

FLEURY Raphaël
LY Christine
TRAN Tiffanie
BENABDALAH Rachid

Licence AEI 3^{ième} année

SUJET D'EXPOSÉ
CRÉDITS DOCUMENTAIRES ET REMISES
DOCUMENTAIRES

SOMMAIRE

- I. Le crédit documentaire
 - A. Définition et principes fondamentaux du crédit documentaire
 - B. Avantages et Inconvénients
 - C. Les intervenants
 - D. Le mécanisme
 - a) Schéma
 - b) Explication du déroulement
 - E. Les formes de crédits documentaires
 - F. Les modes de paiements
 - G. Les dates butoirs
 - H. Les documents

I. Le crédit documentaire

A. Définition et principes fondamentaux du crédit documentaire

En comparaison avec d'autres moyens de paiement moins sophistiqués, le crédit documentaire est un moyen de paiement sécurisé, approprié et privilégié aux opérations commerciales d'import-export, soumis aux Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale. Il est juridiquement indépendant du contrat commercial.

Le crédit documentaire met en jeu l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise (ou d'un service), contre la remise dans un délai déterminé de documents CONFORMES énumérés qui prouvent que ces marchandises ont bien été expédiées (ou services effectués). Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement pour qu'il puisse prendre possession de la marchandise.

Le crédit documentaire est donc à la fois :

- une garantie de paiement au profit de l'exportateur
- un concours bancaire au profit de l'importateur

Cependant, il existe plusieurs risques à prendre en compte pour les entreprises et pour les banques :

Concernant les entreprises, elles doivent évaluer les risques liés à l'activité Internationale : les risques économiques et politiques ; ceux propres à l'acheteur (risque de non solvabilité, risque commercial) et ceux d'expédition (le choix de l'incoterm se fait selon l'éloignement des partenaires).

Par ailleurs, les conflits d'intérêts entre l'acheteur et le vendeur peuvent représenter un risque pour l'entreprise (ex : non respect des obligations du contrat commercial ; l'acheteur veut recevoir le bien qu'il a commandé le plus tôt et payer le plus tard, et le vendeur veut expédier le plus tard et être payé le plus tôt).

C'est pour cela qu'il y a une nécessité de faire intervenir les banques dans le processus.

B. Avantages et Inconvénients

Avantages	Inconvénients
- Très bonne sécurité de paiement quand les crédits confirmés sinon la sécurité est suffisante	- Formalités administratives lourdes et complexes
- Technique de paiement universelle	- Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance)
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires	- Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10 000 €
- Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements	

