

Crédit
documentaire et
lettre de crédit à
l'internationale

Présenté

par :

Crépin Xavier
Ondo

Dirigé

par :

Mr Arfi

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour autant que les obligations documentaires aient été respectées.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- donner l'assurance à l'importateur que la paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Le contrat de base

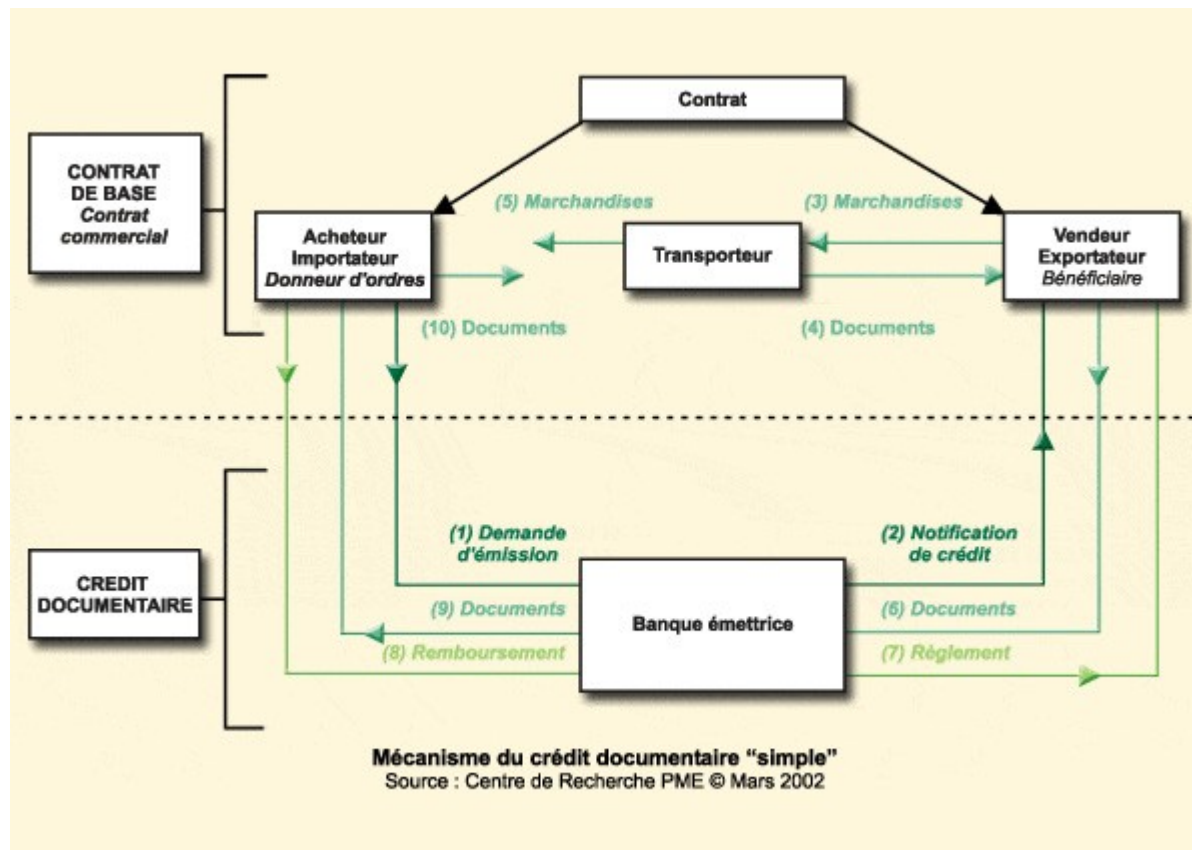
Dans le contrat de vente, c'est logiquement à l'endroit où les parties règlent les dispositions relatives au paiement du prix dans la clause « mode de paiement » que doivent être arrêtés le principe du paiement par voie de crédit documentaire ainsi que les modalités essentielles de celui-ci.

Vous devez apporter les plus grands soins à la rédaction de cette clause. C'est en effet sur cette base :

- que l'importateur s'appuiera pour donner à sa banque les instructions d'ouverture du crédit documentaire (vous pourrez lui fournir lui un modèle que vous aurez élaboré avec votre banquier ou tout autre personne spécialisée en la matière) ;

- que l'exportateur vérifiera si les dispositions de la lettre de crédit qu'il reçoit de la part de la banque de son client sont bien conformes à ce qui a été convenu lors de l'établissement du contrat de base ou de la convention ultérieure, selon le cas.

Le crédit documentaire ➡



Le contrat de base arrêté, l'importateur va inviter sa banque, qui jouera le rôle de banque émettrice, à ouvrir le crédit documentaire au profit de l'exportateur qui en sera le bénéficiaire. L'importateur agira comme donneur d'ordre conformément aux dispositions du contrat de base.

