

# Les techniques du paiement du commerce international

## Sommaire

### **Introduction**

#### **Partie 1 : présentation des moyens de paiements à l'international**

1. Contexte historique des moyens de paiements
2. Définition des moyens de paiement
3. Les objectifs des techniques de paiements à l'international
4. les facteurs déterminants le choix des moyens de paiement à l'international.

#### **Partie II : les différents moyens de paiement au niveau international**

1. Le paiement d'avance
  - A. Le chèque
  - B. La lettre de change
  - C. Le billet à ordre
  - D. Le virement
2. L'affacturage
  - A. Definition
  - B. Les différents types de l'affacturage
  - C. Principaux avantages pour les clients de sociétés d'affacturage
  - D. La rémunération de l'affacturage
3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé
  - A. définition du crédit documentaire
  - B. types de crédit documentaire
  - D. le déroulement d'un crédit documentaire
  - E. les avantages et les inconvénients de ce moyen de paiement
4. Avantages, inconvénients, risques des moyens de paiements à l'international.

### **Conclusion**

## INTRODUCTION

## Les techniques du paiement du commerce international

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financières du contrat relatives au mode de paiement et aux techniques de paiement, dont certaines sont spécifiques au commerce international, revêtent une importance primordiale.

Les moyens de règlement utilisés à l'international sont nombreux et diversifiés.

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Les opérateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer de ses clients.

En effet, les intérêts des cocontractants sont pour partie contradictoires. L'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que l'exportateur veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur, il cherche ainsi une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement.

En raison de certains impératifs commerciaux, l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Néanmoins, il se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose. A l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments et de techniques de paiement dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation

## **Partie 1 : Présentation générale des moyens de paiement à l'international**

### **1 : Contexte historique des moyens de paiement :**

L'histoire des moyens de paiement, c'est à dire, « tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service », a débuté avec l'invention de l'écriture. En effet, vers 3000 ans avant notre ère, en Mésopotamie, apparaissaient déjà les premières « banques ». Depuis, les moyens de paiement ont évolué en passant du troc aux premières monnaies, des marchands du moyen âge aux grandes banques d'aujourd'hui.

Toutefois, les évolutions les plus marquantes ont eu lieu à partir de la seconde moitié du XXe siècle et notamment grâce à l'informatique et à l'informatisation des moyens de paiement. De nos jours, ces derniers sont présents sous de multiples formes et font partie intégrante de l'activité humaine. En effet, qui ne s'est jamais servi de billets de banque, de chèques, de cartes bancaires ou des divers modes de prélèvement existants ? De plus, la société dans laquelle nous vivons, c'est à dire une société de consommation, tout le monde, qu'il soit pauvre ou riche, est concerné par les moyens de paiement car ils sont omniprésents.

Aujourd'hui, il est même possible de payer directement à domicile avec le développement d'Internet et la création de la monnaie virtuelle. Ainsi, depuis la création de la monnaie, elle est passée de l'état matériel, à l'état scriptural, puis à l'état électronique et enfin à l'état virtuel.

Par conséquent, il serait intéressant de savoir quel sera la prochaine étape de son évolution ? Néanmoins, en attendant, vu la multitude de moyens dont nous disposons. En effet, mis à part les billets de banque, les principaux moyens de paiement comprennent, entre autres, les chèques, les cartes ou les virements. Chacun est décliné de manière considérable, dû à la technicité bancaire et financière qui ne cesse d'évoluer. Alors aujourd'hui on a commencé à parler des moyens de paiement à l'international à cause d'une libéralisation des échanges internationaux et la nécessité d'utiliser des moyens pour le règlement des opérations commerciales au niveau international.

# Les techniques du paiement du commerce international

## **2 : Définition des techniques de paiements :**

« On distingue par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire) ».

« La techniques de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat ».

## **3 : Les objectifs des moyens de paiement à l'international :**

- Permettre aux responsables d'achats, financiers,...etc la maîtrise des aspects relatifs aux Instruments de paiement.
- Négocier et gérer de manière efficace les règlements internationaux avec les banques et les partenaires étrangers.
- Connaitre les différents moyens de paiements internationaux,
- Savoir les utiliser.
- Savoir les choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export et en fonction du pays concerné.
- Sensibiliser les acteurs concernés aux risques financiers et aux inconvénients des différents paiements internationaux.
- Leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement.