C. Les intervenants

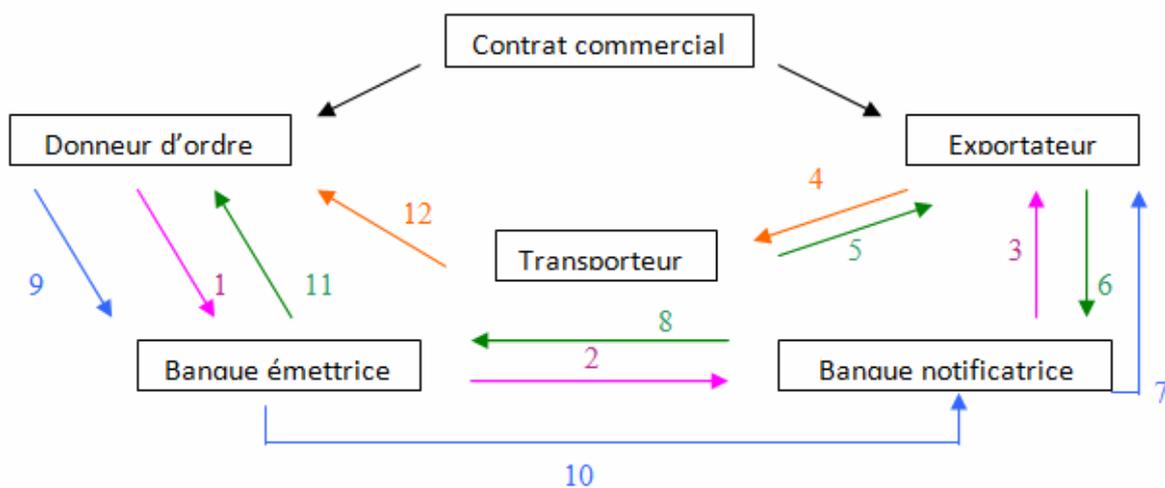
- Banque émettrice est la banque de l'importateur. Elle réalise l'ouverture du crédit documentaire à la demande de son client, en faveur du vendeur. Elle paie le crédit si les conditions sont remplies.
- Banque notificatrice ou confirmatrice est la banque du vendeur ou bien celle qui se trouve dans le pays du vendeur garantissant l'authenticité des documents et qui transmet le crédit au vendeur. La notion de confirmation signifie un engagement ferme de paiement pour autant que les documents conformes soient présentés ; même si la banque notificatrice ne peut pas se faire rembourser de son paiement par la banque émettrice de remboursement, elle est tenue d'honorer son engagement vis-à-vis du bénéficiaire.
- Banque de remboursement elle peut être la banque émettrice ou bien être une autre banque. Elle est chargée de rembourser la banque notificatrice.
- Banque domiciliataire Elle est présente dans le cas où le bénéficiaire possède un compte à une autre banque que la banque notificatrice. Dans ce cas, son rôle ne sera que de transmettre les informations au bénéficiaire, ce qui engagera des frais de transmission de ce dernier. Elle ne possède en aucun cas, un engagement dans le crédit documentaire. (annexe)

- Vendeur ou bénéficiaire (beneficiary) C'est l'exportateur, le crédit est émis en sa faveur. Personne ou société vendant les marchandises à un acheteur, et qui grâce au crédit documentaire, possède la garantie d'être payé contre ses marchandises.

- Acheteur ou ordonnateur/donneur d'ordre (applicant) C'est lui qui demande l'ouverture du crédit documentaire. Personne ou société qui achète la marchandise au vendeur, et qui par la signature du contrat de crédit documentaire, a l'obligation de payer.

D. Le mécanisme

a) Schéma



b) Explication

1°) Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services.

Le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

2°) Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur (banque notificatrice)

3°) Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le jour de l'échéance).

4) Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

5°) Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissement, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

6°) Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmatrice.

7°) Paiement au bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

8°) Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

9°) Débit du compte du donneur d'ordre effectué par la banque étrangère à son client

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en ajoutant ses frais.

10°) Remboursement à la banque notificatrice

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque dite banque de remboursement)

11°) Levée des documents (côté acheteur)

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

12°) Remise des marchandises

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Les documents qui ont été restitués par le canal bancaire il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularité ou fraude).

E. Les formes de crédits documentaires

Le crédit documentaire est toujours irrévocable : le crédit ne pourra être modifié/annulé qu'avec l'accord de toutes les parties. Il peut être :

- Notifié: c'est l'engagement ferme de la banque émettrice de payer, pour autant que les documents soient conformes et présentés à la banque désignée ou à la banque émettrice.
- Confirmé la confirmation est ajoutée par une tierce banque sur demande de la banque émettrice. Il s'agit pour la banque confirmatrice envers le bénéficiaire, d'un engagement personnel et autonome. C'est un engagement de paiement pour la banque confirmatrice pour autant que les documents conformes aux stipulations du crédit soient présentés.

banque confirmatrice n'est pas en mesure de se faire rembourser, elle est tenue d'honorer son engagement vis-à-vis du bénéficiaire, assurant pour ce dernier une sécurité maximale.

- Transférable c'est un crédit dont une partie ou l'intégralité du montant peut être transféré à un ou plusieurs bénéficiaires, sans accord du donneur d'ordre. C'est très souvent le cas pour la sous-traitance, lorsque le vendeur n'est pas le fabricant des marchandises.

