

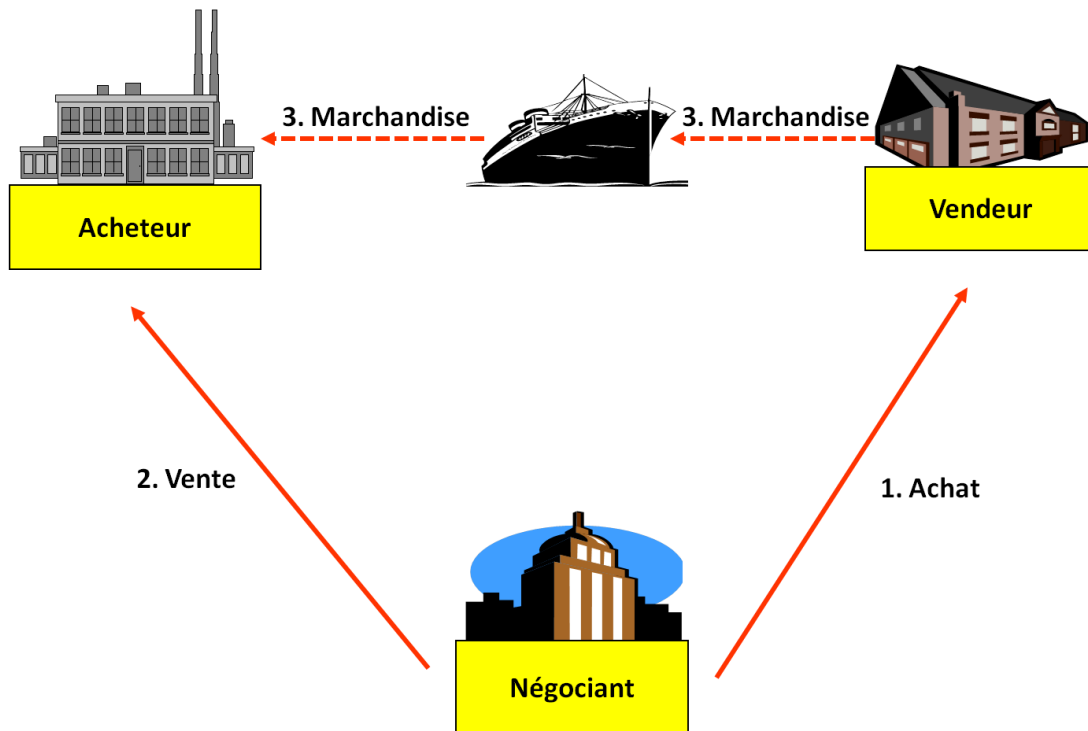
L'UTILISATION DU CRÉDIT TRANSFÉRABLE DANS LES OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

1. Le montage des opérations de négoce international

Les opérations de négoce international sont des transactions "*triangulaires*" particulières nécessitant la mise en place de montages financiers spécifiques, qui sont souvent assez méconnus ou mal maîtrisés par les exportateurs. Ces montages financiers sont par contre couramment utilisés dans le domaine des matières premières où les négociants sont très actifs.

Les opérations de négoce international peuvent revêtir différentes formes et ont comme dénominateur commun l'achat et la revente de produits, la plupart du temps à l'étranger, en général sans transformation, par un intermédiaire (souvent un négociant) qui joue le rôle d'interface entre les producteurs et les acheteurs finaux. Le négociant peut parfois intervenir comme courtier, cependant l'activité de négoce se distingue fondamentalement du courtage. En effet, alors que le courtier met en contact un acheteur et un vendeur en prenant une commission au passage, le négociant est un opérateur qui achète et revend la marchandise avec une marge en prenant soin de ne jamais mettre en contact l'acheteur et le vendeur.

Comme nous le montre le schéma ci-dessous, le montage d'une opération de négoce international met en scène trois opérateurs : le vendeur, l'acheteur final et un intermédiaire que nous appellerons le négociant.