## **4 : Les facteurs déterminants le choix des moyens de paiements à l'international :**

Le moyen de paiement est encore trop souvent considéré comme accessoire, alors même qu'il fait partie intégrante du contrat de vente et qu'il doit être choisi avec la plus grande précaution.

### **Le pays destinataire et/ou la banque.**

La stabilité du pays dans lequel les marchandises sont expédiées, que ce soit sur le plan politique, économique ou social, est déterminante pour le paiement des marchandises exportées et constitue un élément fondamental à prendre en compte dans le choix du moyen de paiement sélectionné.

### **La situation géographique de certains pays :**

Peut constituer un inconvénient si les pays limitrophes sont instables et, par conséquent, peuvent être source de conflits ou de litiges.

La religion, la langue (risque d'incompréhension entre les parties) ainsi que les différences culturelles (comportement commercial) peuvent également nuire au bon déroulement d'une opération commerciale.

Une catastrophe, comme un acte terroriste, un tremblement de terre, une inondation, peut désorganiser l'économie d'un pays. Dans de telles situations, les exportateurs ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles et les banques des importateurs peuvent avoir des difficultés pour se procurer les devises pour effectuer les paiements.

Tous ces risques peuvent contribuer au non paiement des marchandises, même si l'acheteur est de bonne foi.

Afin d'appréhender certains de ces facteurs de risque, il existe de multiples sources de renseignements, comme la Chambre de Commerce International, les organismes institutionnels, les banques,...

### **La connaissance du client :**

## Les techniques du paiement du commerce international

Il est essentiel dans le cadre d'une opération commerciale à l'international d'appréhender la réelle connaissance de son client ou de son fournisseur.

Ainsi, dans le cadre d'une première exportation, il conviendra par exemple d'éviter de proposer un paiement par virement. Des moyens de paiement davantage sécurisés comme le crédit documentaire ou la remise documentaire sont à privilégier.

### **La connaissance d'un client ou d'un fournisseur :**

Peut reposer à la fois sur des données recueillies auprès d'organismes de renseignements commerciaux à l'international ou bien sur l'historique des relations entre l'exportateur et l'importateur.

### **La nature des marchandises :**

La nature de la marchandise constitue également un élément fondamental dans le choix de l'instrument de paiement à privilégier.

Par exemple, dans le cas d'une remise documentaire, il conviendra de veiller aux possibilités de revente éventuelle des marchandises expédiées : lorsque les marchandises sont exportées, et en cas de défaillance de l'importateur, il apparaît plus simple de trouver un nouvel acquéreur pour des biens de consommation d'une valeur peu élevée que pour des biens de consommation d'une forte valeur.

## Partie II : les différents moyens de paiement au niveau international

### 1 : le paiement a l'avance

Les modes de règlement sont choisies par l'exportateur. En commerce international, ce sont les transferts de dépôts bancaires, ainsi que les instruments de crédit qui servent de moyens de règlement : lettre de change, billet à ordre, chèque et virement bancaire international.

Le choix entre ces différents moyens s'effectue en fonction de leur rapidité, leur coût et de la réglementation des changes des pays.

Les transferts internationaux sont libelles en monnaie nationale ou en devises étrangères

Les circuits bancaires utilisés sont plus complexes que lors des transferts entre résidents.

En effet, les transferts internationaux impliquent l'intervention des banques à l'étranger et nécessitent une opération de change, si le paiement est fait en devises étrangères.

#### A- LETTRE DE CHANGE

##### ✚ Définition :

Ecrit par lequel un tireur c'est à dire l'exportateur donne ordre à un tire (l'importateur) 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.
  
- ▣ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée
- ▣ Le nom de celui qui doit payer (tire)



# Les techniques du paiement du commerce international

---

- ❑ L'indication de l'échéance
- ❑ Celle du lieu ou 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)

## ✚ 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.

# Les techniques du paiement du commerce international

- ▣ 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 sont tenues par leur obligation.

Il est impossible de tirer une traite sur un non commerçant sans son consentement exprès, c'est à dire pratiquement sans son acceptation.

### 2- La provision :

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la traite, celui sur qu'elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite.

La provision doit être :

- Valable : C'est à dire légal, ne pas avoir une cause immorale
- Certaine : On en peut tirer une traite pour régler une créance incertaine

La preuve de la provision incombe en principe au tireur, mais le tiré peut constater l'existence de la provision en opposant sur la traite son acceptation.