Une fois le crédit notifié à l'exportateur, celui-ci peut remettre les marchandises au transporteur pour expédition selon les termes du crédit documentaire. Il présente ensuite à la banque émettrice les documents requis (le plus souvent la facture, la police d'assurance et le titre de transport). La banque, après examen de la conformité des documents, effectue le paiement à l'exportateur. La banque se rembourse ensuite auprès du donneur d'ordre, c'est-à-dire l'importateur, moyennant remise des documents. L'importateur, en possession des documents, est en mesure de prendre livraison de la marchandise, dans des conditions en principe conformes aux dispositions du contrat de base.

Les acteurs du crédit documentaire ➡

Le donneur d'ordre : il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur (exemple : une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

Le bénéficiaire : le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

La banque émettrice : c'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

Caractéristiques de l'engagement du banquier émetteur ➡

1. Caractère irrévocable de l'engagement

L'engagement que prend la banque émettrice présente un caractère **irrévocable**, c'est-à-dire ferme, pour autant que soient remis à cette banque les documents conformes aux dispositions du crédit documentaire. Jusqu'à l'expiration du délai de validité, l'engagement du banquier ne peut être ni annulé, ni modifié, sauf s'il y a accord de toutes les parties intéressées, notamment du bénéficiaire.

2. Caractère littéral et autonome de l'engagement

Ces deux adjectifs signifient que l'engagement du banquier envers l'exportateur s'exprime nécessairement dans un écrit. Ce dernier détermine l'existence de cet engagement et en fixe l'étendue (caractère littéral), et s'exécute en toute indépendance par rapport au contrat de base qui lie l'importateur et l'exportateur ainsi qu'à celui conclu entre l'importateur et son banquier (caractère autonome).

C'est ainsi que l'importateur ne peut chercher à faire obstacle à l'exécution de l'engagement du banquier en invoquant la mauvaise qualité prétendue de la marchandise. De même, le banquier ne peut pas davantage invoquer, pour se soustraire à son engagement, l'impossibilité de remboursement où se trouverait l'importateur en raison de sa faillite survenue entre l'émission du crédit par la banque et l'utilisation de celui-ci par le bénéficiaire.

3. Source de l'engagement du banquier

Les avis sont partagés sur cette question. Pour les uns la source de l'engagement du banquier résiderait dans sa volonté unilatérale de s'engager envers l'exportateur, volonté exprimée dans le crédit qui lui est transmis. Pour d'autres cette source serait à rechercher dans la réunion des volontés du banquier et de l'exportateur.

Où est l'intérêt pratique d'une telle question ? Elle réside dans la détermination du moment auquel le banquier est engagé. Dans le premier cas, ce moment correspond à la date de l'expédition du crédit. Dans le second cas, l'engagement est effectif à la date de l'acceptation ou, à tout le moins, de la réception du crédit par l'exportateur.

Sur ce point, il est recommandé aux parties au contrat de base (importateur et exportateur) de régler cette question, usant ainsi judicieusement de leur liberté contractuelle sur ce point qui n'est pas d'ordre public.

L'exportateur peut rencontrer certaines difficultés quant au paiement dans l'exécution du crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, surtout lorsque cette exécution a lieu dans des pays où les risques commerciaux ou politiques sont importants. En effet, le banquier étranger peut être en difficulté, ou son pays subir une grave crise économique. Certains Etats étrangers (hors Union