Le négociant achète la marchandise chez le vendeur (fabricant) et la revend en l'état à l'acheteur final. Toute opération de négoce va donc être caractérisée par une double opération d'achat et de revente où les paiements sont généralement effectués sous forme de crédits documentaires. Naturellement la marchandise doit être transportée du lieu de fabrication ou d'entreposage au lieu de destination. Cette prestation logistique sera organisée pour tout ou partie par le négociant ou par le vendeur de la marchandise en fonction des Incoterms négociés dans les contrats d'achat et de revente. Par exemple si les contrats d'achat et de revente sont négociés tous les deux sur une base CIF, le transport sera organisé par le fournisseur. C'est dans cette configuration que la tâche du négociant est la plus simple. Par contre, si le contrat d'achat est négocié sur une base FOB alors que le contrat de revente est négocié sur une base CIF, le négociant devra s'occuper de la logistique qui peut être plus ou moins compliquée notamment quand il s'agit d'affréter des navires complets de marchandises.

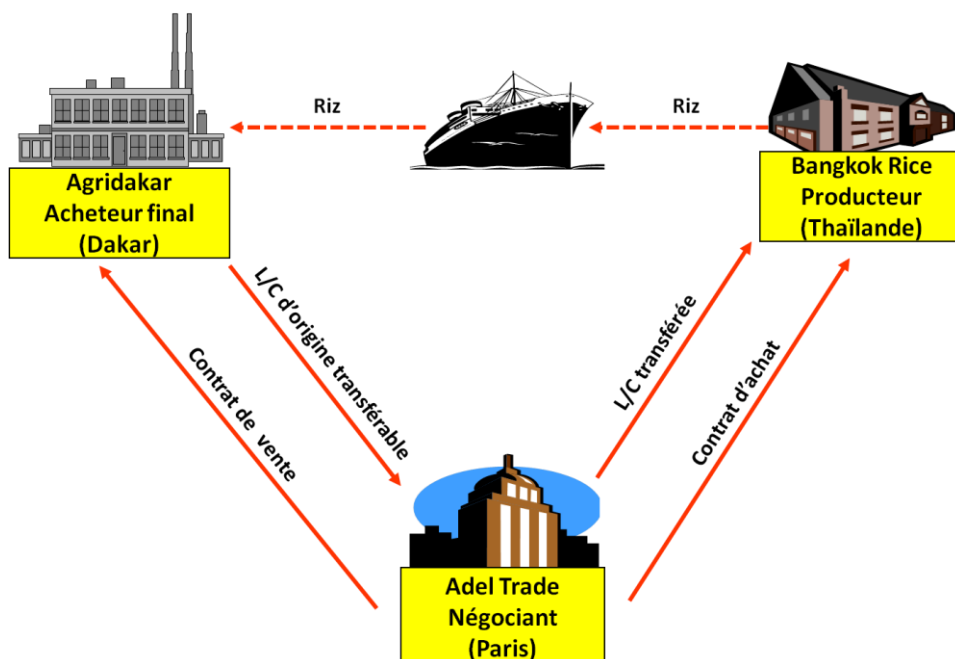
D'une manière pratique, comment le négociant va-t-il procéder pour négocier les deux contrats ? En fait, il va « adosser » son contrat de revente sur son contrat d'achat. Autrement dit il va répercuter les conditions du contrat d'achat négociées avec son fournisseur sur le contrat de vente. C'est ce que l'on appelle la technique du « *back-to-back* ». Bien entendu, le négociant va faire en sorte de s'octroyer des avantages différentiels à chaque fois que cela est possible (sur le prix, sur les délais de livraison, sur le délai de paiement...). Par ailleurs, comme nous l'avons déjà indiqué, en fonction des Incoterms qui ont été négociés, le négociant va également souvent conclure un contrat de transport ou d'affrètement pour amener la marchandise au lieu de destination convenu.

Il est clair que le négociant doit au moins s'octroyer un avantage différentiel au niveau du prix afin d'avoir une marge bénéficiaire sans quoi l'opération serait sans intérêt. En règle générale, le négociant va également essayer d'obtenir un maximum d'avantages différentiels, son but étant de monter l'opération en maximisant sa marge (dans le contrat de revente) tout en réduisant son niveau d'obligations et de responsabilités contractuelles au minimum.