Le banquier redoute de recevoir pour escomptée des effets « camouflés en effets commerciaux », c'est à dire des effets créent dans le but d'obtenir de la banque des disponibilités qu'elle ne serait disposée à accorder sous d'autres formes.

## ✚ **Avantages et Inconvénients :**

# Les techniques du paiement du commerce international

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.

## **B- BILLET A ORDRE**

### **✚ Définition :**

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

### **✚ Les mentions d'un Billet à ordre :**

Le billet à ordre contient :

## Les techniques du paiement du commerce international

- ❑ La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- ❑ La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- ❑ 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 le billet est souscrit ;
- ❑ La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

### ✚ **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

## **AUTRE INSTRUMENTS**

## **C- CHEQUE**

# Les techniques du paiement du commerce international

## **✚ Définition :**

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire.

## **✚ Mentions :**

Le cheque 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 ou le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication de la date et du lieu ou le chèque est crée ;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

## **✚ Les différents types du cheque :**

Dans le chèque On distingue deux types 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

### **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.

# Les techniques du paiement du commerce international

## ✚ **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 libelle

## **D- VIREMENT**

### ✚ **Définition :**

Ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier.

### ✚ **Sa mise en place :**

## Les techniques du paiement du commerce international

Il est facile de virer des fonds à l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire.les banques ont généralement des imprimés à cet usage. Ils comportent les montions suivantes :

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur)
- La somme (le montant de la facture)
- La monnaie (code ISO de la devise)
- La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT)
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)
- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le N° de compte à créditer
- Le motif du règlement (N° de la facture)
- ✓ En cas de virement effectué en devise :
  - Achat au comptant
  - Débit du compte en devise

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

### **Les Modalités pratiques de virement :**

L'exportateur et avise du paiement des lors que le virement est effectivement réalisé.

Dans le cas d'un virement télex, il faut demande, au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard ou de non-paiement.

Pour un virement SWIFT, il est indispensable de fournir toutes les informations permettant d'effectuer le transfert : pour éviter les erreurs, les banques remettent gratuitement des étiquettes autocollantes que l'exportateur appose sur ses facteurs.

# Les techniques du paiement du commerce international

## ✚ **Avantages et Inconvénients de virement :**

Le virement bancaire présente certains avantages et inconvénients qui sont :

### 1- Avantage :

- Rapidité dans les virements télex et SWIFT

### 2- Inconvénients :

- Risque politique
  - a. Virement courrier : lenteur et dépendance vis à vis du délai de la poste
  - b. Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque le paiement ne sera pas effectué.

## **Synthèse:**

Plusieurs méthodes de règlement sont spécifiques aux opérations avec l'étranger : le Swift, les effets de commerce comme (le billet à ordre, la lettre de change) et autres instruments de paiement comme le chèque et les virements bancaires internationaux. Le choix entre ces méthodes dépend sur toute les variables coût et rapidité de transfert. Mais, l'emploi de ces instruments sont en fonction, de la nature des échanges.

## **2 : 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 :



## Les techniques du paiement du commerce international

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 détient 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, pré-contentieux et contentieux des factures.

### **B- Les différents types de l'affacturage:**

#### **▣ L'affacturage traditionnel ou 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.

# Les techniques du paiement du commerce international

- 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 maturity factoring: le factor assure la gestion des créances transmises mais ne les paie qu'à leur échéance (1+3)
- L'agency factoring: l'adhérent continue de gérer ses créances, le factor les paie par anticipation et en assure la bonne fin (2+3)
- Le factoring with Recourse: le factor gère les créances, les paie par anticipation mais n'en assure pas la bonne fin (1+2)

## **C- les avantages de l'affacturage pour l'utilisateur:**

L'affacturage présente trois avantages principaux :

- ▣ C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues.
- ▣ C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur.
- ▣ C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de

# Les techniques du paiement du commerce international

non-paiement à l'échéance sont pris en charge par le factor sauf faute du fournisseur.

## **D- La rémunération de l'affacturage:**

La rémunération de la société d'affacturage est généralement calculée selon deux principes différents:

### **Commission d'affacturage :**

Prélevé à chaque transaction (vente de créances) basé sur un taux (fixe ou variable) ou un forfait

### **Commission spéciale de financement:**

Agios calculé sur le solde du compte client.