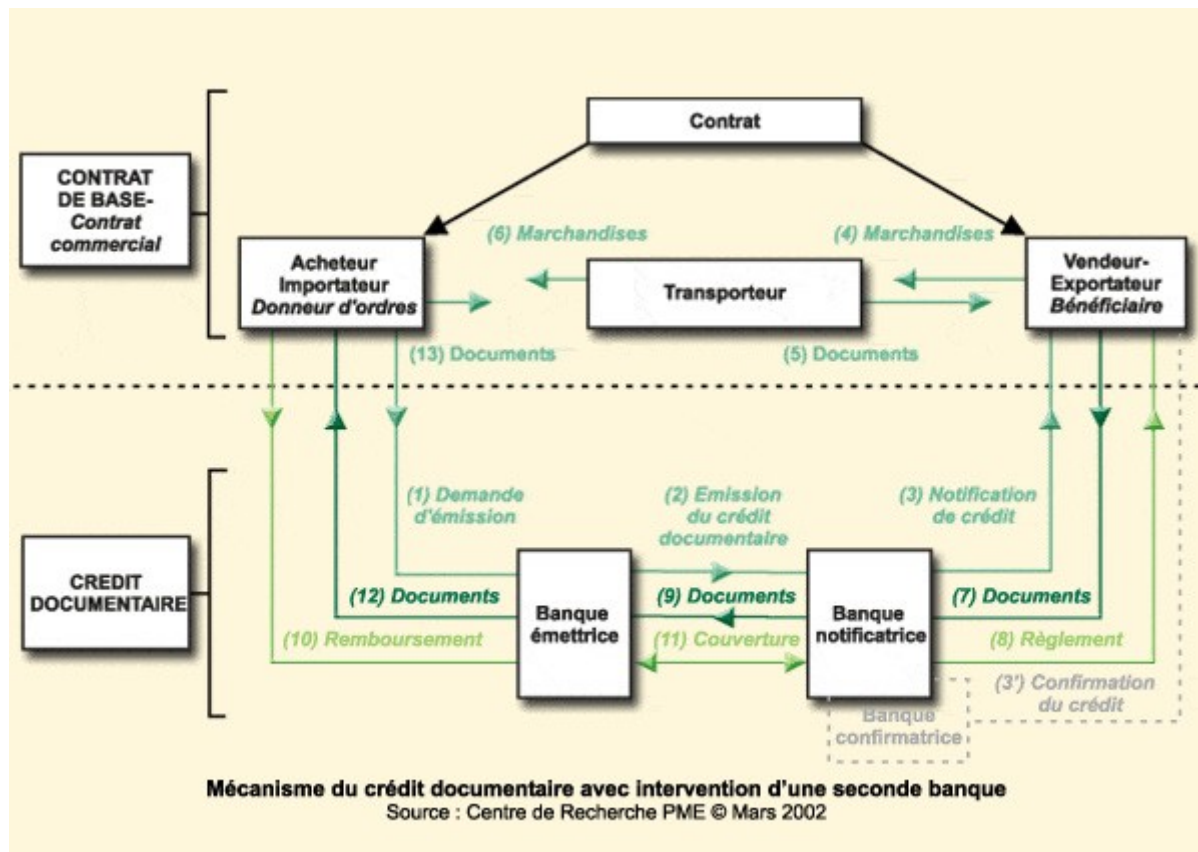
Européenne) peuvent décider de cesser le paiement des importations pour rétablir leur balance des paiements. Il se peut également qu'un fait politique provoque la rupture des relations diplomatiques et, parfois, la suspension du règlement des marchandises en voie d'importation ou importées. **Ces faits montrent que le vendeur, dans bien des cas, aura intérêt à chercher des garanties supplémentaires qu'il peut obtenir en requérant à l'intervention d'une seconde banque.**

L'intervention de cette banque, de préférence une banque avec laquelle le bénéficiaire (exportateur) a des relations ou une banque internationale de premier ordre située dans un pays à risque politique pratiquement nul, peut se produire selon plusieurs modalités présentant pour l'exportateur un degré de sécurité croissant. Elle pourra jouer le rôle de simple notificatrice du crédit documentaire, intervenir d'ordre et pour compte de la banque émettrice pour réaliser le paiement à ses caisses ou assumer un engagement personnel en ajoutant sa confirmation à l'engagement de la banque émettrice. Ce second engagement peut dans certains cas particulier se faire de manière silencieuse.

La seconde banque comme notificatrice

La banque notificatrice est chargée par la banque émettrice de transmettre le crédit documentaire au bénéficiaire (exportateur) . Elle ne prend aucun engagement personnel à l'égard de ce dernier. Elle ne joue pas pour autant le rôle d'une simple boîte aux lettres. Elle pourra informer l'exportateur sur la qualité de la banque émettrice et devra contrôler l'authenticité du crédit. Les documents pourront être remis aux caisses de la banque notificatrice qui les vérifiera et informera l'exportateur de l'existence éventuelle de divergences par rapport au crédit documentaire afin d'obtenir son accord avant de les transmettre au banquier émetteur pour paiement.

La banque notificatrice peut également, à la demande de son client, lui rendre certains services financiers dans le cadre du crédit documentaire, tel que par exemple le préfinancement de l'exportation. Pareilles opérations restent cependant étrangères au crédit documentaire proprement dit et ne peuvent contrarier ou modifier son déroulement.



La banque notificatrice chargée de réaliser le crédit à ses caisses

La banque notificatrice est chargée par la banque émettrice non seulement de transmettre le crédit documentaire à l'exportateur mais, en outre, en tant que mandataire de cette dernière, de se charger de la levée des documents et du paiement à effectuer à l'exportateur en contrepartie de leur remise conforme au texte du crédoc.

En tant que mandataire de la banque émettrice, la seconde banque ne prend ici aucun engagement personnel vis-à-vis de l'exportateur. Ainsi, si son mandat venait à prendre fin avant la réalisation du crédit **?**, elle serait déchargée de sa mission. Le vendeur, dans ce cas de figure, se trouverait dès lors en risque de se retrouver en présence de la seule banque émettrice. Par contre, si la seconde banque a payé le bénéficiaire contre remise des documents, ce paiement est définitif et aucun recours ne peut être, hors fraude, exercé contre le bénéficiaire, même si la seconde banque n'est pas en mesure d'obtenir le remboursement de la part de sa mandante, la banque émettrice, des sommes qu'elle a versées.