Un exemple concret permettra au lecteur de mieux comprendre la démarche utilisée par le négociant qui est somme toute tout à fait naturelle.

Supposons qu'un négociant, la société Adel Trade basée à Paris veuille monter une opération triangulaire portant sur l'achat et la revente de 8 000 MT de riz thaïlandais en utilisant la technique du crédit « *transférable* » conformément au schéma ci-dessous.

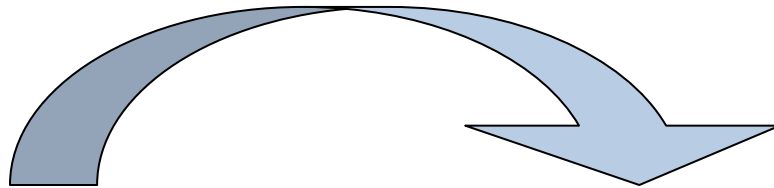
On, va supposer que la société Adel Trade achète le riz en Thaïlande, par bateau complet, chez Bangkok Rice pour le revendre au Sénégal à la société Agridakar.



Nous allons supposer que l'achat se fait sur une base CIF free out et la revente également.

Le négociant va commencer par négocier les termes du contrat d'achat et ensuite il va négocier les termes du contrat de vente de la manière ci-dessous. Nous avons

mis à gauche les termes du contrat d'achat et à droite les termes du contrat de vente.



CONTRAT D'ACHAT	CONTRAT DE REVENTE
Buyer : Adel Trade	Buyer : Agridakar
Seller : Bangkok Rice	Seller : Adel Trade
Product : Thai white rice long grain 10 % broken	Product : Thai white rice long grain 10 % broken
Unit price : 270 USD/MT	Unit price : 280 USD/MT
Quantity : About 8 000 MT	Quantity : About 8 000 MT
Total amount : About 2 160 000\$	Total amount : About 2 240 000\$
Shipment : within 1 month max from Bangkok to Dakar	Shipment : within 3 months max from Bangkok to Dakar
Payment : at sight	Payment : at sight
Payment terms : by irrevocable and confirmed L/C payable against :	Payment terms : by irrevocable confirmed and transferable L/C payable against :
<ul style="list-style-type: none"> ○ Commercial Invoice ○ Clean on board B/L ○ Packing list ○ Certificate of fumigation ○ Inspection certificate 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Commercial Invoice ○ Clean on board B/L ○ Packing list ○ Certificate of fumigation
Performance bond : 4 %	Performance bond : 2 %
Penalty (demurrages) : 5 000 \$/day	Penalty (demurrages) : 6 000 \$/day
Incoterm : CIF free out Dakar	Incoterm : CIF free out Dakar

Comme on peut le constater dans le tableau ci-dessus, lors de la négociation des 2 contrats le négociant s'est octroyé un certain nombre d'avantages différentiels : sur le prix (marge de 10 US\$/MT), sur le délai de livraison (2 mois de marge), sur le P/B (4 % dans le contrat d'achat contre 2 % dans le contrat de revente), sur les documents (le certificat d'inspection a été rajouté dans le contrat d'achat alors qu'il n'était pas requis dans le contrat de vente avec le client)... Par ailleurs, du fait que le même Incoterm CIF free out a été négocié dans les 2 contrats, cela implique que le transport du riz sera organisé par le vendeur Bangkok Rice, ce qui simplifie la tâche d'Adel Trade.

