



# Les crédits et encaissements documentaires

Des instruments de paiement  
pour vos opérations commerciales  
internationales

# Sommaire

Introduction	3
<b>Les méthodes de paiement dans le commerce international</b>	<b>4</b>
Le paiement d'avance	4
La lettre de crédit ou crédit documentaire	5
L'encaissement documentaire	5
L'« open account »	5
<b>Le crédit documentaire</b>	<b>6</b>
Définition	6
Les contrats	7
Règles et Usances uniformes	7
Les participants	8
Types de disponibilité	9
La notification	9
La confirmation	9
Engagement à la demande du bénéficiaire	10
La « Red Clause »	10
Le crédit « Revolving »	10
Le mécanisme	10
Mise en place d'un crédit documentaire (ouverture)	12
Crédits irrévocables	13
Dates importantes	13
Structures particulières	14
Les documents	20
Les Incoterms	25
Demande d'ouverture d'un crédit documentaire « importation »	26
Réception d'un crédit documentaire « exportation »	27
Réalisation d'un crédit documentaire confirmé payable à vue (documents conformes)	28
Réalisation d'un crédit documentaire non confirmé payable à vue (documents conformes)	28
<b>La lettre de crédit « Standby »</b>	<b>29</b>
<b>Les encaissements documentaires</b>	<b>30</b>

Pour toute question plus spécifique concernant les crédits et encaissements documentaires, adressez-vous à votre Corporate Banker. Il pourra vous mettre en contact avec les spécialistes de Belfius Banque.



# Introduction

**Le commerce international est une activité complexe qui comporte de nombreux risques et à laquelle il vaut mieux être bien préparé.**

Une société qui pensait décrocher un contrat intéressant peut connaître des déboires à la suite de divers facteurs : rupture de contrat, insolvabilité de l'acheteur, émeutes, grèves, qualité déficiente des marchandises, services non prestés, erreurs techniques ou manquements administratifs, limitations imposées aux transactions en devises, organisation défaillante des transports, fraude, etc.

Cependant, des sociétés parviennent toujours à surmonter habilement les écueils qui jalonnent le commerce international. Elles choisissent un partenaire fiable pour financer et régler leurs contrats et optent pour des formules sûres, afin d'être à l'abri de tout souci de livraison ou de paiement.

Que vous soyez importateur ou exportateur, Belfius Banque peut vous apporter aide et conseil dans ces choix. En effet, nous avons développé une connaissance approfondie de tous les instruments financiers dont vous devez pouvoir disposer pour régler avec succès vos transactions internationales.

Le but de cette brochure est de vous fournir un outil de travail décrivant les mécanismes et certaines notions relatives au crédit documentaire. Ce n'est pas un luxe superflu : la pratique du crédit documentaire requiert une connaissance des mécanismes et des termes employés. En outre, elle réclame de la part des intervenants une certaine précision au cours des phases successives de l'opération.



