l'inexécution ou la mauvaise exécution du contrat commercial par le vendeur. L'assurance dont bénéficie l'importateur résulte de l'engagement d'une banque ou une compagnie d'assurance ; qui s'oblige irrévocablement à lui payer une somme d'argent déterminée dans le cas où l'acheteur n'honorerait pas les obligations issues du contrat commercial. Il convient, toutefois, de noter que le garant (la banque ou une compagnie d'assurance) est un tiers par rapport à ce contrat international de vente, de fourniture ou de prestation internationale de service.

Les Circonstances de l'émission

Un acheteur désirant par exemple construire une usine clé en main s'adressera à l'ensemble du marché par voie d'appel d'offre international. Chaque cocontractant potentiel intéressé répondra à cet appel d'offre en soumissionnant c'est à dire en déposant une proposition chiffrée.

Le sérieux de cette offre sera attesté par une garantie de soumission « BID bond » ou « tender bond ». La fonction de cette caution est de rassurer le client que cette offre ne sera pas prématurément retirée ; et en cas d'adjudication, que le marché définitif sera conclu ; voire que les garanties subséquentes seront bien mises en place.

Le marché signé, il stipulera le versement d'une partie du prix, c'est à dire l'acompte. Le client cependant voudra s'assurer de pouvoir récupérer son acompte si le marché serait interrompu à un niveau de prestation inférieur à la valeur de l'acompte versé. Cette assurance sera apportée par une caution de restitution d'acompte « avance paiement garante ».

Le marché entamé il convient cependant de l'achever, cette obligation de bonne exécution pèse sur le soumissionnaire. En effet le client veut également s'assurer qu'en cas d'inexécution ou de mauvaise exécution du contrat, le supplément du prix nécessaire pour faire achever le marché par un tiers soit acquitté par le donneur d'ordre. Cette garantie est appelée caution de bonne fin ou de bonne exécution « performance bond ».

Le marché accompli, s'ouvre une période de garantie pendant laquelle, soit une partie du prix n'est pas payée, soit au contraire si une partie est intégralement versée, une garantie dispense de retenue de garantie « rétention money bond » est émise par l'exportateur ; pour couvrir le risque de mauvais fonctionnement et la restitution d'une partie du prix qui en découlerait.



Les Intervenants:

Généralement, dans le cadre d'un marché clé en main, il y a quatre intervenants et rarement trois :

- Le donneur d'ordre: c'est le vendeur exportateur qui désire s'emparer d'un marché à l'international et qui sollicite sa banque.
- La banque du donneur d'ordre: qui sera la banque contre garante et rarement la banque garante.
- L'acheteur importateur ou le client: c'est l'auteur de l'appel d'offre international; il est le bénéficiaire de la garantie.
- Une banque locale: généralement située dans le pays du client ; qui peut intervenir soit dans les garanties directes en tant que banque nificatrice (transmettant au bénéficiaire la garantie) sans engagement de sa part; soit dans les garanties indirectes elle sera banque garante ou émettrice et recevra en sa faveur l'engagement de la banque contre garante.

Qu'est-ce qu'une garantie internationale?

Une garantie internationale est un engagement par signature par lequel la banque émettrice s'engage à indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance de son client, exportateur ou importateur : le donneur d'ordre

Les garanties internationales peuvent être classées en :

- ✓ Garanties de marchés
- ✓ Garanties de paiement
- ✓ Les garanties internationales peuvent être émises:
- ✓ Directement
- ✓ Indirectement par l'intermédiaire d'un correspondant

Garanties et Opérations Voisines:

➤ La garantie Bancaire n'est pas un dépôt:

Même si la garantie a remplacé historiquement une autre pratique du commerce international, elle diffère cependant du dépôt en espèce ou en titre. En effet cette pratique qui n'a cependant pas totalement disparue, stipulait que l'exportateur dépose un certain montant d'argent déterminé ou des papiers valeurs auprès de l'importateur ou de sa banque.

L'importateur avait la possibilité de saisir la sûreté sans que le vendeur ne puisse empêcher tout appel abusif. Ainsi prévalait la maxime «payer d'abord réclamer ensuite».