La seconde banque comme confirmatrice

Le terme « confirmation » pourrait porter à confusion. Il donne en effet l'impression que dans ce cas la seconde banque renforce l'engagement de la banque émettrice alors qu'elle ajoute à celui-ci un second engagement. **La banque confirmatrice, contrairement à la banque notificatrice, s'engage vis-à-vis du bénéficiaire. Elle assume cet engagement non en qualité de mandataire comme la banque chargée de réaliser le crédit à ses caisses, mais à titre personnel.**

La sécurité du bénéficiaire est ici la plus grande puisqu'il bénéficie des engagements distincts de deux banques, dont l'une de son pays, dont il est généralement client. A chacun des deux engagements s'appliquent les caractéristiques identifiées dans [la section présentant la technique générale du crédit documentaire](#) : irrévocabilité, autonomie et littéralité. La deuxième banque est donc tenue d'exécuter sans recours son engagement envers le bénéficiaire qui remet des documents qui « présentent l'apparence de la conformité ». La banque confirmatrice sera la seule à pouvoir juger de la conformité des documents et ne pourra revenir sur ce paiement auprès du bénéficiaire au cas où la banque émettrice ferait défaut de règlement.

Si la technique du crédit documentaire confirmé permet d'assurer à l'exportateur une plus grande sécurité, gardez à l'esprit que cette sécurité à un prix qui varie selon la qualité du banquier émetteur, et doit donc être intégrée minutieusement dans le prix de vente de l'exportateur.

La confirmation silencieuse

Le recours à la « confirmation silencieuse » par l'exportateur peut avoir lieu dans le cas où l'importateur aurait ouvert un crédit irrévocable non confirmé et que l'exportateur souhaite cependant bénéficier de la confirmation d'une banque de son choix sans que l'importateur n'en soit informé. Cette option est plus onéreuse que celle de la confirmation de crédit documentaire à la demande du banquier émetteur, et les frais relatifs sont, logiquement, systématiquement à charge du vendeur.

La confirmation silencieuse s'avère particulièrement utile pour des pays comme l'Iran, la Chine, où l'intervention d'une seconde banque peut être perçue par l'acheteur comme un manque de confiance quant à son honnêteté et à sa faculté de remplir ses obligations.

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui répond le mieux à ses besoins de sécurité, dépendants de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des « **Règles et Usances Uniformes (RUU 500)** » relatives aux crédits documentaires, élaborées par la [Chambre de Commerce Internationale](#) et qui ont été adaptée pour la dernière fois en 2007. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Crédit documentaire et incoterms

Le crédit documentaire et les [incoterms](#) sont des interactions importantes, ces derniers déterminant les obligations des parties (exportateur-client) en matière de transfert des risques et de prise en charge du transport.

En plaçant le transfert de risques au passage du bastingage du navire au port d'embarquement ([FOB](#), [CFR](#), [CIF](#)) ou lors de la remise au transporteur chargé du transport jusqu'à destination ([FCA](#), [CPT](#), [CIP](#), ...), ils permettent au vendeur d'accomplir la totalité de ses obligations et d'obtenir, dès le départ, tous les documents nécessaires pour se faire payer. **On peut dire en ce sens que crédit documentaire et incoterms de vente au départ sont conçus les uns pour les autres.**

Il n'en est pas de même pour les incoterms de vente à l'arrivée. La sécurité du vendeur est en effet menacée dès lors qu'il ne pourra se faire payer au moyen des documents exigés que lorsque la marchandise se trouvera sur le navire au port de destination ([DES](#)), ou même à quai du port de destination ([DEQ](#)), ou, pire, chez le client acheteur, non dédouanée import ([DDU](#)) ou dédouanée import ([DDP](#)). Dans ces quatre cas, le transfert de risques est bien lointain, et les documents qu'obtiendra le vendeur pour utiliser son crédit documentaire arriveront tardivement.

Outre cette difficulté temporelle, il est également important dans le cadre des incoterms de vente à l'arrivée de ne pas faire dépendre le paiement du crédit documentaire d'un document émis par l'acheteur (comme par exemple un certificat de bonne réception des marchandises). Il serait alors trop aisé, si votre client est peu scrupuleux, qu'il marque une certaine désinvolture dans la transmission de ces documents ou qu'il ne respecte pas les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la banque.


Ainsi, trois règles sont à retenir quant à l'utilisation des incoterms :

- les crédits documentaires s'adaptent mal avec les contrats commerciaux basés sur des incoterms de vente à l'arrivée
- le crédit documentaire doit être compatible avec l'incoterm choisi (par exemple, évitez de faire figurer à côté d'une [vente EX WORKS](#) l'obligation de fournir le connaissement maritime pour le transport des marchandises. De même, un connaissement maritime avec la mention « fret payé » sera impossible à obtenir dans le cas d'une [vente FOB](#))
- l'acheteur ne doit pas intervenir dans les documents à produire (on parle de non-ingérence du donneur d'ordre) sous peine de rendre nulle la sécurité du crédit documentaire.

Rôle des documents

Principe ↻

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire. Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification. Le banquier doit procéder exclusivement à un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité. [Les Règles et Usances Uniformes](#) sont d'ailleurs très explicites sur cette question : « dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter ».

