

Les contraintes financières à l'international : petit guide

La Mondialisation des échanges ainsi que les exigences clients soumettent les entreprises à des règles du commerce international. Ces règles évoluent régulièrement pour assurer un niveau de transparence aux différents opérateurs concernés. Les explications d'Olivier LUISETTI (Net Purchasing).

Les échanges de commerce internationaux sont régis par les Règles et Usances Uniformes (RUU). Il s'agit d'un ensemble de règles utilisées pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale (CCI/ICC). Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

Le crédit documentaire suit donc les règles des RUU. Les dernières sont les RUU600 : c'est un moyen de paiement et un engagement bancaire irrévocable. Il est émis par une banque, à la demande de son client donneur d'ordre, de payer une somme d'argent à une échéance convenue en faveur d'un bénéficiaire dûment avisé par un intermédiaire financier contre remise des documents requis strictement conformes aux termes du crédit.

Parmi les récentes modifications liées à la réglementation RUU 600, on trouve à titre d'exemple : l'article 2 des RUU 600 qui définit l'ensemble des termes mentionnés dans la rédaction d'un crédit documentaire, ce qui évite désormais les litiges d'interprétation des parties. L'Article 3 des RUU 600 quant à lui regroupe et précise tout les interprétations : Irrévocabilité d'un crédit, forme de la signature et légalisation/visas.

Chaque étape du processus d'ouverture du crédit documentaire mérite d'y prêter une grande attention de la part de l'exportateur (vendeur) et de l'importateur (acheteur). En effet, un crédit documentaire réalisé en bonne et due forme est, certes contraignant, mais sécurisera la transaction et évitera bien de mauvaises surprises aux deux parties.

Après négociation du paiement par crédit documentaire, l'acheteur passe commande au vendeur, lequel confirme avec précision les termes de la commande en adressant par retour à l'acheteur une facture pro forma ou un accusé de réception de commande. L'acheteur remplit un formulaire d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) et le remet à sa banque (banque émettrice). Ce document site toutes les instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire et doit reprendre tous les éléments financiers de la facture pro forma.

La banque émettrice ouvre le crédit documentaire suivant les indications de la demande d'émission, ajoute éventuellement sa propre garantie (irrévocable) pour couvrir le risque commercial sur l'acheteur, (insolvabilité) et l'adresse à la banque « notificatrice ».

La banque notificatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire dûment authentifié a été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document qu'il a reçu de la banque émettrice : c'est la notification du crédit documentaire.

Cette transmission n'engage nullement la banque notificatrice. En revanche, si celle-ci ajoute sa confirmation, elle s'engage à payer le bénéficiaire, sous réserve que les documents soient conformes aux exigences de l'acheteur et donc du crédit documentaire, et couvre ainsi le risque politique et de non transfert, ainsi que l'insolvabilité de la banque émettrice.

Le vendeur doit vérifier tous les termes du crédit documentaire, sa conformité avec la négociation commerciale, et s'il peut respecter toutes les exigences émises. S'il constate des non-conformités (modification des conditions de règlement...), des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée...), il doit immédiatement demander au donneur d'ordre (l'acheteur) de faire effectuer par la banque émettrice les modifications nécessaires (amendements) à la bonne réalisation du crédit.

Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire, il procède à l'expédition et remet la marchandise au transporteur avant la « date limite d'expédition » portée sur le crédit documentaire.

Source : Babfinance