

Pratique des exportations

Les lettres de crédit

Introduction

La lettre de crédit (ou « accréditif ») est une garantie bancaire permettant de payer à un vendeur (habituellement un exportateur) les marchandises expédiées à un acheteur ou les services prestés pour ce dernier (habituellement un importateur). La lettre de crédit est sollicitée par l'importateur auprès de sa banque ; elle est un moyen pour assurer le paiement du montant dû à l'exportateur, substituant ainsi le crédit de la banque émettrice au crédit acheteur. Cela signifie que la banque accepte l'obligation de payer les marchandises livrées.

L'exportateur reçoit le paiement dès lors qu'il est établi qu'il a expédié les marchandises comme convenu. L'importateur a en l'occurrence l'assurance que l'exportateur expédiera les marchandises avant d'avoir reçu le paiement. Les lettres de crédit sont en général utilisées dans le commerce international lorsque l'importateur n'est pas connu de l'exportateur, ou en cas de risques politiques.

Le fonctionnement de la lettre de crédit

Une lettre de crédit met en présence en général cinq parties : un importateur et sa banque, un exportateur et sa banque et un transporteur. Voici, présenté sous une forme simplifiée, comment le système fonctionne.

L'**importateur** achète - d'une manière générale à la demande de l'exportateur - **une lettre de crédit à sa banque**, appelée banque émettrice (ou « banque d'ouverture »). La commission payée par l'importateur pour cette lettre de crédit dépend de sa solvabilité ; elle peut varier de 1 % à 8 % de la valeur déclarée des marchandises.

La banque émettrice envoie cette lettre à l'**exportateur**. Celui-ci est à présent assuré qu'il sera payé par la banque émettrice. Dans le même temps, la **banque** émettrice se met en rapport avec une banque-conseil ou « banque notificatrice » dans le pays de l'exportateur, en général la banque de l'exportateur, afin de transférer le paiement convenu à l'exportateur lorsque celui-ci aura pu apporter la preuve que les marchandises sont expédiées.

L'exportateur remet les marchandises à un transporteur en échange d'un **connaissance**. L'exportateur remet ensuite ce **connaissance** à la banque-conseil en échange du paiement des marchandises expédiées.

La banque-conseil envoie le **connaissance** à la banque émettrice et reçoit le paiement des marchandises. La banque émettrice présente ensuite le **connaissance** à son client, l'importateur, comme preuve que les marchandises ont été expédiées. La banque émettrice est payée par l'importateur.

La validité du système repose sur la précision des documents concernés, parmi lesquels le contrat d'achat et de vente original, la lettre de crédit elle-même et le connaissance. Les détails de tous ces documents, y compris les montants du crédit, les délais de paiement, les numéros de série des produits vendus etc. doivent correspondre parfaitement pour permettre les transferts de fonds tels que prévus.

Types de lettres de crédit

En pratique, les lettres de crédit se présentent sous différentes formes, et il est important pour les exportateurs de savoir distinguer avec précision le genre de lettre de crédit que l'importateur a obtenu de sa banque.

■ Lettres de crédit irrévocables / révocables

Une lettre de crédit irrévocable ne peut être annulée avant une date déterminée sans l'accord de l'ensemble des parties concernées. Une lettre de crédit révocable peut être modifiée à tout moment par la banque émettrice. Les lettres de crédit sont automatiquement considérées comme irrévocables en l'absence de toute indication contraire.

■ Lettres de crédit confirmées / non confirmées

Une lettre de crédit confirmée procure à l'exportateur une double garantie de paiement, la première de la part de la banque émettrice, l'autre de la part de la banque-conseil. S'agissant d'une lettre de crédit confirmée, la banque-conseil consent à payer à l'exportateur les marchandises, même si la banque émettrice, en fin de compte, ne remplit ses obligations. Une lettre de crédit non confirmée, en revanche, n'offre pas de garantie expresse de la part de la banque-conseil.

Les lettres de crédit sont en général non confirmées. Les lettres de crédit confirmées sont utilisées lorsqu'un exportateur a des doutes quant à la capacité de payer de la banque émettrice, par exemple à cause de restrictions de change éventuelles appliquées dans le pays de l'importateur.