Ce que met de côté le factor: Les réserves et le fond de garantie

De sorte à pouvoir anticiper des impayés, ou pour se prémunir d'un éventuel droit de préemption (URSSAF par exemple), le factor conserve une partie de la valeur des créances (somme non décaissée au client jusqu'à expiration du contrat). Il est important de noter que, à l'expiration du contrat, les sommes restantes sur ces comptes sont intégralement restituées aux clients.

## **3 Le crédit documentaire irrécouvrable et confirmé:**

### **▪ Historique du crédit documentaire :**

La première utilisation de la lettre de crédit, qui fut l'un des premiers outils de paiement à distance émis au Moyen Âge, était faite par les banquiers lombards et hanséatiques ainsi que notamment les templiers.

En effet, ces derniers, à l'époque des croisés et afin de sécuriser les routes marchandes et de pèlerinage pour Jérusalem, ont institutionnalisé les premiers connaissements. Au travers de toutes les commanderies templières établies au Moyen Orient et dans le bassin méditerranéen de l'époque, il était possible aux pèlerins et aux marchands de voyager sans emmener avec eux trop d'argent et ainsi éviter de se faire détrousser par les pillards et autres bandits, pirates etc..... En se présentant, et sous réserve d'être le détenteur ou le mandataire des documents (connaissance qui de nos jours est devenu depuis le XVIIIème siècle connaissance...), ils se voyaient remettre une somme d'argent convenue, ou la marchandise.

# Les techniques du paiement du commerce international

Avec le développement du commerce et notamment le développement des comptoirs aux Indes et aux Amériques, le besoin de sécuriser les échanges commerciaux a conduit les marchands à contractualiser les échanges pour palier aux divers risques et aléas du transport maritime (humains, climatiques...).

Car il a fallu répondre à deux exigences contradictoires : Celle de l'exportateur/vendeur qui est « paie en premier et ensuite je t'envoie les marchandises » et celle de l'importateur/acheteur qui est « dès que j'ai reçu les marchandises, je te paie »

C'est ainsi que le Crédit documentaire, sous sa forme moderne, par l'intermédiaire des banques, permet de garantir aux deux parties le débouclage de l'échange commercial sous réserve de répondre aux normes et procédures du Crédoc (et du contrat de vente entre les parties, indépendant du Crédoc) ; qui depuis l'époque des Templiers se sont complexifiées du fait même de la diversité des moyens de transport, de la diversité de la nature des marchandises transportées et de la dématérialisation des supports due aux progrès informatiques.

## ▪ **Définition du crédit documentaire :**

Le "crédit documentaire" est la convention à caractère irrévocable par laquelle un donneur d'ordre (l'Acheteur/ Importateur) prie sa banque de mettre à la disposition d'un bénéficiaire (le Vendeur/ Exportateur) qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier nommera, une somme d'argent déterminée contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance), en respectant la période de validité de la convention. Ces documents attestant de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations.

## **A- Les acteurs du crédit documentaire :**

Le donneur d'ordre (en anglais : applicant) est l'acheteur ou l'importateur qui est l'initiateur du crédit documentaire auprès de sa banque.

la banque émettrice est celle du donneur d'ordre. Elle émet le crédit documentaire.

la banque notificative est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer.

# Les techniques du paiement du commerce international

le bénéficiaire est l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque.

la banque négociatrice : lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée "ANY BANK"), le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

## **B- types et documents du crédit documentaire :**

### **▣ Les types :**

Notifié et/ou Confirmé : un crédit notifié est simplement transmis au bénéficiaire par la banque notificatrice, seul le risque commercial est couvert par la banque émettrice. Dans ce cas, le bénéficiaire n'est pas protégé contre le risque de défaillance de la banque émettrice ou le risque de non-transfert des fonds (risque "pays"). Si le crédit est confirmé, la banque notificatrice s'engage par sa confirmation à régler le bénéficiaire contre présentation de documents conformes, y compris en cas de défaut de la banque ou du pays émetteur. La confirmation est essentiellement utile vers les pays dits "à risques", elle couvre le risque politique. L'étude du risque est de la seule responsabilité de la banque notificatrice (article 9 des RUU). Il faut que la confirmation soit autorisée, par la banque émettrice, dans l'ouverture. Si elle n'est pas autorisée, la banque notificatrice peut, cependant, apporter une garantie de paiement au bénéficiaire à travers une "confirmation silencieuse" ou la conclusion d'un contrat de "ducroire". Cette opération apporte une sécurité au vendeur qui, en cas de défaillance de la banque émettrice, se verra payé par la mise en jeu de cette garantie. La banque émettrice ne sera pas avisée lors de la mise en place d'une telle garantie.