## Les méthodes de paiement dans le commerce international

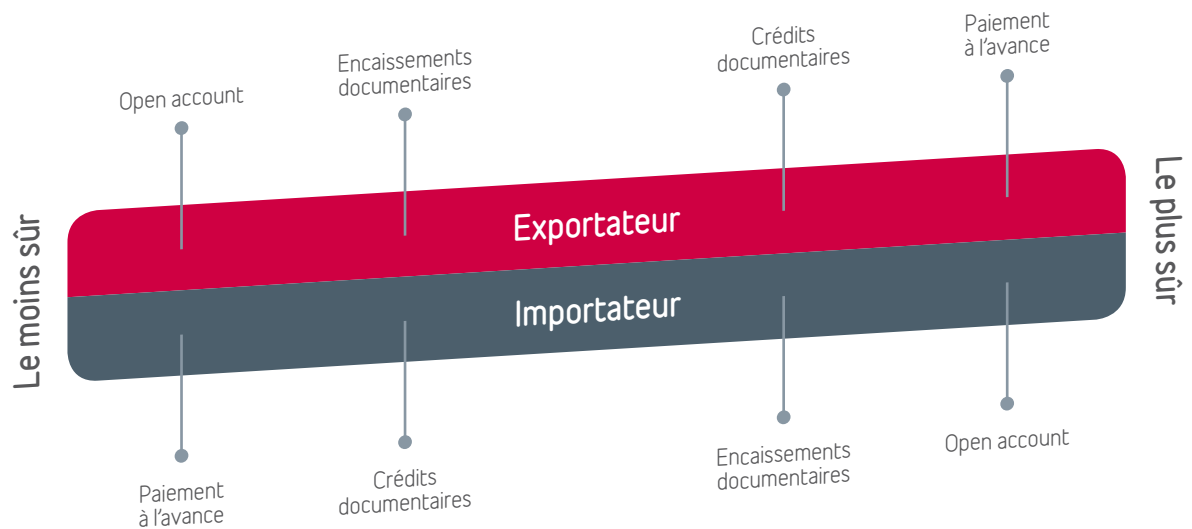
Au cours de la négociation du contrat, votre client et vous-même devez convenir de la méthode de paiement qui s'applique le mieux à votre situation. Parmi les différentes méthodes de paiement utilisées dans le cadre de transactions internationales, on peut essentiellement en distinguer quatre : le paiement d'avance (cash-in-advance), le crédit documentaire ou lettre de crédit (documentary credit ou letter of credit), l'encaissement documentaire (documentary collections), et l'« open account ».

### Le paiement d'avance

Le paiement d'avance permet à l'exportateur d'éviter le risque de crédit puisque le paiement est reçu avant le transfert de la propriété des biens. Le paiement peut être réalisé au moyen d'un virement bancaire, d'une carte de crédit ou d'un paiement par chèque. Le paiement anticipé est une option peu attrayante pour l'acheteur étant donné les flux de trésorerie générés.

L'acheteur étranger court de plus le risque de non-livraison des marchandises si le paiement est effectué à l'avance.

Les exportateurs qui proposent cette méthode de paiement comme solution unique courent par conséquent le risque de perdre des parts de marché face à des concurrents disposés à offrir des conditions de paiement plus attrayantes.



## La lettre de crédit ou crédit documentaire

La lettre de crédit est un des instruments de paiement les plus sûrs pour le règlement de transactions internationales. Il s'agit d'un engagement pris par une banque au nom de l'acheteur que le paiement sera versé à l'exportateur, à condition que les termes et les conditions énoncées dans la LC soient respectés. La lettre de crédit est utile lorsque l'acheteur étranger est inconnu.

## L'encaissement documentaire

L'encaissement documentaire est un ordre de l'exportateur à sa banque pour qu'elle remette des documents à l'importateur contre paiement ou acceptation d'un effet de change. L'encaissement documentaire est généralement utilisé lors de l'achat de marchandises lorsque l'acheteur et le vendeur se connaissent et se font mutuellement confiance.

Le crédit documentaire, l'encaissement documentaire et la lettre de crédit standby feront l'objet d'explications plus approfondies dans les pages qui suivent. Une attention toute particulière sera accordée au crédit documentaire qui est l'une des méthodes de paiement les plus sûres et parfois la seule issue dans les transactions complexes avec des partenaires étrangers.

## L'« open account »

Pour un petit montant, et si les deux partenaires se font réciproquement confiance, l'opération peut éventuellement s'effectuer contre simple facture. Le fait de renoncer à une sécurité de paiement permet d'exécuter la transaction avec un minimum de contraintes administratives.

Dans ce cas, les marchandises sont expédiées et livrées avant l'échéance du paiement. Il s'agit de l'option la plus avantageuse pour l'importateur en termes de flux de trésorerie et de coût mais elle demeure l'option la plus risquée pour l'exportateur. Il n'est évidemment pas conseillé de livrer, sur cette base, des biens ou des services à un acheteur étranger, si les partenaires se connaissent mal ou si le risque pays est trop élevé.



# Le crédit documentaire

## Définition

Un crédit documentaire :

- est l'engagement
- pris par une banque
- pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération - donneur d'ordre) ou pour son propre compte
- de payer à un bénéficiaire (prestataire de services, vendeur, fournisseur...)
- un montant déterminé
- sur présentation
- dans un délai fixé
- des documents conformes aux termes et conditions fixés.