■ Lettres de crédit transférables

On utilise la lettre de crédit transférable essentiellement lorsque l'exportateur est un intermédiaire entre un fabricant de produits et un importateur. L'exportateur (c'est-à-dire l'intermédiaire) peut ne pas souhaiter connaître l'identité de l'importateur afin d'éviter aux deux parties d'éliminer l'intermédiaire. Dans ce cas, l'exportateur demandera une lettre de crédit transférable et l'utilisera pour garantir le paiement au fabricant. Une fois celui-ci payé, l'exportateur peut utiliser la lettre de crédit pour recevoir le paiement des marchandises exportées.

Les lettres de crédit transférables exigent l'accord de l'importateur et de la banque émettrice. Un seul transfert par lettre de crédit est autorisé.

■ Lettres de crédit back-to-back

Si l'on ne peut envisager le recours à la lettre de crédit transférable, on utilise la lettre de crédit back-to-back, qui comporte deux transactions de lettres de crédit, l'une se traduisant par l'intervention de l'intermédiaire et fabricant, l'autre impliquant l'intermédiaire et son acheteur final (en général un importateur dans un autre pays). Ces deux transactions sont indépendantes l'une de l'autre. Cependant, la lettre de crédit émise par la banque de l'importateur permet de garantir à la banque de l'intermédiaire que sa lettre de crédit (garantissant le paiement en faveur du fabricant) sera en fin de compte couverte par la vente à l'exportation.

■ Lettres de crédit stand-by (ou « de soutien »)

Une lettre de crédit stand-by constitue une seconde ligne de défense pour les exportateurs dans le cas où un importateur dispose d'une ligne de crédit ouverte (revolving, c'est-à-dire renouvelable), qu'il a perçu un acompte sous l'une ou l'autre forme ou a, d'une autre manière, des obligations contractuelles envers l'exportateur. Une lettre de crédit stand-by est généralement émise en complément d'une lettre de crédit ordinaire.

S'agissant d'une lettre de crédit stand-by, la banque émettrice consent de payer l'exportateur au cas où l'importateur ne remplit pas ses obligations contractuelles. Elle renforce la solvabilité de l'importateur aux yeux de l'exportateur.

■ Lettres de crédit à vue / à paiement différé

Les lettres de crédit à vue sont payables dès la présentation des documents requis. En général cependant, l'on accepte dans ce cas un délai de sept jours, afin de permettre aux banques d'examiner les documents dans le détail. Une lettre de crédit à paiement différé permet à l'importateur de prendre possession des marchandises dès qu'il accepte de payer la banque émettrice ou la banque-conseil à une date future, par exemple 60 jours après la date d'expédition. La banque émettrice et la banque-conseil déclarent quelles paieront l'exportateur à la date future convenue. Les lettres de crédit à paiement différé font office d'instruments de financement pour l'importateur. Il peut vendre les marchandises durant cette période d'attente et utiliser le produit de la vente pour payer les biens importés.

■ Lettres de crédit revolving (ou « renouvelables »)

S'agissant d'une lettre de crédit de ce type, la banque émettrice ouvre une ligne de crédit en faveur de l'importateur, et ramène ce crédit à son montant d'origine dès lors que l'importateur a utilisé la ligne de crédit. En général, ces arrangements limitent le nombre de prélèvements par l'importateur sur une période déterminée.

■ Lettres de crédit red clause (ou « clause rouge »)

Ces lettres de crédit permettent à l'exportateur d'obtenir les liquidités nécessaires avant l'expédition afin de financer la production des marchandises. La banque émettrice peut avancer une partie ou la totalité des fonds. En fait, l'importateur finance l'exportateur et prend à charge le risque de toutes les avances consenties.

Points à considérer lors de l'utilisation des lettres de crédit

Le recours aux lettres de crédit est une excellente solution moyennant l'utilisation des documents adéquats. Il faut donc prêter une attention toute particulière aux moindres détails : description des marchandises, délais de livraison et de paiement, prix des marchandises, etc. Tous les détails du contrat commercial, de la lettre de crédit et du connaissement doivent être cohérents. Les sources d'erreurs les plus fréquentes concernent diverses spécifications telles que les dates, les quantités expédiées, le poids des marchandises, les dates d'expédition, les numéros de série des produits, et les numéros de référence.

Les exportateurs doivent s'assurer qu'ils peuvent remplir leurs obligations de livraison avant de faire appel aux lettres de crédit pour garantir le paiement, car leur incapacité à livrer les marchandises peut entraîner l'annulation des obligations de l'importateur. Ce genre de défaillance peut se produire sans que l'exportateur ne soit en cause, par exemple s'il découvre tardivement qu'il ne peut exporter les marchandises en raison de restrictions à l'importation dans le pays de l'acheteur. Il appartient à l'exportateur de déterminer à l'avance si de tels facteurs extérieurs peuvent menacer la viabilité du contrat d'exportation.