Ainsi, par exemple, si le crédit documentaire dont vous êtes le bénéficiaire prévoit que le connaissement maritime  doit porter la mention que la marchandise exportée a été chargée à bord en bon état, il suffit que cette mention soit portée sur le document requis par la personne habilitée à l'établir sans que le banquier ne puisse vérifier si tel est effectivement le cas. La seule exception à cette règle est celle du caractère manifestement frauduleux des documents que vous remettez.

Documents systématiquement exigés

Factures : elles devront être fournies dans le nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...).

Soyez attentif que lorsqu'un acompte vous est payé, il pourra y avoir une facture douanière représentative de la valeur des marchandises et une facture commerciale pour le montant restant à payer.

Liste de colisage : elle indique pour chaque colis ses caractéristiques (marques, numéros, poids brut, poids net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également un récapitulatif des totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...) pour l'ensemble de l'expédition mais aussi par conteneur le cas échéant.

Le document de transport :

- **Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt)** : il assure la bonne réception des marchandises par [le transitaire](#). Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour réacheminement vers le client. Ce certificat est requis pour les livraisons dans le cadre de contrats avec [les incoterms EXW, FCA et FAS](#) .
- **La lettre de voiture (CMR)** : Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise , idéalement par l'expéditeur, uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec [les incoterms EXW, CPT et CIP](#). Dans le cadre d'une vente avec les [incoterms DDU et DDP](#) un exemplaire de lettre de voiture avec signature pour réception du client pourrait être exigé mais est à éviter car il pourrait être difficile à obtenir.
- **Le connaissement maritime ou Bill of Lading** : Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ces documents valent titre d'obtention de la marchandise au port d'arrivée, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissement et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation/paiement du crédit documentaire par la banque. Ce document touche les contrats de vente associés aux [incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ](#).
- **Le connaissement de transport combiné ou Combined Bill of Lading** : il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client. Ce document apparaîtra dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.
- **La lettre de transport aérien (LTA) ou Airway Bill (AWB)** : elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne. Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CIP, DDU et DDP mais un exemplaire peut être remis à l'expéditeur/exportateur dans le cas cas d'une livraison FCA à un aéroport.

Si en transport aérien, routier ou ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, nous vous rappelons qu'en transport maritime, seul le document de transport représente un titre d'obtention de la marchandise au port d'arrivée qui, par endossement, peut être transféré par le destinataire à un tiers. Sur les courtes traversées, la marchandise risque de parvenir au port d'arrivée avant les documents. Les opérateurs internationaux ont dès lors mis au point des techniques pour pallier cette difficulté comme **la technique du cartable de bord** ou de l'

“EXPRESS RELEASE BILL OF LADING” mais dans ce cas l'exportateur perd le contrôle de la marchandise si le paiement n'est pas effectué ou qu'il y a des réserves dans les documents présentés à la banque. .

Documents éventuellement exigés

Chaque crédit documentaire ouvert par un client prévoit en sus des documents cités ci-dessus, un certain nombre d'autres documents qu'il conviendra de fournir dans les formes requises. De manière non limitative, nous pouvons citer :

le certificat d'assurance : il est en principe établi par [la compagnie d'assurance](#) généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise incluant le transport jusqu'à destination

le certificat d'origine : il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale dans la plupart des pays européens) qui a pour but de prouver aux autorités du pays importateur l'[origine](#) des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises

le certificat de contrôle qualité (ou certificat d'inspection) : ce document est généralement émis par des firmes spécialisées dont certaines sont agréées par des sociétés de contrôle de réputation internationale, telles que la Société Générale de Surveillance (Genève), [LLOYDS REGISTER](#), VERITAS, ... Ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées tant pour ce qui concerne leur qualité que leur quantité. Sur demande, ils contrôlent aussi le conditionnement, les marques, le numéro des colis, et en surveillent l'embarquement

le certificat sanitaire ou phytosanitaire : de nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole mais également parfois pour les emballages en bois. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et / ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre

le certificat d'analyse : pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'Etat. Il constate la teneur et le litrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique

le certificat d'usine : ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques

le certificat de circulation des marchandises : c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la Suisse, le MAGHREB, l'Egypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie)

les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage : ils peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré

la facture douanière : la facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise

Réalisation du crédit documentaire

L'engagement pris par le banquier assure à l'exportateur bénéficiaire, dans les conditions définies par le texte du crédit documentaire, le paiement du prix de ses fournitures de biens ou de services. **Ce paiement peut prendre différentes formes :**

- **paiement immédiat** : paiement cash effectué dès remise des documents, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés
- **paiement différé** : si les documents « présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit », la banque désignée paiera le bénéficiaire à la date, ou aux dates d'échéance stipulées dans le crédit documentaire
- **paiement par acceptation** : acceptation d'une lettre de change tirée sur le client et acceptée par le banquier émetteur qui l'honorera à échéance. Dans le cas de crédits non confirmés, la lettre de change sera acceptée par la banque émettrice ou la banque désignée. En cas de défaut d'acceptation de la banque désignée, la banque émettrice devra le faire. Si le crédit est confirmé, la banque confirmatrice acceptera la lettre de change et la payera à l'échéance
- **paiement par négociation (ou par escompte)** : engagement du banquier d'escompter, sans recours contre le bénéficiaire, une lettre de change tracée par ce dernier sur un tiers.