Cette pratique avait donc beaucoup d'inconvénients pour les entreprises exportatrices (dont PME); car elle les obligeait à immobiliser des fonds pendant une certaine durée. Ce système a fonctionné pendant longtemps autant que les valeurs des marchés étaient modestes ; mais à partir des années 1970, les opérations commerciales internationales pour des marchés de construction ou de travaux publics ont représenté des sommes faramineuses ; de ce fait, ce système de dépôt a été abandonné au profit de la garantie bancaire.

➤ **La garantie Bancaire n'est pas un crédit documentaire:**

Si le crédit documentaire est, par tradition, une exigence des exportateurs qui veulent garantir la sécurité de leurs paiements, la garantie bancaire est une réponse adaptée sinon une contrepartie pour les importateurs. En effet, en contrepartie d'un paiement effectué l'importateur veut que sous-jacent qui lui sera livré soit exempté de tout vice caché ou soit en bon état.

☑ **Les différents types de garanties:**

➤ **Garantie de soumission (BID Bond):**

- ⇒ Champ d'application: Notamment dans le cadre des importations.
- ⇒ Objet: Garantie de prétentions éventuelles de l'organe d'adjudication par rapport au soumissionnaire en cas de retrait anticipé ou de modification unilatérale de l'offre ou, en cas d'adjudication, lors du refus du soumissionnaire de signer le contrat ou de fournir les autres garanties exigées.
- ⇒ Montant: Généralement entre 2% & 5% de la valeur de l'offre.
- ⇒ Durée de vie: Généralement à court terme.
- ⇒ Particularités: Il est assez fréquent que l'auteur de l'appel d'offres ne parvienne pas à terminer l'évaluation des offres soumises dans le délai imparti. En règle générale, les soumissionnaires sont alors invités à proroger la durée de vie de leurs garanties.

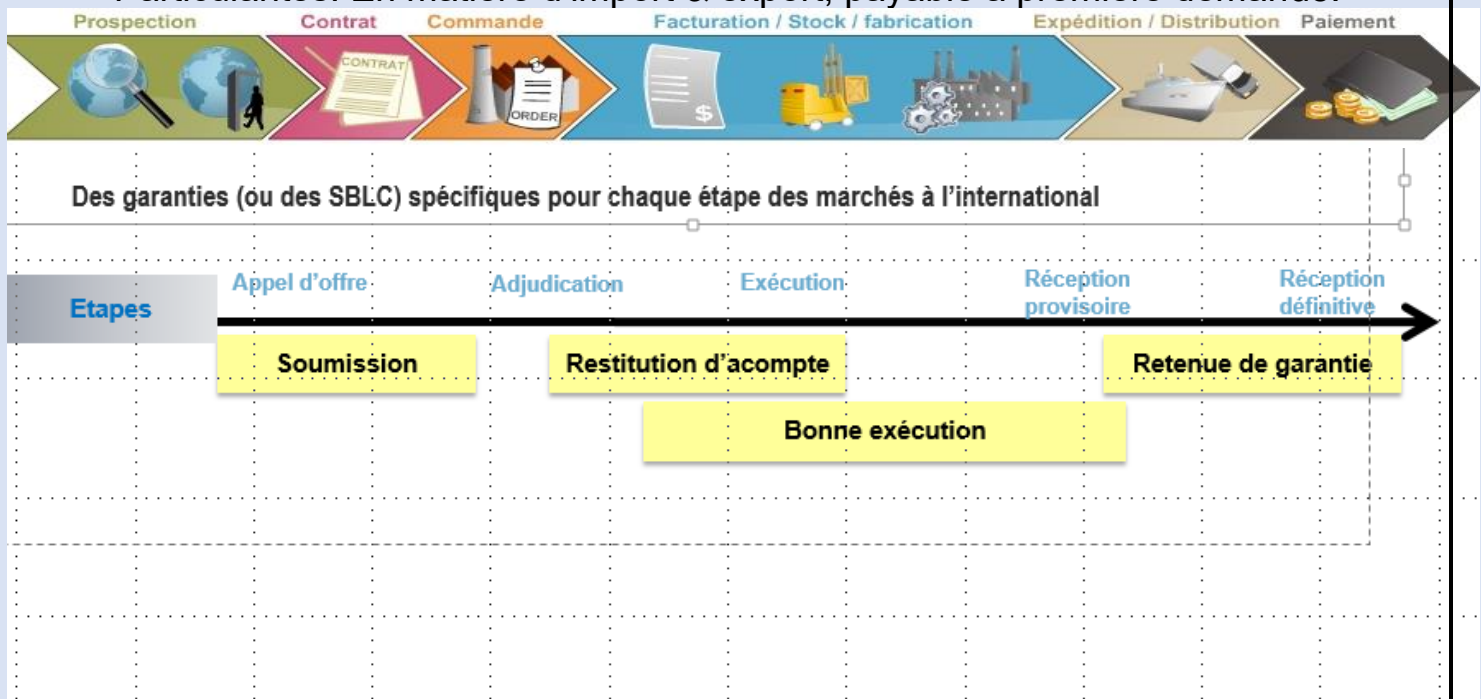
⇒ **Garantie de remboursement d'acompte (Advanced payment):**