Les conditions de la lettre de crédit doivent prévoir un délai suffisant pour permettre la prise en charge des flux de paiement, sinon la lettre de crédit peut être considérée comme nulle en raison de l'absence de délais de paiement acceptables. Si nécessaire, les exportateurs doivent prévoir une clause dans la lettre permettant une prolongation du délai en cas de retards dans l'exécution électronique des transferts de banque à banque.

Une lettre de crédit est utilisée comme garantie en cas de doute quant à la capacité ou la disposition de l'importateur à payer. Cela étant, les exportateurs doivent considérer le degré des risques en présence avant de demander une lettre de crédit. Par exemple : quel est le montant de la commande ; les commissions de la banque ne seront-elles pas disproportionnées par rapport à ce montant ? Quelle est la notation de crédit de l'importateur, et est-il totalement inconnu de l'exportateur ? Quel est le risque-pays du pays importateur ? Quel est le degré de solvabilité de la banque émettrice ? Quelles sont les pratiques usuelles dans les transactions commerciales avec ce pays ou dans cette gamme de produits ? Faut-il prendre des mesures de protection supplémentaires, telles qu'une assurance-crédit ?

Avantages et inconvénients des lettres de crédit

Pour les exportateurs, les lettres de crédit équivalent à une garantie de paiement. L'exportateur reçoit la promesse de la banque émettrice de payer ou de soutenir la promesse de l'importateur de payer. Cela peut constituer un facteur déterminant lorsque l'on entre en relation d'affaires avec des clients inconnus ou établis dans des pays à risque.

Dans bien des cas, les exportateurs n'ont d'autre choix que de demander à l'importateur d'obtenir une lettre de crédit. Il se peut du reste que ce soit une obligation légale dans le pays d'importation, ou une exigence de l'assureur-crédit de l'exportateur. Dans ce dernier cas, l'assureur paie l'exportateur dès lors que la banque-conseil ne remplit pas ses obligations de payer les marchandises expédiées.

Si les lettres de crédit présentent une garantie de paiement pour les exportateurs, elles comportent aussi plusieurs inconvénients. Elles sont éventuellement onéreuses pour l'importateur, ce qui, par ricochet, peut rendre l'offre de l'exportateur non concurrentielle par rapport à celle d'autres exportateurs qui ne demandent pas de lettre de crédit. De plus, dans de nombreux cas, l'importateur demande de mettre à charge de l'exportateur toutes les commissions bancaires. Si l'on a recours à une lettre de crédit confirmée, les frais de confirmation de 2% à 8% peuvent venir s'ajouter au décompte final des commissions bancaires.

Il y a également des frais dans le chef des exportateurs en termes de délais nécessaires pour vérifier si les documents ne comportent aucune erreur et sont cohérents entre eux. Les lettres de crédit impliquent l'examen de nombreux détails précis, et le paiement n'aura lieu que si les termes de la lettre de crédit sont rigoureusement respectés. Les exportateurs doivent considérer si, vu la taille du contrat et les risques qu'implique celui-ci, le jeu en vaut la chandelle ou s'ils feraient mieux de recourir à d'autres moyens.

Il existe une vaste gamme de solutions alternatives, chacune présentant des risques à différents degrés. Avec un paiement d'avance, l'exportateur ne court aucun risque, puisque l'importateur paie les marchandises d'avance. Un compte ouvert, en revanche implique que tous les risques sont à charge de l'exportateur, puisque l'importateur consent à ne payer que lorsqu'il a réceptionné les marchandises. Entre ces solutions, il y a divers arrangements possibles, tels que l'encaissement documentaire, qui implique que les documents, y compris le connaissement (un ordre de paiement écrit de l'exportateur adressé à l'importateur) sont envoyés via le système bancaire. La banque présente les documents à l'importateur et, si tout va bien, elle reçoit le paiement qu'elle transmet à l'exportateur.

Bon nombre d'exportateurs choisissent également l'assurance-crédit, qui couvre, en règle générale, 90 % du montant de la facture, mais le processus permettant de recevoir le paiement prend moins de temps qu'une lettre de crédit.