

# FICHE 9

## Le crédit documentaire

### 1 Définition

C'est un engagement irrévocable de paiement à vue ou à terme, limité dans le temps, pris par la banque de l'acheteur, en faveur du vendeur contre présentation des documents strictement conformes aux termes du crédit.

C'est une procédure autonome indépendante du contrat de base où la seule obligation du banquier consiste à vérifier la conformité des documents sans avoir à vérifier si le contrat a été correctement exécuté.

Le crédit documentaire est régi par les "Uniform Customs and Practice" (UCP 600) qui sont des règles élaborées et révisées périodiquement par l'ICC (International Chamber of Commerce).

### 2 Les acteurs du crédit documentaire

Acteur	Rôle
<b>Donneur d'ordre</b>	C'est l'acheteur. C'est lui qui donne les instructions à sa banque pour l'ouverture du crédit. C'est avec lui que le vendeur doit négocier les termes de l'accréditif
<b>Banque émettrice</b>	C'est la banque de l'acheteur qui émet le crédit et prend un engagement irrévocable de paiement en faveur du vendeur

<b>Banque notificatrice</b>	C'est en général un correspondant de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Son rôle peut aller de la simple notification au rôle de garant selon les cas
<b>Banque désignée</b>	C'est la banque qui a été mandatée par la banque émettrice pour analyser les documents et payer le vendeur
<b>Banque confirmatrice</b>	C'est une deuxième banque qui ajoute son engagement irrévocable de paiement à l'engagement de la banque émettrice. C'est la plupart du temps la même banque que la banque désignée. La confirmation est indispensable à chaque fois que le vendeur traite avec des pays à risques.
<b>Banque de remboursement</b>	C'est une banque qui a été mandatée par la banque émettrice pour rembourser la banque désignée après la négociation des documents
<b>Bénéficiaire</b>	C'est le vendeur en faveur de qui le crédit documentaire a été ouvert

### 3 Le fonctionnement du crédit documentaire

#### Les différentes formes de réalisation

Le crédit documentaire peut être réalisé selon 5 modes de réalisation

<b>Mode de réalisation</b>	<b>Principe</b>
<b>Réalisation par paiement</b>	Le vendeur est payé à vue par la banque désignée contre présentation des documents conformes. La banque désignée dispose de 5 jours ouvrés pour analyser les documents. À ce

<b>à vue</b>	délai se rajoute le délai de la clause de remboursement qui peut encore différer le paiement de quelques jours supplémentaires
<b>Réalisation par paiement différé</b>	Le vendeur est payé à l'échéance indiquée sous réserve de présentation des documents conformes
<b>Réalisation par acceptation</b>	Le vendeur présente les documents accompagnés d'une lettre de change tirée sur la banque désignée. Il reçoit en échange une lettre acceptée par cette dernière qu'il peut escompter auprès de sa banque
<b>Réalisation par négociation</b>	Le vendeur présente les documents accompagnés d'une lettre de change tirée sur la banque émettrice. La banque désignée procède à une négociation des documents et règle le vendeur à vue moyennant le paiement d'agios
<b>Réalisation par paiement mixte</b>	Cette forme de réalisation combine plusieurs des formes de réalisation précédentes

## Les dates "butoir"

Le crédit documentaire comporte 3 dates butoirs.

<b>Date limite d'expédition</b>	Le crédit documentaire comporte généralement cette date. Si elle n'est pas indiquée, elle se confond avec la date d'expiration du crédit.
<b>Date d'expiration</b>	La date d'expiration doit impérativement apparaître dans le crédit. C'est une date impérative ultime pour présenter les documents ou modifier le crédit.
<b>Date limite de présentation des</b>	Par défaut, les documents doivent être présentés dans les 21 jours après la date d'expédition. Si cette date n'est pas respectée, les documents présentés seront

<b>documents</b>	"stale". Bien que la pratique soit illégale, dans certains cas, les exportateurs utilisent un B/L antidaté pour être en conformité avec les termes du crédit.
------------------	---

## Les documents requis

ils sont divers et variés :

- Facture
- Packing list (liste de colisage)
- Document de transport (Bill of lading)
- Certificat d'origine
- Certificat sanitaire
- Certificat d'inspection
- Certificat de réception provisoire
- Certificat sanitaire
- ...

Les documents à présenter seront négociés entre le vendeur et l'acheteur, dans le cadre du contrat. Leur fonction est de prouver la bonne exécution du contrat et d'assurer ainsi la sécurité de l'acheteur.

Le vendeur doit prendre soin d'éviter tout document dont la production dépend de l'acheteur (par exemple une attestation de "conformité" émise par l'acheteur) qui met ce dernier en situation de faire un chantage au vendeur.

## Crédit documentaire et Incoterms

Tous les documents requis doivent être cohérents par rapport à l'Incoterm de la transaction. D'une manière générale, le vendeur doit éviter tout document qui l'expose au-delà des implications de l'Incoterm. Le crédit documentaire s'accommode mal avec l'Incoterm EXW à chaque fois qu'une lettre de voiture CMR est réclamée pour le paiement. Il est de même avec l'Incoterm DAP ou DDP si une attestation de réception est demandée et expose ainsi le vendeur au bon vouloir de l'acheteur.

## 4 Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<p>Très bonne garantie de paiement surtout si le crédit est confirmé (garantie de paiement ferme de la part d'un banquier)</p> <p>Seule la fraude permet de s'opposer au paiement en de présentation de documents conformes</p>	<p>Procédure complexe au formalisme rigoureux</p> <p>Beaucoup d'irrégularités dans les documents présentés (60 % à 70 % de présentations comportent des irrégularités)</p> <p>Les documents arrivent souvent après la marchandise obligeant ainsi l'acheteur à attendre et à payer des frais de stockage</p>