E. Les modes de paiements

1° Paiement à vue le crédit est payable au bénéficiaire dès présentation des documents requis à la banque réalisatrice le bénéficiaire remet les documents à la banque notificatrice/confirmatrice. Après avoir vérifié la conformité des documents, la banque notificatrice/confirmatrice effectue le paiement au bénéficiaire et envoie ces derniers à la banque émettrice par courrier rapide ; elle obtient de cette dernière le remboursement de son décaissement.

2° Paiement par acceptation: le vendeur remet les documents à la banque notificatrice/confirmatrice accompagnés d'une traite. Une fois la vérification faite et si la conformité, la traite est acceptée puis retournée au vendeur. La banque notificatrice/confirmatrice remet alors les documents à la banque émettrice, en lui indiquant la date d'échéance de la traite pour pouvoir obtenir un remboursement à cette date.

3° Paiement différé la banque confirmatrice s'engage par écrit, à payer le bénéficiaire dans le délai fixé par le crédit documentaire contre présentation de documents conformes. Aucune traite n'est demandée.

4° Paiement par négociation la banque notificatrice ou désignée, règle à l'avance (fait un escompte) la valeur des documents, soit sous déduction d'agios, soit par engagement de paiement à une échéance correspondant à la date où le paiement sera effectué par la banque émettrice. Les documents sont accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice par le bénéficiaire.

G. Les dates butoirs

- La date de validité du crédit documentaire est fixée par l'acheteur lors de l'ouverture. Cette mention est obligatoire et doit figurer sur le Swift d'ouverture. Passée cette date, on dit que le crédit est échu : le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.

- La date d'expédition des marchandises est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est recommandé de l'indiquer dans l'ouverture du crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

La date limite de présentation des documents permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à 21 jours après. Passée cette date limite, les documents seront considérés comme « anciens » ; cependant, la date de validité du crédit détermine la date extrême pour la présentation des documents.

H. Les documents

Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire, il peut procéder à l'expédition des marchandises et remettre les documents à la banque notificatrice désignée qui est chargée de vérifier ces derniers et de relever les irrégularités si existantes.

Les principaux documents sont les suivants :

1. Documents de prix :

- La facture commerciale est le document comptable le plus demandé par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis. Elle doit être datée et signée (pas avant la date d'émission du crédoc) et doit y figurer, une brève description des marchandises (ou services), les coordonnées des parties, le numéro de l'expédition, de la facture et de la commande ou du contrat, les modalités d'expédition ainsi que les termes et conditions de livraison et de paiement.

2. Documents de transport :

- Le connaissement maritime (Bill of Lading) est souvent émis en trois originaux. Il offre à son détenteur, un droit juridique de garder provisoirement la marchandise.

- La lettre de transport aérien (Airway Bill)

- La lettre de voiture internationale (voie route CMR/par rail)

3. Documents d'assurance :

- Le document d'assurance est soit la police d'assurance ou la déclaration d'assurance sous couverture ouverte et le certificat d'assurance. Le certificat d'assurance étant le document le plus courant, la police d'assurance est plus lourde, comportant un grand nombre de pages. Ils doivent être émis dans la monnaie du crédit documentaire et couvrir au minimum 110% de la valeur d'exportation. La date de prise d'effet de l'assurance ne doit pas être postérieure à la date de mise à bord des marchandises.

4. Autres documents :

- La liste de colisage/ La note de poids. Elle indique le numéro de la marque, le nombre de colis et les détails brièvement en indiquant la quantité. Elle ne comporte aucune prescription particulière et rien n'oblige le document d'être signé. La note de poids mentionne le poids des marchandises ; la signature de l'émetteur est préférable et est souvent exigée par la banque.

- Le certificat d'origine est une déclaration signée par l'autorité qualifiée (ex : la Chambre de Commerce), comme exigé par le crédit documentaire, et attestant l'origine des marchandises.