Il va de soi que le premier cas, celui du **paiement immédiat** pur et simple, est le plus avantageux pour le bénéficiaire, notamment en terme de sécurité de paiement. Le **paiement par négociation** présente le même avantage du point de vue de la sécurité mais comporte le risque de versement d'une somme moindre. En effet, les charges de l'escompte, dont l'intérêt jusqu'à l'échéance, sont en principe supportées par le bénéficiaire. Il peut cependant être prévu dans le contrat de base une attribution différente du poids de ces charges. Le **paiement par acceptation** correspond également à un risque minimum pour le bénéficiaire, puisque l'engagement du banquier de payer est traduit dans une lettre de change dont le régime juridique est généralement sévère pour le débiteur. Le bénéficiaire sera néanmoins attentif au fait qu'il ne dispose pas immédiatement du montant du prix, ce qui pèse sur sa trésorerie, et que l'effet reste soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré. Des quatre formes de paiement, le **paiement différé** est le plus risqué, surtout lorsqu'il n'est pas accompagné d'une lettre de change qui matérialise l'engagement du banquier.

Cette analyse des formes de paiement met en lumière certaines difficultés que l'exportateur peut rencontrer dans l'exécution du crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, surtout lorsque cette exécution a lieu dans des pays où les risques commerciaux et politiques sont importants. Pour se prémunir de ce risque, l'exportateur peut recourir à une [seconde banque](#). N'hésitez pas à consulter la section que nous consacrons à cette technique de protection.

Réserves

Au terme de la vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions :

- **payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avèreraient, *in fine*, être non conformes ;
- **refuser les documents** : si le banquier estime que les documents ne sont pas conformes, il refusera le paiement. En pareil cas cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité avec les stipulations du crédit, tout en respectant les délais ou mettre les documents à disposition de l'exportateur.
- **payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents, de payer avec réserve. Dans ce cas, les réserves doivent être formulées de façon précise par le banquier qui les invoque. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité du crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis au banquier du donneur d'ordre avec l'accord de l'exportateur. En pratique, il appartiendra à ce

dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents avec le donneur d'ordre mais dans tous les cas, il ne s'en déssaisira pas sans l'accord de l'exportateur ou le paiement du client. Si les réserves formulées par le banquier sont reconnues bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

Afin d'établir les vérifications de façon rigoureuse, le bénéficiaire peut utiliser des « check lists » (listes de contrôle utilisées par les services des crédits documentaires) disponibles auprès des banques, dans les guides destinés à la clientèle. **Cependant, malgré les contrôles du bénéficiaire, pratiquement 50 % des crédits documentaires font l'objet de réserves émises par la banque.**

Nous ne voudrions cependant pas rendre la situation plus difficile qu'elle ne l'est réellement. Si le banquier qui lève les documents est légitimement soucieux de protéger sa position juridique lorsque ces documents ne lui paraissent pas conformes aux stipulations du crédit, il restera néanmoins attentif à ne pas nuire à sa réputation commerciale en formulant trop fréquemment des réserves vétilleuses.

Notons enfin qu'un certain nombre de réserves de caractère général et apposées de façon automatique par les transporteurs sont sans valeur, telle que la mention « marchandises transportées dans un emballage usagé ».


Crédit documentaire revolving (ou crédit permanent)