- ⇒ Champ d'application: Dans l'import & export (Exemple: dans l'industrie, le commerce, l'artisanat.....).
- ⇒ Objet: Garantie de prétentions éventuelles de l'acheteur par rapport au vendeur concernant la restitution d'un acompte sur le prix d'achat versé par l'acheteur au vendeur avant la livraison des marchandises, dans la mesure où les obligations livraison contractuelles ne sont pas satisfaites.
- ⇒ Montant: Généralement entre 5% & 20% du marché.
- ⇒ Durée de vie: Jusqu'à la livraison de la marchandise, plus un délai de 15 jours.
- ⇒ Particularités: Il est primordial de lier l'entrée en vigueur de la garantie à la perception de l'acompte et de prévoir la réduction du montant sur une base documentaire.

⇒ **Garantie de bonne exécution (Performance Bond):**

- ⇒ Champ d'application: Dans l'import & export (Exemple: dans l'industrie, le commerce, l'artisanat.....).
- ⇒ Objet: Garantie de prétentions éventuelles de l'acheteur à l'égard du vendeur pour cause de livraison ou de prestation non réglementaire ou non-conforme au contrat.
- ⇒ Montant: Souvent de 5% à 20% de la valeur du contrat.
- ⇒ Durée de vie: Jusqu'à l'exécution du contrat.

- ⇒ Particularités: Dans les transactions internationales, ces types de garanties sont fréquemment sollicités avec « pays or entend ». Il s'agit simplement d'obtenir une prorogation de la validité.
- ⇒ **Garantie de paiement (Payement Garante):**
- ⇒ Champ d'application: Dans les opérations d'import & export, la garantie de paiement remplace souvent un crédit documentaire, lors de la livraison contre « facture impayée ».
- ⇒ Objet: Garantie de prétentions éventuelles du vendeur à l'égard de l'acheteur en paiement du prix d'achat à la date convenue.
- ⇒ Montant: Prix d'achat.
- ⇒ Durée de vie: Délai de paiement.
- ⇒ Particularités: En matière d'import & export, payable à première demande.



Pour ces divers types de garanties, il existe deux mécanismes :

Selon le besoin et la demande de son client la banque émettrice s'engage de deux manières:

