

Il existe plusieurs sortes de lettres de crédit et vous devez savoir ce qui les différencie. Une lettre de crédit peut être *irrévocable* ou *révocable*. Une lettre de crédit irrévocable oblige la banque émettrice à honorer les effets de commerce correspondant à la lettre de crédit et ne peut être ni annulée ni modifiée sans le consentement de toutes les parties concernées, y compris vous, l'exportateur. Une lettre de crédit révocable peut être annulée ou modifiée n'importe quand et n'offre aucune garantie de paiement. Assurez-vous toujours d'obtenir une lettre de crédit irrévocable. Il existe une autre différence entre les lettres de crédit. Il s'agit des lettres *confirmées* ou *non confirmées*. Une lettre de crédit émise par une banque étrangère peut être confirmée par la banque canadienne, ce qui en garantit le paiement. Si vous n'avez pas confiance dans la banque étrangère ou dans son gouvernement, exigez une lettre de crédit irrévocable, confirmée.

Comparée aux autres modes de paiement, la lettre de crédit offre de nombreux avantages. Vous avez la promesse d'une banque plutôt que celle d'une entreprise qui peut faire faillite. Les banques sont d'une façon générale plus stables et plus fiables que d'autres types d'entreprises. La lettre de crédit garantit en outre la disponibilité de devises étrangères dans les pays où il existe des limites imposées sur ces dernières. En tant que document ayant une valeur juridique, la lettre de crédit doit être honorée alors que pour un gouvernement, les effets de commerce peuvent ne pas avoir la priorité lorsqu'il s'agit d'imputation de change étranger.

Les frais encourus par l'acheteur constituent le principal désavantage de la lettre de crédit. Cette méthode peut en effet devenir coûteuse si aux frais bancaires vient s'ajouter un dépôt de garantie important exigé par l'État.

3. Lettres de change

Les lettres de change ou traites offrent une moins grande sécurité, même si elles fournissent une preuve concrète d'une obligation. La lettre de change est une commande écrite inconditionnelle, adressée et signée par l'exportateur. Elle demande à l'importateur, à

qui elle est adressée, de payer à vue ou à une date fixée ou indéterminée, la somme indiquée à, ou à l'ordre de, la personne dont le nom est précisé. En général, la traite exigera que l'importateur paye la somme précise indiquée à, ou à l'ordre de, l'exportateur. En termes courants, l'exportateur devient le «tireur», l'importateur devient le «tiré» et l'exportateur est le «bénéficiaire».

Les traites sont réglables à la date indiquée aux conditions de paiement conclues entre l'exportateur et l'importateur. Dans la plupart des cas, l'exportateur exigera de recevoir le paiement dès que la traite sera présentée à l'importateur et demandera que le paiement soit fait «à vue».

Si, toutefois, vous avez accepté que l'acheteur paye à une date précise, vous pouvez demander que le paiement soit fait «à trente jours à vue» ou à «quatre-vingt-dix jours à vue» ou à «soixante jours après la date d'émission» (il s'agit de la date de la traite).

Le tiré accepte une traite datée en écrivant dessus «accepté». Elle devient ainsi une obligation légale.

Les traites peuvent être soit *nettes* sans document d'expédition ou *documentaires*, accompagnées des documents d'expédition qui en confèrent la propriété.

L'utilisation de traites nettes lorsque des documents d'expédition sont envoyés directement à l'acheteur est en général limitée aux transferts entre entreprises. L'exportateur utilisera normalement des traites documentaires.

Voici la méthode d'utilisation de ces traites :

- L'exportateur expédie les marchandises et présente les documents d'expédition à sa banque avec instruction de ne les remettre que contre paiement-acceptation (pour traite à vue ou datée) par l'acheteur.
- La banque de l'exportateur fait ensuite parvenir les documents à la banque de l'importateur avec les mêmes instructions.
- La banque de l'importateur avertit l'acheteur qui paye ou accepte la traite conformément aux exigences.