

CÔTÉ FINANCE

David Leboiteux

Trade Finance

Les banques et le financement transactionnel
du commerce international

Préface de Emmanuelle Butaud-Stubbs



 *Gualino* un savoir-faire de
 **Lextenso**



David Leboiteux est un professionnel de la banque transactionnelle depuis 30 ans – dont plus de 20 ans dans les métiers du *trade finance* – où il a occupé des postes commercial et managérial au sein de ODDO BHF, BGFIBank Europe et HSBC France. Il est diplômé de l'École Supérieure du Commerce Extérieur (ESCE) et titulaire d'un Master « Commerce International » de l'IAE Poitiers. Il est le co-auteur de *Banque et Matières premières*, 2^e édition (RB Édition, 2021), et rédige régulièrement des articles pour des revues spécialisées sur les thèmes du financement du commerce international.

CÔTÉ FINANCE

David Leboiteux

Trade Finance

Les banques et le financement transactionnel
du commerce international

CÔTÉ FINANCE

DANS LA MÊME COLLECTION

J. CAVALIERO et F. POIZAT, *Cash Management*, 2023.

B. FERNANDEZ-RIOU, *Le Forex*, 2023.

D. LÉBOITEUX, *Trade Finance*, 2023.

Y. COULON, *Guide pratique de la valorisation d'une PME*, 2021.

B. FERNANDEZ-RIOU, *La finance durable*, février 2024.

S. FOURNEAUX, *La finance digitale*, à paraître en 2024.

Conseiller éditorial : benoitfernandezriou.forex@gmail.com

Suivez-nous sur



www.gualino.fr

Contactez-nous gualino@lextentso.fr



© 2023, Gualino, Lextentso
1, Parvis de La Défense
92044 Paris La Défense Cedex
EAN 9782297223263
ISSN 2105-9810
Collection Côté Finance

*« Le commerce guérit des préjugés destructeurs : et c'est presque
une règle générale que, partout où il y a des mœurs douces,
il y a du commerce ; et que, partout où il y a du commerce,
il y a des mœurs douces. »*

Montesquieu
De l'esprit des lois, 1748

PRÉFACE

« *Now is the time to think strategically about trade finance.* » Tel est le mot d'ordre donné par la présidente de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), Odile Renaud-Basso¹.

On ne saurait mieux résumer non seulement la transformation en cours des activités de *trade finance*, mais également le nouveau regard porté sur ce secteur, longtemps considéré comme traditionnel, besogneux et peu rentable.

Ces activités, qui font partie intégrante de l'offre bancaire française depuis le XIX^e siècle, comprennent l'émission et la gestion de différents instruments tels que le crédit documentaire, l'encaissement documentaire, la lettre de crédit *stand-by* et les garanties sur demande. Elles sont entrées dans une phase de régénération en raison des évolutions récentes du commerce international :

- une montée préoccupante des tensions géopolitiques et des barrières protectionnistes, qui pèse sur les transactions internationales et leur dénouement ;
- un recalibrage post-Covid et post-sanctions des chaînes d'approvisionnement mondiales, qui se traduit par une évaluation des fournisseurs, une diversification géographique et un alignement sur les critères « environnementaux, sociaux et de gouvernance » (ESG) des pratiques d'achat ;

1. Views The Eurofi Magazine avr. 2023, p. 34.

- la disponibilité à un coût accessible d'un panel d'outils digitaux sous la forme de *e-rules* (eUCP, eURC, URDTT²), e-contrats et plateformes entre membres associés à une transaction permettant de gagner en réactivité, sécurité et fiabilité.

De ce fait, les régulateurs, les banquiers et leurs clients portent un regard nouveau sur les outils de financement du commerce international. Eux qui étaient jugés complexes, peu attractifs et pas forcément nécessaires deviennent désormais plus lisibles, attirants et incontournables pour réduire l'exposition aux risques.

En France, le ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, le ministre de la Justice et le ministre du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger ont confié en novembre 2022 une mission à Paris Europlace sur la digitalisation, des activités de financement du commerce extérieur. Cette mission, à laquelle les membres d'ICC France – le Comité français de la Chambre de commerce internationale (ICC)³ – ont apporté leur concours, propose des recommandations stratégiques pour digitaliser, démocratiser et moderniser ces activités.

Au niveau européen, les institutions ont su prendre en compte le faible niveau de risque de défaut et la maturité courte de ces instruments dans les modalités de transposition des règles du Comité de Bâle dans l'Union européenne, ce qui correspondait à une demande des professionnels.