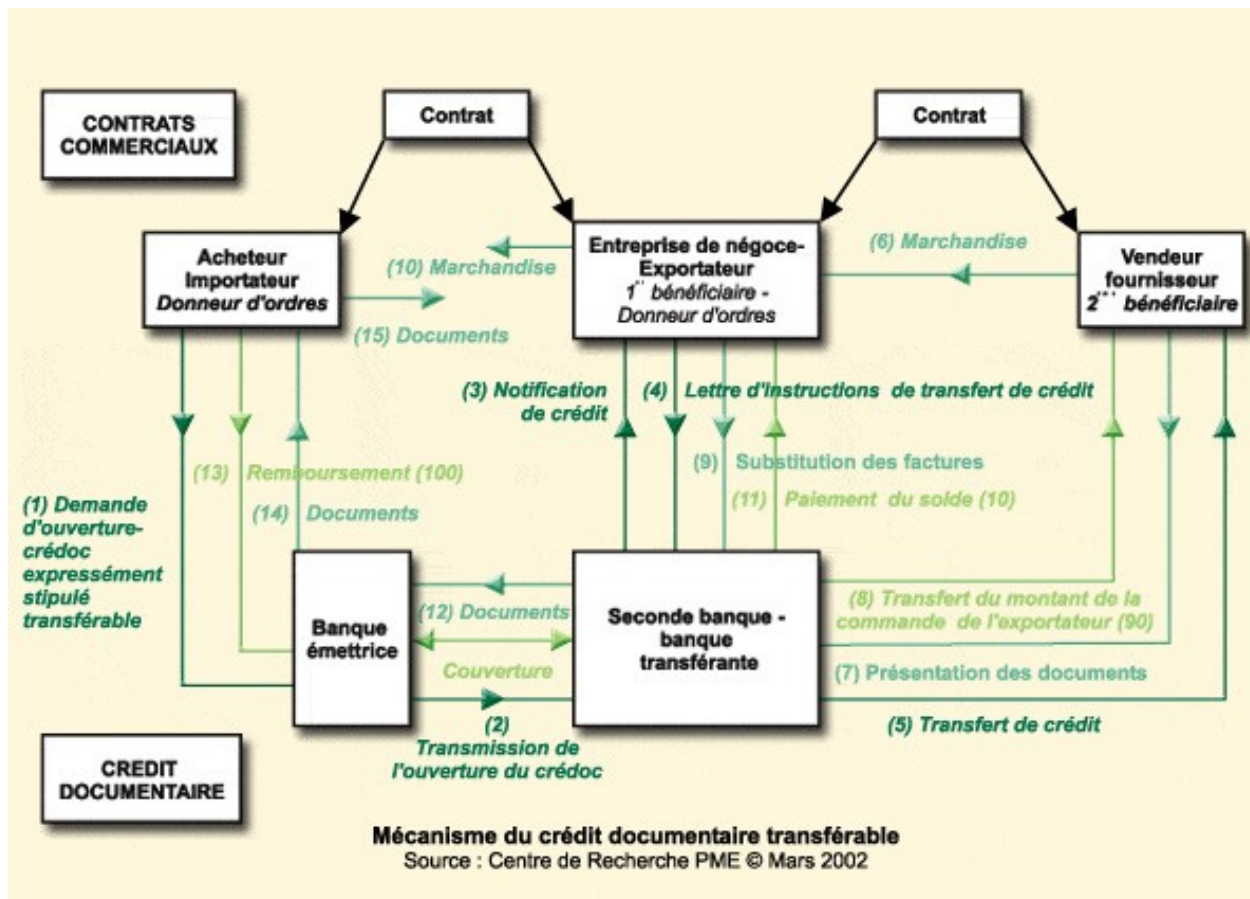
Le crédit revolving est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Le transfert du crédit documentaire

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le **crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes**, à savoir un **problème de financement**, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un **problème de garantie**, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.

Crédit documentaire transférable

Le bénéficiaire du crédit documentaire (entreprise de négoce) peut faire prévoir par l'importateur que ce crédit sera expressément stipulé transférable. Ceci permet à l'exportateur de demander à la banque où le crédit documentaire est appelé à se réaliser  (très généralement la banque notificatrice) de transférer une partie du crédit au profit de son ou d'un fournisseur avec les mêmes conditions (à l'exception de la facture et du prix) que celles reçues par le premier bénéficiaire. Par commodité, nous appellerons cette banque la banque transférante. d'ouvrir un autre crédit documentaire au profit de son fournisseur cette fois. Par commodité, nous appellerons cette banque la banque transférante.



Le crédit transféré se réalisera, en principe, par la remise de documents correspondant à ceux exigés pour l'utilisation du premier crédit documentaire, sauf exceptions limitativement déterminées dans les RUU

D'une manière générale, ces exceptions tiennent compte d'une part des intérêts de l'entreprise de négoce, qui peut ne pas souhaiter que son acheteur et son fournisseur entrent en contact direct, et d'autre part du fait que les conditions d'achat auprès de ce fournisseur sont normalement différentes de celles facturées à l'acheteur final.

Le fournisseur facture ses marchandises à la firme de négoce. Cette facture (d'un montant de 90 dans le schéma ci-dessus) permettra au fournisseur d'utiliser le crédit documentaire qui est transféré à son bénéfice. La firme de négoce, quant à elle, revendra les marchandises à l'importateur final à un prix supérieur par rapport à celui qu'elle a payé au fournisseur (100). La firme de négoce substituera sa propre facture à celle du fournisseur et sera payée par la banque transférante de la différence entre les deux factures (10), ce différentiel présentant sa marge bénéficiaire. La banque transférante, en possession des documents requis, se remboursera auprès de la banque émettrice de ce qu'elle aura ainsi payé au fournisseur (90) et à la firme de négoce (10) dans le cadre de l'opération de transfert du premier crédit documentaire, soit dans notre exemple 100.

Contre-crédit documentaire (ou crédit adossé ou crédit back-to-back) ↗

Si l'importateur refuse d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou que l'exportateur ne désire pas que son client ait connaissance qu'il en sous-traite la réalisation, ce dernier peut adosser au crédit reçu de son client des crédits qu'il fait émettre en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice

ou confirmatrice du crédit reçu de l'étranger devient alors aussi la banque émettrice du crédit documentaire que le bénéficiaire destine à son fournisseur. L'organisation de l'opération n'établit aucun lien juridique entre les deux crédits documentaires, contrairement au crédit documentaire transférable.