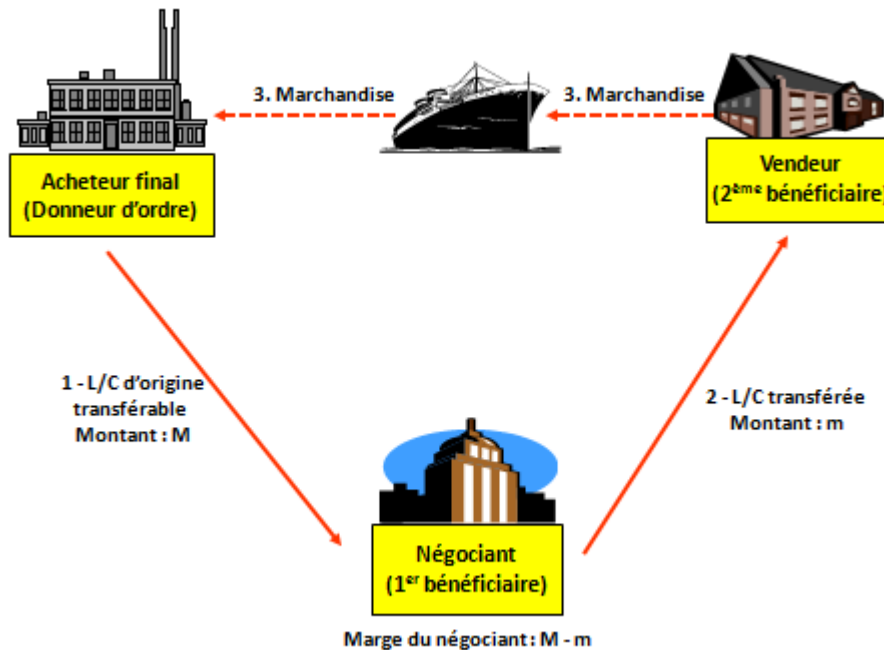
La même logique de négociation avec utilisation d'un crédit transférable pour le financement de l'opération pourrait être appliquée au cas par cas pour des opérations de sous-traitance dans le cadre de la vente de biens d'équipements. Pour de telles opérations, les documents demandés pour le paiement des L/Cs seraient bien entendu différents.

2. Le crédit transférable

Les opérations triangulaires, sur le plan international, portant souvent sur des montants importants, un des problèmes qui se posent de manière récurrente est celui du financement. Plusieurs techniques bancaires peuvent être utilisées dont le « *crédit transférable* » et le « *back-to-back* » issus du crédit documentaire.

La technique du crédit transférable est caractérisée par le fait qu'elle permet au négociant (1^{er} bénéficiaire) d'un crédit documentaire « *transférable* » de transférer son droit de présentation des documents et de paiement en vertu de son crédit documentaire à une tierce personne appelée le deuxième bénéficiaire (en général un fabricant ou un sous-traitant) conformément au schéma ci-dessous.

Le crédit documentaire qui est reçu par le 1^{er} bénéficiaire est appelé le « *crédit d'origine* » ou la « *L/C initiale* » ou encore la « *master L/C* ». Cette L/C doit, bien entendu, être transférable.



Le principal intérêt de cette technique est de permettre à l'intermédiaire – 1^{er} bénéficiaire de monter l'opération sans apport de trésorerie et sans utiliser une ligne de crédit bancaire pour l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur.

En vertu de l'article 38 des RUC 600, à la demande du 1^{er} bénéficiaire, le crédit reçu pourra être transféré au 2^e bénéficiaire dans des termes strictement identiques au crédit d'origine sauf en ce qui concerne :

- Le montant total
- Le /les prix unitaires
- La date limite d'expédition
- La date d'expiration
- Le délai de présentation des documents

Tous les termes ci-dessus pourront être diminués conjointement ou séparément, ce qui va permettre à l'intermédiaire de transférer le crédit documentaire en réduisant le notamment le montant et les dates et réaliser ainsi une marge bénéficiaire (M - m). Par contre tous les autres termes doivent rester identiques et en particulier l'Incoterm et la devise de paiement. Par ailleurs, dans le crédit transféré, le négociant devient le donneur d'ordre et le 2^e bénéficiaire devient le bénéficiaire du crédit.

La présentation des documents d'expédition par le 2^e bénéficiaire (fournisseur du produit) à la banque transférante va permettre de réaliser les 2 crédits documentaires (L/C initiale et L/C transférée) avec toutefois une substitution préalable de factures au niveau de la banque transférante qui va remplacer la facture du 2^e bénéficiaire par celle du négociant intermédiaire, tous les autres documents restants identiques.

