

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	11 L'international 11.5 La communication	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

- **La banque du fournisseur lui transmet la lettre de crédit.**
Après acceptation au regard de la solvabilité de la banque du client.
- **Le fournisseur envoie au client les marchandises et à sa banque les documents.**
La facture, le bordereau d'expédition, le certificat d'origine et les documents d'expédition.
Tant que la livraison n'est pas acceptée par le client, les marchandises sont bloquées avant le dédouanement.
- **La banque du fournisseur le paye.**
Assez rapidement puisque les fonds sont disponibles sur le compte du client. Les banques réalisent entre elles une opération de compensation.

Le coût d'une lettre de crédit s'élève à un 1 % du montant de la facture environ.

Les lettres de crédit peuvent être transférables tout comme le sont les traites. Elles peuvent être renouvelables – **revolving Letter of Credit** – pour une période donnée, voire permanente – **Letter of Credit stand by**.

Une lettre de crédit ou une caution bancaire peut être à l'inverse utilisée par le client pour garantir :

- **Le remboursement de l'avance.**
Si la livraison n'est pas conforme à la commande.
- **L'exécution d'une prestation de service.**
La garantie d'un an, la maintenance, la performance, etc.

11.5.2.5 Comment réaliser le transfert monétaire ?

Voici le moyen de réaliser un transfert monétaire international :

- **Par mandat postal.**
Ce moyen n'est pas sûr en terme de respect des délais.
- **Par chèque bancaire.**
Dans certains pays, quand le compte du client n'est pas approvisionné, le chèque n'a plus aucune valeur dès lors qu'il a été présenté une fois!
- **Par traite.**
Il n'y a aucune garantie de paiement!
- **Par virement bancaire *Swift*.**
Chaque client est identifié par un numéro unique. Le transfert est quasi-immédiat est fiable.

Si le transfert monétaire n'est pas possible, voici deux moyens pour réaliser la transaction autrement :

a
F

- **Le troc.**
De préférence contre des matières premières que l'entreprise pourraient employer directement. **Zurich** est la capitale mondiale pour la négociation de tels échanges. Ainsi, lorsque les pays arabes achètent des **Airbus**, ils payent en **Dollars** et en barils de pétrole.
- **L'aide au financement.**
L'**International Monetary Fund (IMF)** et la **Banque Européenne de Développement (BERD)** participent au financement de projets à hauteur de 30 % à 70 %. Il y a ainsi 7 milliards d'**Euros** de débloqués pour les pays de l'**Europe de l'Est** ! Reste à déposer et faire accepter son dossier avant de signer le contrat de vente.