« Le formalisme propre au crédit documentaire apporte la certitude à toutes les parties concernées que chacun remplira ses obligations suivant les termes convenus sur présentation des documents conformes. »

## Les contrats

Les contrats, conventions de vente, accords entre parties... constituent la base des crédits documentaires. Il est essentiel que les conditions et termes des crédits documentaires expriment clairement leurs contenus, afin d'éviter tout malentendu à la réalisation et de ne pas mettre en péril la validité du crédit documentaire.

Les banques intervenant dans une opération « crédit documentaire » ne sont toutefois pas concernées ou liées par ces contrats, ventes, accords... même si les termes et conditions du crédit documentaire y font référence.

Le crédit documentaire est en effet une opération autonome qui n'a aucun lien juridique avec le contrat de vente ou autres contrats auxquels il a trait. Cela signifie que l'engagement des banques est littéral, en ce sens que les parties doivent s'en tenir scrupuleusement aux dispositions du crédit. Il ne faut pas y voir de formalisme mais plutôt une protection du client.

En effet, le crédit documentaire est plutôt un instrument de paiement international et les formalités et limitations imposées débouchent sur des habitudes uniformes prises dans le cadre de transactions internationales souvent complexes. Le

formalisme propre au crédit documentaire – nécessitant un respect strict des engagements de la part des intervenants – apporte la certitude à toutes les parties concernées qu'elles seront payées sur présentation des documents conformes.

## Règles et Usances uniformes

Les Règles et Usances uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires sont publiées par la Chambre de commerce internationale (CCI). Depuis leur première parution en 1933, elles ont été revues à plusieurs reprises afin de suivre l'évolution du commerce mondial.

L'édition en vigueur, portant le numéro 600, date de 2007 et est entrée en vigueur le 1er juillet 2007. Elle se compose de 39 articles traitant en outre de la responsabilité des banques, de la forme et de la notification, de la vérification et du rejet des documents et des crédits transférables.

Un supplément aux règles précitées a été émis par la CCI en 2007. Celui-ci, intitulé « Supplement to UCP 600 for electronic presentation » version 1.1, se compose de 12 articles relatifs à la présentation de documents au moyen des technologies électroniques.

## Les participants

Différentes parties interviennent dans le crédit documentaire :

- **Le donneur d'ordre** : est l'initiateur du crédit documentaire. Il s'agit généralement de l'acheteur, de l'importateur...
- **La banque émettrice** : agit à la demande et sur instructions de son client (donneur d'ordre) ou pour son propre compte. Elle émet et réalise le crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : sur ordre de la banque émettrice, elle transmet le crédit documentaire au bénéficiaire, sans engagement de sa part. Son rôle se limite à une authentification du message transmis. Par conséquent, elle ne s'engage pas à payer, accepter ou négocier lors de la présentation des documents. Elle peut décider de ne pas exécuter l'opération qui lui a été confiée.
- **La banque confirmatrice** : accepte, sur ordre et pour compte de la banque émettrice, de garantir la réalisation du crédit (voir La confirmation, page 9).
- **La banque nommée** : est autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la/les traite(s) ou à négocier. Si le crédit est librement réalisable, toute banque sera la banque nommée.
- **Le bénéficiaire** : est le prestataire de services, le fournisseur, le vendeur...

Suivant la position du client (acheteur ou vendeur), Belfius Banque fera office de banque émettrice, notificatrice ou confirmatrice.





## Types de disponibilité

Tout crédit documentaire doit clairement mentionner un ou plusieurs types de disponibilité. Les règles et usances citent quatre types.

### Paiement à vue

paiement à la présentation des documents au lieu désigné.

### Paiement différé

paiement à la date ou aux dates d'échéance, fixées dans les conditions du crédit.

### Par acceptation

acceptation et/ou paiement de traites et/ou documents à leur échéance. Le bénéficiaire d'un crédit documentaire réalisable par acceptation peut étudier, avec son banquier, la possibilité d'escompter les traites.