Le crédit transférable peut être utilisé à chaque fois que les contrats d'achats et de revente ont été négociés dans des conditions identiques (même Incoterms, mêmes devises, mêmes documents...) comme dans l'exemple ci-dessus. Sur le plan purement bancaire, c'est une technique délicate, mais qui en principe est assez facile à mettre en place dans la mesure où elle ne présente pas de risques pour la banque transférante autre que le risque purement technique. C'est la raison pour laquelle aucune sûreté ne sera demandée au 1^{er} bénéficiaire pour le montage de l'opération. Les banques internationales et en particulier les banques d'affaires connaissent bien cette procédure et vont rédiger la L/C transférée sur la base des instructions données par le 1^{er} bénéficiaire.

3. Les problèmes posés par le crédit transférable et les précautions à prendre par l'exportateur

Bien qu'il soit relativement facile à mettre en œuvre, le crédit transférable présente un certain nombre d'aspects délicats qu'il convient de comprendre et de maîtriser :

Tout d'abord, il faut noter que la façon dont le transfert sera effectué dépend beaucoup de la banque transférante qui peut appliquer des conditions plus ou moins contraignantes notamment en ce qui concerne la gestion des amendements. Par ailleurs, certaines banques peuvent faire des petites entorses à l'article 38 des RUU 600 pour faciliter le transfert (notamment pour des questions de confidentialité) alors que d'autres l'appliquent de manière très stricte. De plus le lecteur doit bien comprendre que même si le crédit est transférable, la banque transférante n'a aucune obligation d'effectuer le transfert si ce n'est dans des conditions auxquelles elle aura expressément consenti.

Il faut également noter que les banquiers sont souvent réticents pour effectuer des transferts pour des non-clients. Ces transferts pour des opérateurs non-clients de la banque qui étaient encore possible il y a quelques années font aujourd'hui l'objet d'un refus de nombreux banquiers qui réservent ce type d'opérations à leurs seuls clients. C'est donc un problème que les opérateurs doivent anticiper en faisant en sorte que le crédit soit logé aux caisses d'une banque où ils ont un compte ou aux caisses d'un établissement bancaire qui a donné préalablement son accord pour effectuer l'opération. Lors de la négociation du contrat, le négociant devra négocier soigneusement la clause de paiement pour être certains que le crédit d'origine soit bien logé aux caisses de la banque souhaitée et que les autres termes de cette L/C ne posent pas de problèmes particuliers pour l'opération envisagée.

Le lecteur doit également comprendre que le transfert n'est pas toujours possible. C'est le cas par exemple quand le crédit d'origine n'est pas stipulé « transférable » (quand l'acheteur n'est pas d'accord pour accorder une telle facilité à son fournisseur) ou encore lorsque les contrats d'achat et de revente ont été négociés

avec des Incoterms ou des devises différentes (achat en US\$ et revente en EUR par exemple). Pour être en mesure d'effectuer l'opération, l'intermédiaire devra donc parfaitement adosser son contrat de revente sur le contrat d'achat ce qui limite considérablement sa marge de manœuvre dans le cadre de la négociation des termes des 2 contrats.

On peut cependant noter que certaines formes particulières de transfert comme les « *transferts conditionnels* » peuvent permettre le montage d'opérations triangulaires malgré une divergence d'Incoterms dans les contrats d'achat et de revente (achat FOB et revente CIF par exemple), mais moyennant l'acceptation par le fournisseur du produit de certaines conditions qui peuvent cependant fragiliser sa sécurité financière.

Quand aucune de ces techniques n'est possible, l'intermédiaire pourra envisager de procéder à un « *blocage* » du crédit en faveur du fournisseur ou, bien entendu, mettre en place un back-to-back.

Par ailleurs, même si le crédit est stipulé transférable, le transfert n'est pas toujours possible sur le plan technique. Sans rentrer dans les détails, disons simplement que de nombreux problèmes peuvent se poser en rendant de facto le crédit intransférable. Ces problèmes peuvent parfois être surmontés au cas par cas avec le concours de la banque transférante en faisant quelques petites entorses à l'article 38 des RUU 600. Dans le cas contraire, l'intermédiaire devra renégocier les termes de son contrat d'achat/vente de manière à supprimer les documents gênants ou modifier la/les clauses qui posent problème ou revenir aux autres solutions évoquées ci-dessus.