Révocable ou Irrévocable : depuis les nouvelles RUU600, tous les crédits sont automatiquement irrévocables, c'est-à-dire qu'un crédit documentaire ne peut être annulé qu'avec l'accord des deux parties.

Transférable ou Non transférable : si un crédit est transférable, tout ou partie du montant du crédit peut être transféré à un ou plusieurs seconds bénéficiaires, sans que l'accord du donneur d'ordre ne soit requis. C'est notamment le cas lorsque le vendeur n'est pas le fabricant des marchandises et qu'il fait appel à un sous-traitant. Ainsi le paiement peut être sollicité par une autre société que le bénéficiaire figurant à l'ouverture. En revanche, le changement de bénéficiaire d'un crédit non transférable doit faire l'objet d'une modification demandée à sa banque par le donneur d'ordre.

Négociable ANY BANK ou auprès d'une banque dénommée : si le crédit est négociable dans toutes les banques "ANY BANK" (restreint au pays du bénéficiaire),

# Les techniques du paiement du commerce international

le bénéficiaire peut choisir la banque auprès de laquelle il négociera le crédit et déposera les documents. Dans le cas contraire, la banque est imposée.

## ▣ Les documents nécessaires pour l'établissement du crédit documentaire :

Il n'existe aucun document obligatoire dans une lettre de crédit. Cependant, les documents suivants sont fortement conseillés:

- Facture commerciale (invoice en anglais). Celle-ci doit indiquer la description des marchandises ou de la prestation, le montant à régler, la devise et l'Incoterm
- Document de transport, attestant de l'expédition de la marchandise. Celui-ci peut être :
- Un connaissance maritime (Bill of Lading en anglais), dans le cas de transport maritime.
- Une Lettre de transport aérien (Airway Bill en anglais), si expédition par avion.
- Une Lettre de Voiture ou CMR si expédition par la route.
- Certificat d'origine, pour permettre le dédouanement de la marchandise.

**Des documents additionnels** peuvent être requis afin de s'assurer de la bonne exécution du contrat :

- Liste de poids / colisage
- Police ou certificat d'assurance de la marchandise lors de son transport, si Incoterm du groupe C (CIF / CIP) ou D.
- Certificats divers, selon la nature de la marchandise.

## **C- le déroulement du crédit documentaire :**

Il existe **treize** actes nécessaires pour le déroulement du crédit documentaire :

# Les techniques du paiement du commerce international

## **Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires prés imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

## **Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire**

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

## **Acte 3 : Notification du crédit documentaire**

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

## **Acte 4 : Expédition des marchandises**

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procèdent à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

## **Acte 5 : Délivrance du document de transport**

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

## **Acte 6 : Présentation des documents**

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

# Les techniques du paiement du commerce international

## **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

## **Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

## **Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice**

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

## **Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)**

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

## **Acte 11 : Paiement à la banque émettrice**

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

## **Acte 12 : Réclamation des marchandises**

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

## **Acte 13 : Remise des marchandises**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.



# Les techniques du paiement du commerce international

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

## **D- les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :**

### **✚ Avantages**

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

La confirmation couvre le risque de non transfert, du fait du pays de l'acheteur (risque politique: application de mesures édictées par le pays acheteur empêchant le transfert de la créance vers le pays du bénéficiaire. Aussi la confirmation est une spécificité fondamentale du crédit documentaire que l'on ne retrouve pas dans les autres techniques de paiement.

Les documents permettent de définir le lien entre le crédit documentaire et le contrat commercial, s'ils ont été intelligemment sélectionnés entre le client et son fournisseur. A partir du moment où les documents sont réunis, il n'est plus tenu compte du contrat commercial.

### **✚ Inconvénients**

- Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit

# Les techniques du paiement du commerce international

documentaire est donc abstrait.