### Par négociation

règlement de la valeur de la/des traite(s) et/ou autres documents par une banque autorisée (nommée).

## La notification

La banque notificatrice, qui ne doit pas confirmer le crédit, se borne à notifier au bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire, sans que cela n'entraîne le moindre engagement de réalisation des prestations prévues de sa part. Dans ce cas, la responsabilité de la banque notificatrice se limite au contrôle de l'authenticité du crédit. La banque notificatrice peut, sauf objection de sa part, envisager de réaliser les prestations prévues sur présentation des documents conformes.

## La confirmation

La confirmation d'un crédit documentaire est un engagement ferme d'une tierce banque (autre que la banque émettrice) d'honorer une présentation conforme, pour autant que les termes et conditions soient respectés. Cet engagement est contracté sur autorisation ou instruction de la banque émettrice.

Grâce à cette confirmation, le bénéficiaire se couvre contre les risques politiques (pays) et commerciaux (banque). Généralement, cette confirmation est donnée par une banque du pays du bénéficiaire.

Un crédit documentaire confirmé assure par conséquent une plus grande sécurité au vendeur car il peut s'adresser à deux banques, dont une dans son propre pays. Le vendeur a dès lors intérêt à exiger un crédit documentaire confirmé par une banque de son pays. L'exécutant, qui souhaite recevoir un crédit confirmé, a avantage à demander à sa banque, avant de signer le contrat commercial, si elle est disposée à confirmer un crédit documentaire ouvert par une banque de son cocontractant.

# 4

Les Règles et Usances citent quatre types de disponibilité.



## Engagement à la demande du bénéficiaire

Pour diverses raisons (commerciales, idéologiques ou autres), il peut arriver que la banque émettrice ne veuille pas autoriser une autre banque à donner sa confirmation ou que le bénéficiaire ne souhaite pas demander à son client un crédit documentaire confirmé.

Dans ce cas, le bénéficiaire désireux de se prémunir contre les risques politiques et commerciaux sur le pays et la banque de l'acheteur, pourra demander à son banquier de garantir la réalisation du crédit documentaire lors de la présentation des documents, pour autant que les termes et conditions soient respectés.

Cet engagement, aussi appelé « confirmation silencieuse », est pris à l'insu de la banque émettrice et ne crée pas de lien juridique entre la précitée et la banque qui s'engage.

Ce type d'engagement ne relève pas du champ d'application des Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Le coût d'un tel engagement est souvent plus élevé qu'une commission de confirmation et se justifie par le risque pris par la banque dans l'opération.

## La « Red Clause »

Cette clause, qui peut être incorporée dans les termes et conditions de crédits documentaires, permet au bénéficiaire de demander à la banque notificatrice, confirmatrice ou à toute autre banque nommée une avance avant la présentation des documents.

La « Red (Ink) Clause » est surtout utilisée pour les achats de récoltes, matières premières... qui nécessitent l'acquisition dans un délai très bref de la totalité des biens à expédier.

## Le crédit « Revolving »

Crédit documentaire dont **le montant et/ou la période de réalisation peuvent être renouvelés à certaines conditions, sans qu'il soit nécessaire d'émettre un amendement.**

Ce type de crédit peut être cumulatif ou non cumulatif selon que le montant non employé dans une période peut être utilisé au cours d'une période ultérieure ou non.

Le crédit « Revolving » est utilisé pour couvrir des expéditions de marchandises ou des prestations de service, qui ont lieu régulièrement.

## Le mécanisme

L'intervention de 4 parties est généralement nécessaire à la mise en place et à la réalisation d'une opération. Toutefois, suivant le type d'opération à traiter, ce nombre peut être réduit ou augmenté.

Pour décrire schématiquement le fonctionnement, nous retiendrons l'opération classique avec 4 intervenants.

### Remarque

Lors de l'émission du crédit « Revolving », la banque émettrice s'engage pour l'intégralité du montant et la durée totale de l'opération.