- Le certificat d'inspection est un document émis et signé par l'autorité appropriée qui atteste que les marchandises ont été inspectées et donne les résultats de cette inspection.

-Le certificat EURCI est un document douanier.

- Le certificat sanitaire/ phytosanitaire

II. La remise documentaire.

La remise documentaire est un mode paiement internationale qui va faire intervenir les banques qui jouent le rôle d'intermédiaire = paiement contre remboursement. En effet la remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques, autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

A. Les intervenants.

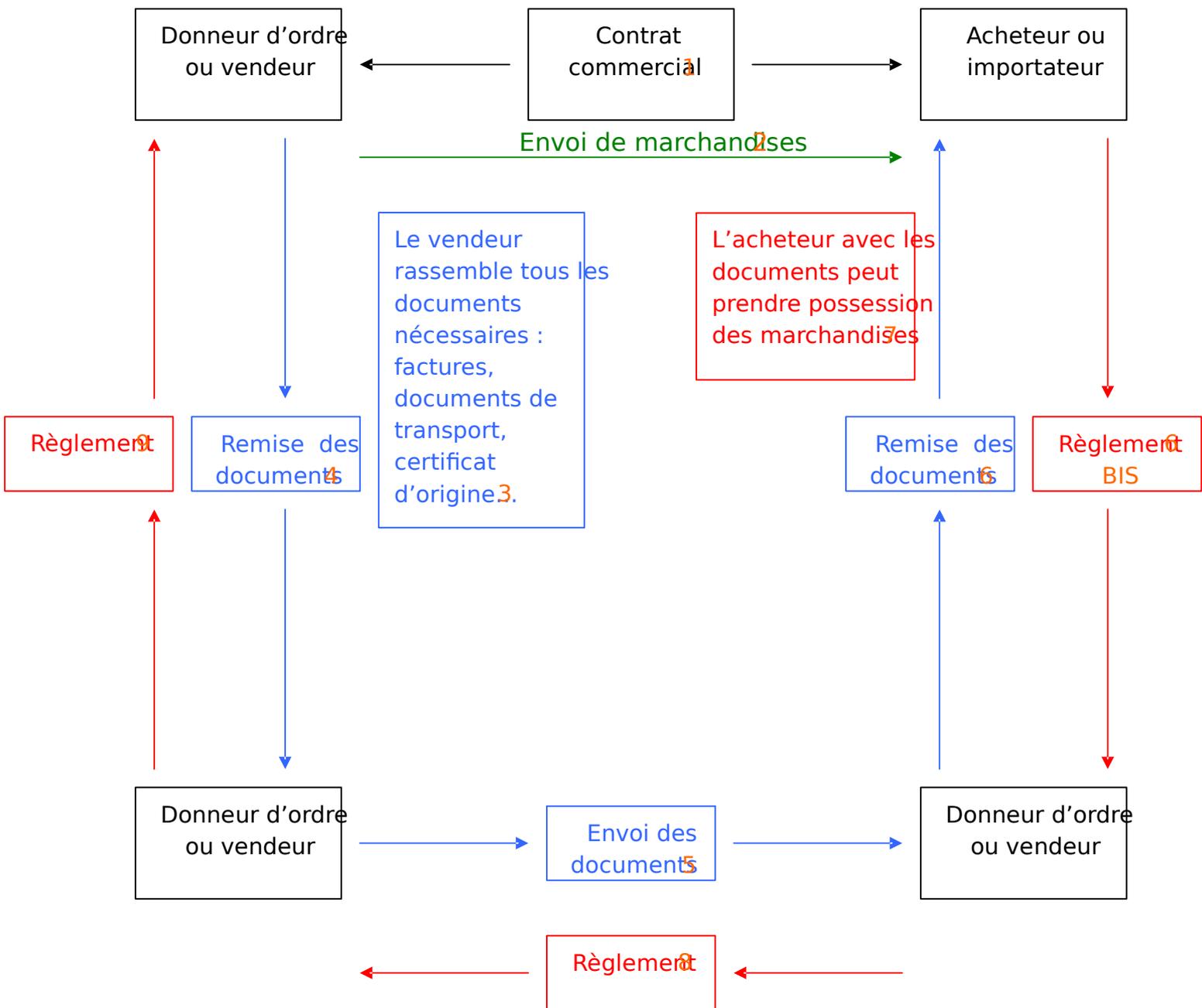
- le donneur d'ordre : le vendeur ou exportateur
- le tiré : l'acheteur ou l'importateur
- la banque remettant : banque du vendeur
- la banque présentatrice : banque de l'acheteur