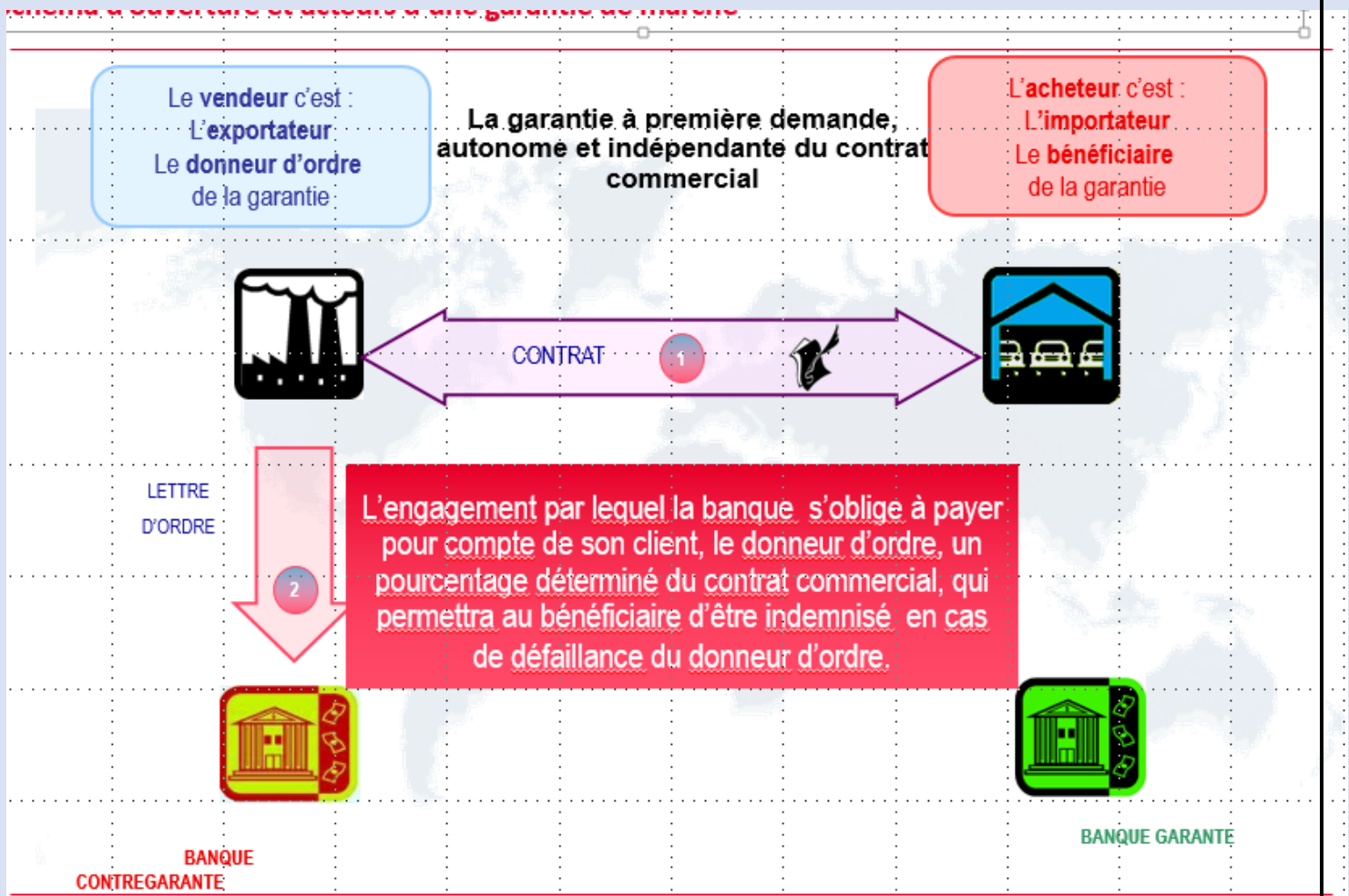
➤ **Garantie Indirecte:**

Une contre-garantie donnée à son correspondant lui permettant de réémettre en local une garantie au profit du bénéficiaire.