## Autres exemples avec 3 ou 5 intervenants

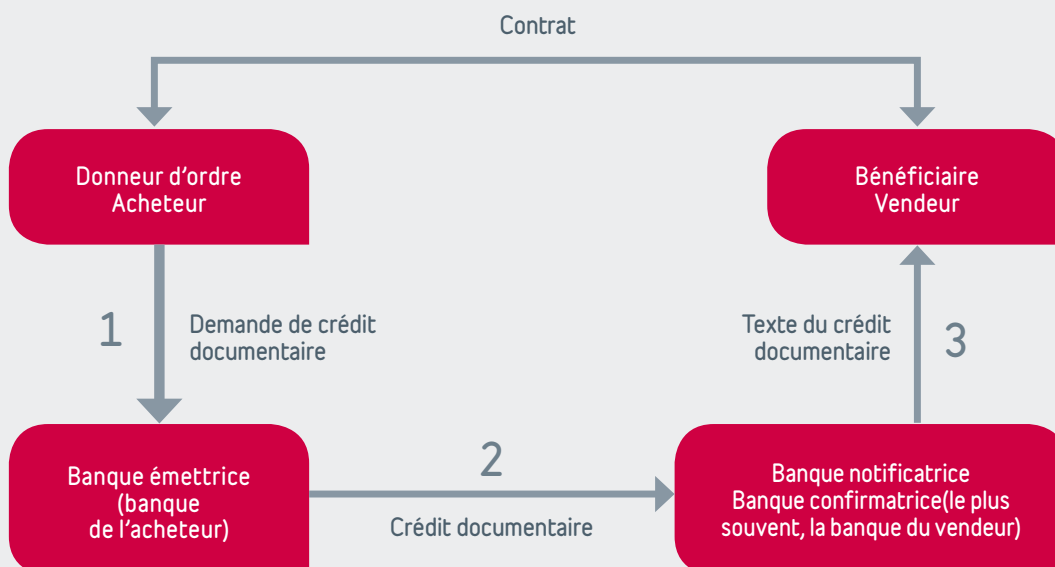
→ **3** intervenants :  
si la banque émettrice avise directement le bénéficiaire (aviser = authentifier le contenu du crédit documentaire) ;

→ **5** intervenants :  
si le crédit est avisé par le banquier du bénéficiaire mais confirmé par le correspondant de la banque émettrice.

## Mise en place d'un crédit documentaire (ouverture)

1. Le **donneur d'ordre** introduit une demande d'ouverture d'un crédit documentaire. Cette demande est établie sur la base du contrat, de la vente ou de l'accord conclu entre l'acheteur et le vendeur.
2. La **banque émettrice** (banque de l'acheteur) examine la demande et contrôle si son client dispose de la couverture nécessaire sous forme d'avoirs ou de lignes de crédit. La banque émettrice se charge de la confection du texte, ouvre le crédit et l'envoie à la banque notificatrice ou à la banque confirmatrice.
3. Si la banque du vendeur joue uniquement le rôle de **banque notificatrice**, celle-ci authentifie le message et le transmet au bénéficiaire (authentification).  
Si la banque du vendeur joue le rôle de banque confirmatrice, elle examine les risques et envoie le message au bénéficiaire (confirmation).  
Le bénéficiaire examine les termes et conditions du crédit documentaire reçu afin de s'assurer que ceux-ci reflètent bien les conditions du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas échéant, il demandera des modifications au donneur d'ordre avant la réalisation de l'opération.

## Mise en place d'un crédit documentaire



## Crédits irrévocables

Ils ne peuvent être amendés ou annulés sans l'accord de la banque émettrice, de la banque confirmatrice s'il y en a une, et du bénéficiaire. Cette forme de crédit implique un engagement ferme de la part de la banque émettrice.

La définition de l'UCP 600 inclut les principes généraux selon lesquels tous les crédits documentaires sont considérés être irrévocables. Le concept de révocabilité des crédits documentaires a été supprimé de l'UCP 600.

## Dates importantes

Le crédit doit stipuler une date extrême de validité et un lieu de présentation des documents. Les dates importantes sont les suivantes :

### La date d'émission

n'est pas nécessairement la date de mise en vigueur du crédit documentaire.

### La date limite d'expédition/de prestation

délai d'expédition des marchandises.