Le premier crédit sera appelé « crédit de base ». L'autre sera qualifié de « contre-crédit ou crédit adossé ». Ce crédit adossé sera dénommé « concordant » s'il exige les mêmes documents que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. S'ils sont « non concordants », l'exportateur demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client.

Les contre-crédits documentaires ne bénéficient pas de dispositions particulières dans les Règles et Usances Uniformes publiées par la Chambre de Commerce Internationale car ils ne sont que la superposition de crédits distincts même s'ils concernent une même affaire.

La différence entre le crédit documentaire transférable et le contre-crédit

Le risque du banquier émetteur du contre-crédit est totalement différent de celui qu'il encourt en transférant simplement le crédit documentaire. Le crédit transférable et le crédit transféré ne forment juridiquement qu'une seule et même opération : l'engagement que détient le fournisseur initial émane du banquier de l'acheteur final, et la confirmation du crédit documentaire de base est la reprise par la banque transférante des engagements du banquier émetteur au cas où ce dernier ferait défaut.

Par contre, lorsqu'il émet un nouveau crédit, le banquier assume un risque dans le chef de l'intermédiaire. Car si le crédit de base et le contre-crédit ne constituent qu'une seule opération sur le plan commercial, sur le plan juridique ces deux crédits sont totalement indépendants l'un de l'autre. Si l'intermédiaire, par exemple, faisait l'objet d'une saisie-arrêt ou tombait entre-temps en faillite, le banquier émetteur du contre-crédit ne pourrait plus utiliser les fonds provenant de la réalisation du crédit de base pour payer le fournisseur au moment de la réalisation de ce contre-crédit. Pour tenir ses engagements, ce banquier devrait régler lui-même le montant du crédit documentaire dont le fournisseur initial est bénéficiaire.

Coût du crédit documentaire

Commissions perçues par la [banque émettrice](#) :

- commission d'ouverture : environ 1% par an, payable le plus souvent par trimestre
- commission d'utilisation : environ 0,125 % par trimestre
- commission de risque : environ 0,25 % par trimestre
- commission d'échéance : environ 0,08 % par mois, jusqu'à l'échéance.

Commissions perçues par la [banque notificatrice](#) :

- commission de notification (indépendante de la durée du crédit) : 0,1% par an pour les crédits documentaires de montant inférieurs à 1,2 millions EUR (montant approximatif)
- commission de confirmation : en moyenne 0,2 % par trimestre (ce montant peut varier selon le degré de risque, que présente notamment la banque émettrice)
- commission de levée de documents : 0,15 %
- commission de paiement ou d'acceptation ou de négociation : environ 0,15 %

Il faut ajouter à ces commissions les frais liés à la gestion du crédit documentaire (téléx, modifications, ...). Ces frais rendent le crédit documentaire relativement onéreux, qu'il convient d'utiliser à bon escient.

L'usage veut que l'acheteur prenne en charge les frais de la commission de la banque émettrice de son pays. Le vendeur quant à lui prend en charge les frais de la commission [de la seconde banque](#) (notificatrice ou confirmatrice). Cependant, on peut imaginer que les parties prennent un autre arrangement (l'acheteur prend tout en charge par exemple) au travers d'une clause dans le contrat de base.

Lettre de Crédit Stand By

La garantie qui sécurise vos contrats à l'international

La Lettre de Crédit Stand-by est une garantie bancaire « à première demande » qui vise à sécuriser l'exécution d'un contrat. Elle consiste en l'engagement irrévocable de la banque d'indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance de paiement du débiteur.

□□ **Fonctionnalités :**

La Lettre de Crédit Stand-by est une garantie bancaire internationale, à première demande, basée sur un principe documentaire. Elle vise à sécuriser l'exécution d'un contrat ou d'une obligation.

La lettre de crédit stand-by s'apparente au crédit documentaire puisqu'en cas de mise en jeu, il y a présentation des documents prévus dès l'émission.

□□ **Mise en jeu :**

En cas d'impayés à l'échéance, le paiement du montant que la lettre de Crédit Stand-by représente est immédiatement exigible, sous conditions de

présentation des documents exigés dans cette dernière (copie de la facture, copie des documents de transport, attestation de non paiement...).

□□ Tarification :

Emission d'une lettre de crédit stand-by :

- Dossier : 50 dhs
- Commission : 2% l'an, min 100 dhs.
- Courrier : Tarif en vigueur

Avantages

□□ Avantages commerciaux :

- Approche sécurisée des relations commerciales à l'international.
- Alternative aux crédits documentaires pour des relations commerciales connues et récurrentes.

□□ Avantages financiers :

- Une garantie pour le paiement effectif des créances.
- Un engagement limité dans le temps.

□□ Avantages administratifs :

- Simplicité de mise en place et de gestion.
- Une garantie adaptée pour un courant d'affaires ou des opérations ponctuelles avec des partenaires connus et récurrents.