➤ **Garantie Directe:**

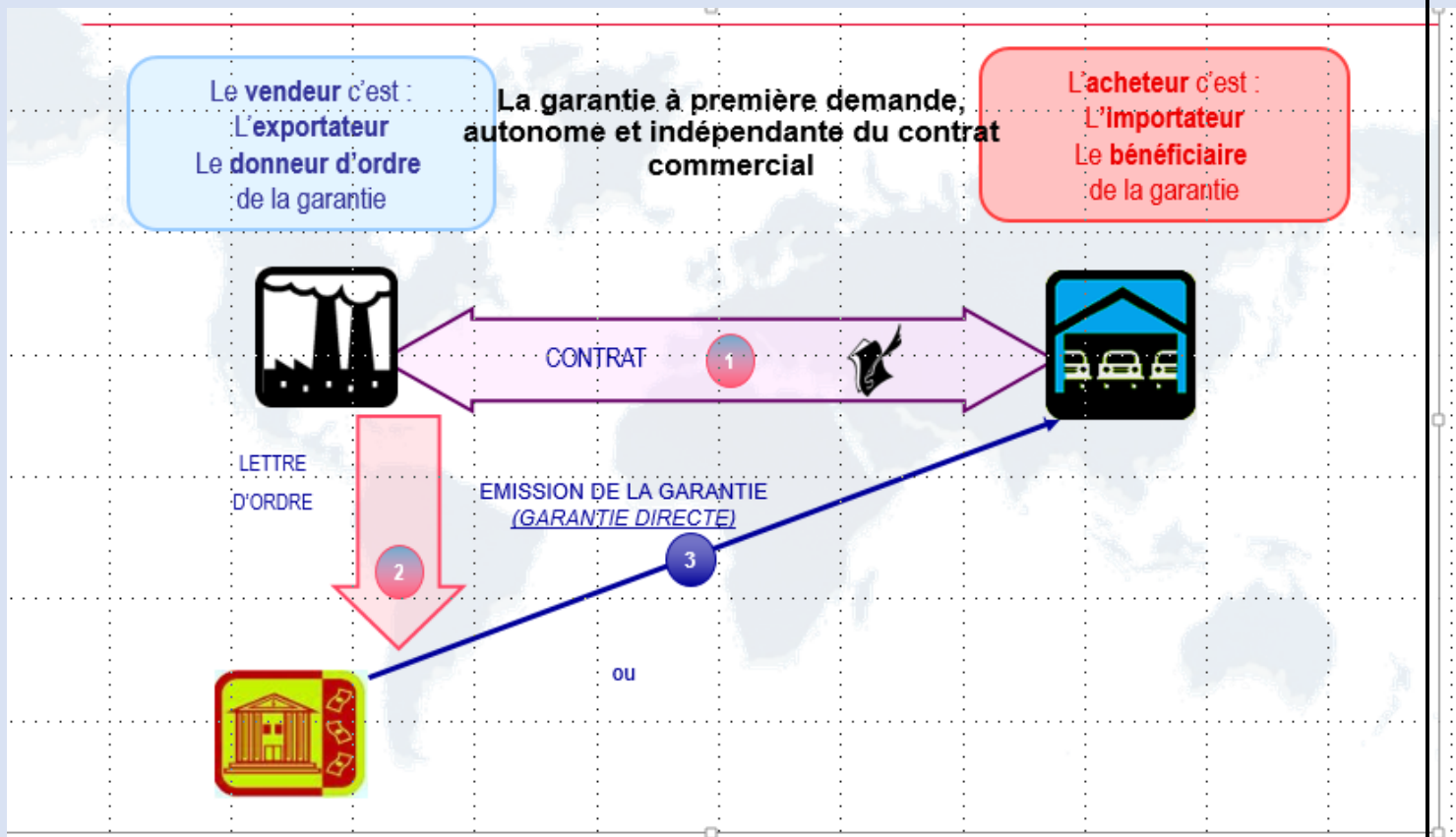
Une garantie directe émise en faveur d'un bénéficiaire à l'étranger et lui est envoyée par courrier ou via une notification par Swift

GARANTIE INDIRECTE



Une deuxième banque est intercalée dans le cas d'une garantie indirecte. Celle-ci (généralement une banque étrangère ayant son siège dans le pays de résidence du bénéficiaire) est invitée par la banque ordonnatrice d'émettre à son tour une garantie sous couvert de responsabilité en retour et de sa garantie en contrepartie. Dans un tel cas, la banque ordonnatrice couvre la banque (étrangère) mandatée face au risque de perte qui résulte pour elle du recours au titre de la garantie émise. Sur un plan formel, elle doit s'engager à payer, à la première demande, à la banque mandatée, les sommes correspondant à la garantie pour laquelle sa responsabilité est affectée.