### La date d'échéance (lieu de présentation)

il s'agit de la date limite fixée pour la présentation des documents au lieu désigné et non de la date limite de paiement du crédit documentaire.

### La date de paiement

est calculée ou effective selon les termes du crédit :

- dans le cas d'un crédit documentaire réalisable à vue, elle sera généralement antérieure à la date d'échéance.
- pour un crédit documentaire réalisable par paiement différé ou acceptation, elle sera souvent postérieure à la date d'échéance.





## Structures particulières

Dans certains cas, les producteurs ne traitent pas toujours directement avec les acheteurs et ce, pour des raisons diverses (coûts, structures internes, méconnaissance des marchés, etc.). Aussi font-ils appel à des intermédiaires. Ceux-ci n'ont pas toujours la base financière requise pour traiter des transactions importantes. Les intervenants doivent dans ce cas trouver des solutions permettant la mise en place de l'opération en limitant les risques. À cette fin, diverses formules de crédit documentaire ont été élaborées présentant chacune une structure adaptée.

### Le crédit documentaire transférable

Lors d'opérations commerciales internationales, le commerçant, le courtier, le commissionnaire... agit souvent en qualité d'intermédiaire.

Il a lui-même signé un contrat avec l'acheteur et reçoit un crédit documentaire en sa faveur. Souvent, il doit payer son fournisseur par ce même mode de paiement.

Le crédit documentaire transférable donne la possibilité à l'intermédiaire (premier bénéficiaire) de demander à un banquier autorisé (banque nommée) de permettre l'utilisation de ce crédit en tout ou en partie par un ou plusieurs autres (seconds) bénéficiaires.

Les opérations de crédits documentaires transférables sont codifiées à l'article 38 des RUU.

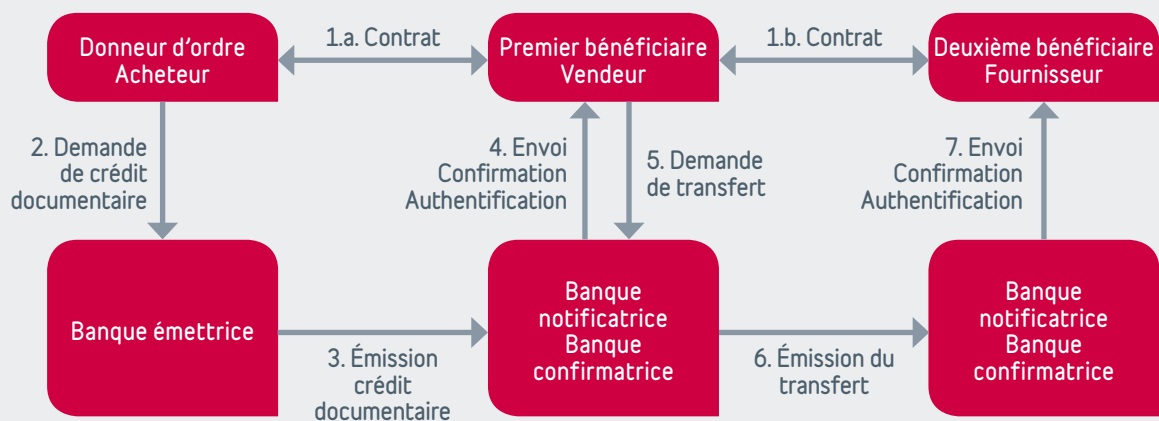
Le crédit transférable ne peut être transféré que suivant les termes et conditions spécifiés dans le crédit initial, sauf en ce qui concerne (voir article 38G des RUU) :

- le montant du crédit ;
  - le(s) prix unitaire(s) ;
  - la date de validité ;
  - la date limite de présentation des documents ;
  - la période d'expédition ;
- qui peuvent être conjointement ou séparément réduits ou raccourcis.