Le lecteur doit savoir que certains fournisseurs sont parfois réticents ou refusent purement et simplement un paiement sous la forme d'un crédit transférable. Pourquoi une telle réticence de la part de ces opérateurs ? Principalement pour 2 raisons :

- D'une part, dans le cas d'un paiement sous la forme d'un crédit transférable, le crédit transféré ne sera généralement pas logé aux caisses d'une banque sur la place où se situe le vendeur, mais aux caisses de la banque transférante. Ce qui va obliger le vendeur à travailler avec une banque qu'il ne connaît pas et qui de surcroît se trouve la plupart du temps à l'étranger.
- D'autre part, et c'est là le principal problème, le fournisseur qui accepte un paiement sous la forme d'un transfert se trouve dans une situation délicate dans la mesure où il sait pertinemment que son client - négociant a une marge de manœuvre étroite et que celui-ci est tributaire du donneur d'ordre de la L/C d'origine pour le moindre amendement éventuel. Le fournisseur est donc indirectement tributaire d'une tierce personne qu'il ne connaît pas, ce qui le met dans une situation inconfortable.

Le crédit transférable pose très souvent aussi des problèmes de confidentialité sur le prix de la marchandise et sur l'identité du fournisseur ou de l'acheteur final. En effet, ces informations qui doivent en principe rester confidentielles risquent d'apparaître dans les documents et donc d'être dévoilés à ces opérateurs qui pourraient éventuellement saisir l'occasion pour court-circuiter l'intermédiaire. Par exemple, le B/L fait presque systématiquement apparaître l'identité du fournisseur dans la rubrique « shipper ». De la même façon, en fonction de son libellé, le B/L peut également dévoiler l'identité de l'acheteur aux yeux du vendeur dans la rubrique « consignee ». Dans la mesure où une application stricte de l'article 38 des RUU 600 ne permet la modification du libellé des documents dans une opération de transfert, il faut alors faire en sorte que ces documents ne fassent pas apparaître les informations confidentielles. Pour cela la L/C d'origine doit être rédigé de manière adéquate et de plus certaines clauses contraignantes peuvent être introduites dans la L/C transférée afin que le fournisseur ne puisse pas dévoiler son identité ou son prix dans les documents présentés pour le paiement à la banque transférante.

Enfin, il faut noter que dans le cas d'une vente CIF, le document d'assurance doit faire l'objet d'un traitement particulier. En effet, du fait que le transfert va être effectué avec un montant réduit (puisque le négociant se réserve une marge), le pourcentage de la couverture d'assurance doit être augmenté de façon à atteindre le montant stipulé dans le crédit d'origine.

Pour illustrer notre propos, reprenons l'exemple du tableau ci-dessus et supposons que la L/C d'origine stipule :

“INSURANCE CERTIFICATE FOR AT LEAST 110 % OF CIF INVOICE VALUE”

Du fait que la L/C doit être transférée pour un montant de 2 160 000 US\$, alors que la L/C d'origine a été ouverte pour un montant de 2 240 000 US\$, il est nécessaire d'augmenter le pourcentage de la couverture d'assurance pour une valeur a % de la manière suivante :

$$2\,240\,000 \times 110\% = 2\,160\,000 \text{ US\$} \times a\%, \text{ donc}$$

$$a = 2\,240\,000 / 2\,160\,000 = 115\% \text{ (en maximisant un peu le résultat)}$$

La couverture d'assurance doit donc passer de 110 à 115 % lors du transfert.

Autrement dit dans le cadre de la L/C transférée, la clause de l'assurance devra être rédigée de la manière suivante :

“INSURANCE CERTIFICATE FOR AT LEAST 115 % OF CIF INVOICE VALUE”

Si une telle majoration sur le montant de l'assurance n'est pas effectuée lors du transfert de la L/C, le document d'assurance fourni par le fournisseur ne serait pas conforme avec la L/C d'origine, ce qui poserait un problème pour son paiement. Par

contre, il est bien évident que cette majoration de la couverture d'assurance permet à l'acheteur de déduire la marge de l'intermédiaire...