Les banques ont de simples rôles d'intermédiaires sans engagements de garantie bancaire. Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat. Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage à payer le vendeur.

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- Documents contre paiement (D/P) : la banque située à l'étranger, correspondante bancaire de l'exportateur remettra les documents contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.
- Documents contre acceptation (D/A) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garanties sûres au vendeur puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

B. Circuit de la remise documentaire.



C. Les avantages

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates
- Le coût est faible
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement

D. Les limites

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur.
- Acheteur : si jamais l'acheteur découvre, à la vue des documents, que ce n'est pas une bonne marchandise, il ne pourra qu'en faire le constat et retrouver au plus vite un nouveau fournisseur si sa commande est pressée.
- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites. Elle suppose donc une certaine connaissance entre acheteur et vendeur.

III/ LES CREDITS DOCUMENTAIRES SPECIAUX :

a) La lettre de crédit stand-by :

La lettre de crédit stand-by n'est pas une technique de paiement mais une garantie donnée par la banque. Lorsqu'elle est utilisée dans le cadre du processus de paiement, elle permet une couverture des incidents de paiement qui évite l'examen systématique des documents dans le circuit bancaire.

On peut ainsi distinguer quatre phases dans le processus de la lettre de crédit stand-by :

- La mise en place de la garantie :

L'acheteur demande à sa banque de délivrer une garantie au profit du vendeur bénéficiaire en cas de non-paiement ou de paiement partiel à échéance. La garantie s'étend au jour de l'émission de la lettre de crédit à quelques jours (en général huit jours) qui suivent la date d'échéance. Le bénéfice de la garantie est accordé sous réserve que le vendeur produise des documents qui attestent qu'il n'a pas été réglé à l'échéance bien qu'il ait exécuté la prestation conformément au contrat. L'acheteur et le donneur d'ordre et la banque fixent la nature des documents à présenter.

- L'exécution de l'opération :

Le vendeur exécute la prestation et envoie à l'acheteur les documents et les informations nécessaires à la prise en charge de la marchandise.

- Le paiement par l'acheteur :

A l'échéance, le vendeur doit recevoir le paiement de son acheteur.

Premier cas : le paiement est effectué dans les conditions prévues et la garantie délivrée par la banque s'éteindra d'elle-même à la date d'expiration.

Deuxième cas : l'acheteur ne paie pas.

- L'appel à la garantie :

Constatant la défaillance de l'acheteur au moment de l'échéance, le bénéficiaire fait appel de la garantie. Il produit les documents demandés ; une preuve de l'absence de règlement - une simple

déclaration peut suffire-et de l'exécution de la prestation. Ceux-ci sont examinés par la banque des conditions tout à fait comparables à une situation d'utilisation d'un crédit documentaire. La présentation tardive, au-delà des 21 jours après la date d'expédition qui est la limite fixée par l'

43 des règles et usances, de photocopies des documents originaux est autorisée puisque l'opération est achevée depuis un certain temps dans le cas d'un paiement à échéance.

(Cette utilisation particulière des garanties bancaires fait l'objet d'une codification internationale Pratiques internationales en matière de lettre de crédit ~~ISBP 98~~ International Stand-by Practices révision 1998- publiée par la Chambre de commerce internationale).