GARANTIE DIRECTE



SYNTHESE

Les engagements par signature apportent à leurs bénéficiaires la sécurité d'une signature bancaire, l'assurance de recevoir les sommes qui leur sont dues, même si le donneur d'ordre ne les règle pas, s'y refuse ou en est incapable. Ces opérations bancaires à l'international, permettent non seulement de garantir les marchés commerciaux, mais ils servent également à couvrir des obligations vis-à-vis des administrations étrangères.

Des garanties pour tous les usages

- ✓ Garanties de paiement : émises d'ordre de nos clients importateurs ou reçues (réémises ou confirmées) en faveur de nos clients exportateurs
- ✓ Garanties de remboursement de crédit,
- ✓ Garanties d'admission temporaire,
- ✓ Garantie fiscale,
- ✓ Garantie judiciaire, etc...

Evènements

▪ La mise en jeu

- Elle est initiée par le bénéficiaire
- Elle dépend du type de garantie
- Elle doit être exercée dans la validité de la garantie
- Elle peut comporter une présentation de documents
- Elle peut se matérialiser par un paiement ou par une prorogation de la garantie. Cette dernière peut alors permettre aux parties de trouver un accord.

▪ La mainlevée de la garantie :

- Elle dépend du droit applicable et intervient selon plusieurs modalités possibles :
 - Sur retour de l'acte original
 - Sur mainlevée formelle établie par le bénéficiaire ou le correspondant.
 - Sur mention de la date calendaire suivie de la clause extinction automatique: « ...passé cette date la garantie deviendra automatiquement nulle » ou mention d'un événement entraînant l'expiration.
 - Lorsqu'une garantie a pris fin par paiement, expiration mainlevée..., le fait que le Bénéficiaire ait conservé l'original de la garantie ne lui confère aucun droit au titre de cette garantie.

▪ **FOCUS SUR La nouvelle réglementation pour les garanties internationales à première demande**

- Le comité exécutif de la Chambre de Commerce International (CCI) a adopté le 03/12/2009, la version révisée des Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande (RUGD 2010, Publication CCI n°758), entrée en vigueur le 01/07/2010.
- L'ambition de la CCI :
- « Fournir aux acteurs bancaires et commerciaux une réglementation en matière de Garanties Bancaires, à la fois simple, efficace et susceptible d'entraîner la plus grande adhésion possible » Plus claires :
- Un style rédactionnel et une terminologie proche des RUU 600

- Plus précises : moins d'interprétations possibles avec exclusion de toutes les normes imprécises pour favoriser la certitude et la prévisibilité.

Ex : La notion de « délai raisonnable » (art.10) disparaît et est remplacée par l'article 20 : la banque dispose d'un délai de 5 jours ouvrés dès la date de présentation de la demande pour l'examiner !

- **Plus complètes : Couverture de toutes les pratiques et de tous les événements** dans la vie d'une garantie (notification, avenants, demande partielle, multiple ou incomplète, lien entre les documents et la cession du bénéfice de la garantie), prise en compte des pratiques de marché.

Ex. : Les articles 14 à 23 proposent un véritable processus d'examen de la conformité des demandes en paiement ou des autres présentations de documents.

- Plus équilibrées : une volonté de rééquilibrer les intérêts des parties en présence, d'éviter les mises en jeu abusives, et de renforcer l'extinction automatique des engagements en précisant un certain nombre d'articles pour réduire la marge d'interprétation possible...

- **Les nouveautés pour un bénéficiaire de garanties**

- Fin de la situation de 'cas de force majeure' qui empêche le bénéficiaire d'obtenir ses fonds si la date de son appel coïncide avec une interruption d'activité de la banque
- Possibilité de faire notifier une ouverture au bénéficiaire par l'entremise d'une partie nidificatrice pour assurer l'authenticité apparente de la garantie émise en sa faveur
- Droit à être informé de tous les moments clés du cycle de vie de la garantie

- **Les nouveautés pour un donneur d'ordre de garanties**

- Nouveau mécanisme d'expiration pour les garanties ne stipulant aucune date d'échéance ni aucun événement conditionnel
- La demande de mise en jeu devra être appuyée (en plus des autres documents spécifiés dans la garantie) d'une déclaration du bénéficiaire indiquant en quoi le Donneur d'ordre est défaillant