- Il est cependant relativement complexe (rigidité documentaire) et minutieux et doit donc être bien maîtrisé pour être une bonne sécurité de paiement. Il s'avère de plus relativement coûteux et lourd à mettre en place, la technique du crédit documentaire est préconisée dans le cas de montants élevés et/ou à destination de pays à risques.

- Inadaptation aux Incoterms D

- Si le lettre de crédit est irrévocable ; il n'est plus possible d'en changer les termes sans le consentement du bénéficiaire.

- Le Credoc n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.

- Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison.

## 4 Avantages, inconvénients, risques et enjeux des moyens de paiements à l'international.

# Les techniques du paiement du commerce international

## **✚ Les avantages**

### **▣ La lettre de change et le billet à ordre**

Matérialisent la créance du vendeur ; précisent exactement la ou les dates de paiement ; ils sont mobilisables et endossables ;

la lettre de change présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé. produite par le vendeur, elle élimine le risque de change ; le montant de la traite peut être transmis à un tiers par endos ; le vendeur peut mobiliser sa créance ;

C'est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur.

### **▣ Le virement bancaire**

le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications ) appuyé sur l'EDI (échanges de données informatisées). Plus de 198 pays et 7400 utilisateurs sont connectés à ce réseau privé ;

Ce virement est à privilégier chaque fois que les relations le permettent : il est le moyen de transmission le plus rapide, le plus souple et il est peu coûteux. et l'impossibilité de perte, vol ou falsification puisqu'il n'y a pas de support papier et impossibilité d'impayé.

## **✚ Les risques et les inconvénients**

### **▣ Le chèque**

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification; le risque de non transfert ; à savoir l'interdiction ou la limitation des mouvements des capitaux vers l'étranger ,ainsi que le risque bancaire lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur.

L'émission de chèque sans provision ; coût financier qui reste élevé, et risque de

# Les techniques du paiement du commerce international

change.

De plus, les délais de validité et d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants. L'émission du chèque dépend de l'initiative de l'acheteur.

Le chèque ne protège pas du risque commercial (sauf chèque certifié ou de banque)

## ■ La lettre de change

Le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer) ;

les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent ;

Son recouvrement peut être long.

## ■ Le virement bancaire

Un des principaux inconvénients du virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) est qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur qui peut en modifier le montant, la date d'échéance ou qui peut l'émettre tardivement, ce qui retarde ou annule la possibilité d'escompte ; risques d'impayé, de change (dépréciation de la devise de paiement), de perte, de vol.

La rapidité et la commodité d'utilisation. mais il ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectuée avant l'expédition de la marchandise.

## ■ Le billet à ordre

Il est émis sur l'initiative de l'acheteur qui peut en modifier le montant, la date d'échéance ou qui peut l'émettre tardivement, ce qui retarde ou annule la possibilité d'escompte ; risques d'impayé, de change, de perte, de vol...

## CONCLUSION

Les techniques et instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants.

L'exportateur, s'il est désireux de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, n'aura guère le choix que de traiter avec des entreprises ou personnes physiques qui se chargeront de le représenter, ou tout simplement de commercialiser ces produits. Dans tous les cas, le souci majeur de l'exportateur est de se faire payer de ses clients.

Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Une fois que les cocontractants portent un choix concernant l'instrument et la technique de paiement à adopter, ils seront éventuellement amenés, dans certains cas à choisir le mode de financement adapté à leur transaction.

## BIBLIOGRAPHIE

- C.Lebourg « Management des opérations de commerce international » édition ESKA 2001
- D.P.MONOD »Moyens et techniques de paiement internationaux ; import, export » collection commerce international, 2<sup>e</sup> édition ESKA 1999
- G.LEGRAND,H MARTINI « Management des opérations de commerce international » 6<sup>e</sup> édition DUNOD, 2003
- J.PEYRARD « Finance internationale d'entreprise » collection vuibert gestion, éditeur VUIBERT
- Tahar DAOUDI, "Techniques du commerce international", éditions Arabian al Hilal, Rabat, 1997.
- Yves SIMON, "Techniques financières internationales", éditions Economica, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 1991.
- Crédit documentaire: pratique à l'export, à l'import et dans les opérations de négoce par Ibrahim S. Çakiroğlu, édition 1990.
- Le crédit documentaire : une étude comparative par Ligia Mura Costa , édition 1998