En dépit de la simplification quelle apporte à la procédure du crédit documentaire, l'utilisation de la lettre de crédit stand-by reste relativement peu fréquente :

- elle exige le contexte précis d'encaissement simples dans un courant d'affaires entre partenaires qui se connaissent ;
- les banques n'encouragent pas son développement et accordent difficilement les garanties demandées. Elles les conduisent en effet à n'intervenir que dans les situations d'incidents où elles analysent des documents tardifs ;
- la souplesse des produits d'assurance crédit et d'affacturage fait concurrence à ce type de prestation.

b) Le crédit documentaire revolving

Le crédit documentaire revolving peut être défini comme étant le traitement des flux réguliers des opérations de campagne.

Le commerce des produits de base, énergie et produits agricoles donne lieu à des flux d'approvisionnement. L'ouverture d'un crédit documentaire permet au bénéficiaire de disposer d'un montant d'engagement garanti, à l'intérieur duquel il peut effectuer plusieurs opérations. Lorsqu'une opération est dénouée le montant libéré est à nouveau disponible. L'engagement de la banque fluctue donc entre le minimum zéro où aucune opération n'est en cours et le montant maximum du crédit documentaire ouvert pendant toute la période de validité. Chaque opération est traitée comme un crédit documentaire classique.

c) Le crédit documentaire avec acceptation

Ce type de crédit documentaire concerne les contrats de vente de biens d'équipement.

La vente des biens d'équipement s'accompagne d'un paiement d'acompte. Par définition, au moment du paiement de l'acompte, l'exportateur ne peut présenter les documents qui prouvent

la résiliation de l'opération objet du contrat. Un crédit documentaire avec clause de prise en compte par la banque réalisatrice à payer un pourcentage du montant du crédit sous réserve de la présentation ultérieure des documents conformes selon les exigences du crédit documentaire.

d) Le crédit documentaire transférable :

Il est appliqué dans les contrats de sous-traitance, où le contractant principal peut, si le crédit documentaire dont il est bénéficiaire l'y autorise, transférer une partie de la garantie bancaire au profit d'un ou plusieurs sous-traitants.

e) Le crédit documentaire back-to-back

Un crédit documentaire est nouvellement émis, à savoir back-to-back sur la base d'un crédit documentaire existant (crédit documentaire de base), sur ordre de l'intermédiaire (premier bénéficiaire), au profit d'un autre bénéficiaire (généralement le fournisseur final ou le producteur de la marchandise).

- Caractéristiques :

Le crédit documentaire de base et le crédit documentaire back-to-back constituent deux opérations distinctes. Elles ne sont pas juridiquement liées bien que les deux constituent ensemble une opération économique homogène.

Un crédit documentaire back-to-back est envisageable quand le crédit documentaire de base n'a pas été qualifié de «transférable» ou qu'il ne peut pas être transféré de façon concordante, selon les dispositions des Règles et Usances uniformes (RUU).

- Avantage :

Si les conditions du crédit documentaire back-to-back coïncident avec celles du crédit documentaire de base (opération dite concordante), le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit documentaire back-to-back.

- Inconvénient :

La banque émettrice du crédit documentaire back-to-back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire. L'intermédiaire a donc besoin d'une ligne de crédit documentaire pour une telle émission.

- Conditions :

La banque n'émettra un tel crédit documentaire que si l'intermédiaire se porte garant d'une exécution irréprochable. Il doit notamment être en mesure de couvrir les risques survenant dans le cas de transactions non concordantes (par exemple en raison de différences entre les documents).

Les prétentions au titre du crédit documentaire de base doivent être cédées à la banque et la marchandise doit être nantie (en bonne possession).

- Recommandations :

Les transactions back-to-back comportent un risque considérable. C'est pourquoi le crédit documentaire transférable doit normalement être privilégié.

De plus, ces transactions supposent des connaissances techniques adéquates.