Au niveau international, l'ICC a élaboré une feuille de route globale particulièrement ambitieuse qui fédère les organisations multilatérales, les entreprises et les start-ups afin d'harmoniser les docu-

2. Règles et usances uniformes (RUU), ou *Uniform Customs and Practice for Documentary Credit for Electronic Presentation (eUCP)* ; règles uniformes relatives aux encaissements (RUE), ou *Uniform Rules for Collections, Supplement for Electronic Presentation (eURC)* ; règles uniformes pour les transactions commerciales électroniques, ou *Uniform Rules for Digital Trade Transactions (URDTT)*.

3. International Chamber of Commerce. Par simplification, nous utiliserons dans l'ouvrage l'acronyme « ICC » pour désigner la Chambre de commerce internationale. Pour plus de détails : <https://iccwbo.org>.

ments clés, de promouvoir les réformes juridiques nécessaires à la reconnaissance des documents électroniques transférables, et enfin d'assurer une interopérabilité entre les plateformes.

La quatrième édition de *Trade finance-Les banques et le financement transactionnel du commerce international* paraît donc à point nommé pour former et informer les professionnels, mais aussi les enseignants et les étudiants (il y a des postes à pourvoir) sur les évolutions en cours. Que David Leboiteux, pédagogue rigoureux dont l'expérience couvre presque tout l'éventail des métiers du *trade finance*, soit remercié pour cette nouvelle édition qui marque le début d'une nouvelle phase, celle de la reconnaissance du caractère stratégique du *trade finance*.

Emmanuelle Butaud-Stubbs
Délégué général ICC France

SOMMAIRE

Préface	7
Sommaire	11
Introduction	15

Partie 1 • L'environnement du commerce international

1 Origines et principes du *trade finance*..... 21

1. Une activité historiquement au cœur du commerce international..... 21
2. À quels besoins répond le *trade finance* ? 24
3. Motivations et approche des banques dans ce métier 29

2 Le *trade finance* et la chaîne documentaire... 37

1. De la *supply chain* physique à la chaîne documentaire 38
2. Les documents commerciaux et de transport 41
3. Les documents financiers..... 47

3 Obstacles et défis du *trade finance*..... 49

1. De nouvelles exigences prudentielles..... 50
2. *Trade finance* et conformité..... 53
3. L'industrie du *trade finance* à l'heure de la digitalisation 67

Partie 2 • Gérer et sécuriser une transaction internationale avec les outils du *trade finance*

1 Les encaissements documentaires 77

-
1. Les modes de paiement du commerce international..... 77
 2. Définition et fonctionnement de l'encaissement documentaire 80
 3. Les obligations de la banque 90
 4. Utilisation et avantages d'un encaissement pour les parties 93

2 Sécuriser sa transaction avec le crédit documentaire 99

-
1. Un instrument incontournable du commerce international..... 100
 2. L'émission du crédit documentaire, les risques et les obligations des banques..... 105
 3. La notification d'un crédit et les risques pour le bénéficiaire et la banque..... 124
 - 4 Pourquoi confirmer ? Et les différentes manières de le faire..... 131
 5. La présentation des documents et les modes de réalisation 146

3 Les garanties sur demande et les lettres de crédit *stand-by*..... 157

-
1. Les garanties sur demande dans l'offre internationale des banques 158
 2. La lettre de crédit *stand-by* (SBLC) 163

**Partie 3 • Financer une transaction internationale
avec les outils du *trade finance***

1 Le financement du poste clients..... 171

1. Le financement de créances export et le forfaiting..... 172
2. Le crédit documentaire, un outil de financement ? 180

**2 Les formes spécifiques
du crédit documentaire..... 185**

1. Le crédit documentaire transférable..... 186
2. Le crédit documentaire adossé ou back-to-back..... 191

Conclusion..... 197

Glossaire du *trade finance* 199

**Liste des graphiques, schémas, tableaux
et encadrés..... 207**

INTRODUCTION

Le « doux commerce » cher à Montesquieu serait-il en train de disparaître sous les coups des fortes tensions géopolitiques et économiques, de l'augmentation des risques pays, des guerres commerciales, et leur inévitable retour des barrières douanières et du protectionnisme ? Dans un monde fragmenté, jamais les perspectives de commercer et d'échanger n'ont été aussi difficiles ! Pour la première fois depuis 30 ans, la progression des échanges commerciaux mondiaux est en repli et se situe en dessous du taux de progression du PIB mondial, alors qu'il lui était jusqu'alors supérieur¹.

En 2013 a été lancé ce projet d'ouvrage sur le *trade finance*, autrement dit le « financement transactionnel du commerce international ». L'idée était de faire connaître ses métiers et, par extension, le rôle des banques au sein de l'écosystème du commerce international. La crise de 2008 venait de passer par là ! Elle avait mis en lumière la forte capacité de résistance et de résilience des banques dans cette activité. Alors que le système financier et bancaire était au bord de l'effondrement, les transactions de *trade finance* ont enregistré des taux de défaut très faibles, comme le montrent périodiquement, depuis 2013, les études *ICC Trade Register Report*. Une décennie plus tard, dans un environnement économique, politique et social marqué par une crise sanitaire mondiale sans précédent, nous constatons, avec cette nouvelle édition, que pour les acteurs du commerce international, exportateurs et importateurs de biens et de services, ces outils sont plus que jamais indispensables afin de sécuriser leurs transactions commerciales.

1. Cf. « World Economic Outlook », www.imf.org/en/Publications/WEO.

Historiquement, les banques ont joué un rôle important dans le développement du commerce international. Elles ont développé au fil des décennies une gamme de produits et de services bancaires permettant aux entreprises – exportatrices et importatrices – d’assurer le bon déroulement de leurs transactions internationales. En apportant sécurité et liquidité, le *trade finance*² répond aux problématiques d’un exportateur d’équipements industriels qui doit sécuriser ses ventes vers un acheteur situé dans un pays plus risqué que le sien, et financer son poste clients si des délais de règlement sont accordés ; ou d’une entreprise qui souhaite régler ses importations et obtenir des financements pour ses achats.

Le *trade finance* est une activité traditionnelle et transactionnelle des banques, dont la connaissance des produits se limite parfois au crédit documentaire. Cet ouvrage a pour ambition de présenter les principes et les fondamentaux de cette activité et de montrer en quoi elle est au cœur du financement du commerce international.

La première partie rappelle les origines de cette finance ainsi que la raison pour laquelle les banques s’y intéressent fortement ; la manière dont elles ont organisé ces métiers ; leur place dans le commerce international impliquant l’ensemble des acteurs de la *supply chain*, notamment les transitaires, les transporteurs, les douanes et les assureurs. Dans cette partie seront abordés le cadre prudentiel et ses exigences réglementaires, toujours plus nombreuses, que les banques doivent respecter (mise en place de Bâle IV) ; les dispositifs de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) et les contrôles croissants de conformité dans le processus de traitement des opérations ; les enjeux de la finance verte (*sustainable trade*) et les défis de la digitalisation. L’industrie du *trade finance*, réputée pour être « papivore », vit-elle sa « révolution numérique » ?

2. Il est d’usage pour les banques d’employer le terme *trade finance* pour définir cette activité liée au financement du commerce international. Par ailleurs, en plus du « Glossaire du *trade finance* » à la fin de cet ouvrage, nous avons mis entre parenthèses les équivalents anglais de certains termes les plus usités.

Dans la deuxième partie, nous détaillerons les produits de gestion et de sécurisation des flux internationaux. Nous présenterons les mécanismes et les étapes de l'encaissement documentaire et du crédit documentaire – en les illustrant avec de nombreux schémas –, les risques associés, leurs utilisations et leurs avantages, le rôle joué par les documents, les engagements et les risques pris par les banques. Le fonctionnement des garanties sur demande et de la lettre de crédit *stand-by* ou *standby letter of credit* (SBLC), fera l'objet d'un chapitre spécifique.

Dans une troisième partie, nous exposerons l'éventail des outils mis à la disposition des entreprises par les banques afin de financer leurs transactions internationales. Comment une opération commerciale peut-elle être financée par un crédit documentaire ? Pourquoi et comment utiliser un crédit documentaire transférable ou adossé (*back-to-back*) ? Qu'est-ce qui distingue le financement d'une créance export d'une opération de *forfaiting* ?

Enfin, l'ultime challenge du *trade finance* n'est-il pas de « ré-intermédiaire » les opérations de crédit interentreprises, également appelées *open account*³, représentant désormais 80 % des volumes des échanges internationaux ?

3. V. « Glossaire du *trade finance* ».

PARTIE

1

L'environnement du commerce international

Dans cette partie, nous évoquerons les racines historiques du *trade finance* et le rôle des banques dans l'écosystème du commerce international. Nous présenterons les risques auxquels sont confrontés les exportateurs et les importateurs ainsi que les réponses bancaires apportées à ces acteurs (chapitre 1). Nous montrerons comment les banques sont au carrefour des flux physiques de marchandises (*supply chain*), des flux documentaires et financiers, et l'intérêt, de leur point de vue, des documents dans la gestion d'une transaction internationale (chapitre 2). Cette activité de financement du commerce international est confrontée à des défis : cadre prudentiel, conformité et digitalisation (chapitre 3).