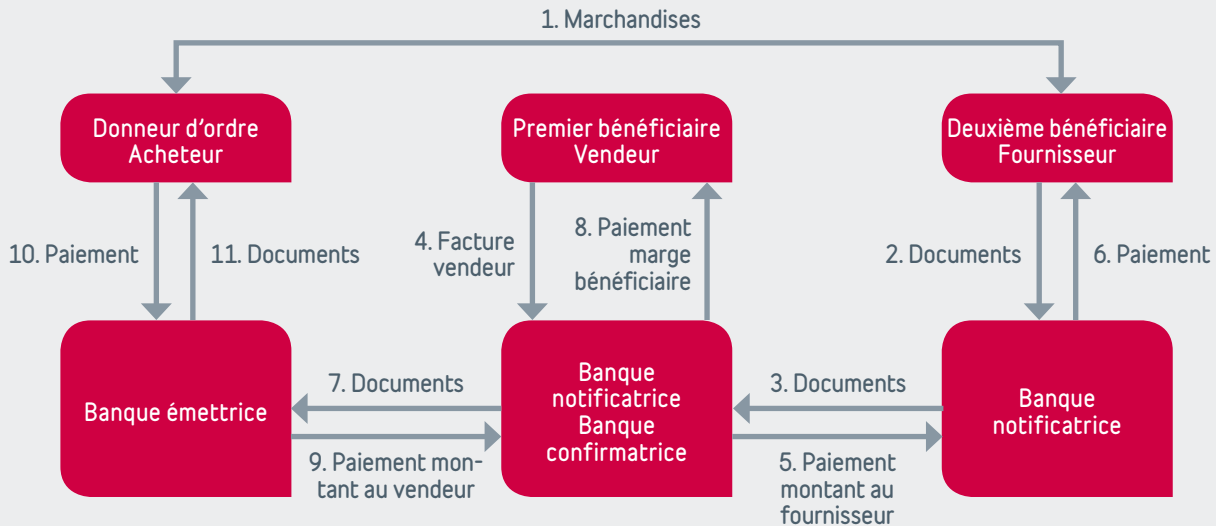
Le pourcentage pour lequel la couverture d'assurance doit être prise peut être augmenté afin d'atteindre le montant de couverture requis dans le crédit initial.

- 1.a. L'acheteur final et le premier bénéficiaire (intermédiaire) concluent un contrat prévoyant un crédit documentaire transférable comme condition de paiement.
2. Le donneur d'ordre introduit une demande d'ouverture d'un crédit documentaire transférable auprès de sa banque, en précisant les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise.
3. La banque émettrice examine la demande et contrôle si son client dispose de la couverture nécessaire sous forme d'avoirs ou de lignes de crédit. La banque émettrice se charge de la confection du texte, ouvre le crédit et l'envoie à la banque notificatrice ou à la banque confirmatrice.
4. Si la banque du premier bénéficiaire joue uniquement le rôle de banque notificatrice, celle-ci authentifie le message et le transmet au premier bénéficiaire (authentification).  
Si la banque du premier bénéficiaire joue le rôle de banque confirmatrice, elle examine les risques et envoie le message au premier bénéficiaire (confirmation).  
Le bénéficiaire examine les termes et conditions du crédit documentaire reçu afin de s'assurer que ceux-ci reflètent bien les conditions du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas échéant, il demandera des modifications au donneur d'ordre avant la réalisation de l'opération.
- 1.b. Conclusion du contrat entre le premier bénéficiaire et le deuxième bénéficiaire, prévoyant un crédit documentaire transférable comme condition de paiement.
5. Le premier bénéficiaire demande à sa banque de transférer le crédit au deuxième bénéficiaire (fournisseur). Certaines conditions du crédit documentaire de base seront adaptées en fonction du contrat avec le fournisseur (réduire le montant, modifier la période d'expédition, ...).
6. La banque du premier bénéficiaire (notificatrice ou confirmatrice) effectue le transfert vers la banque du deuxième bénéficiaire (fournisseur) en lui demandant de notifier le crédit documentaire au deuxième bénéficiaire (fournisseur).
7. La banque du deuxième bénéficiaire authentifie le message et le transmet au deuxième bénéficiaire (authentification).  
A la réception, le deuxième bénéficiaire examine si les conditions du crédit documentaire sont conformes aux accords passés avec le premier bénéficiaire dans le contrat de vente et dans les conditions du crédit documentaire reçu afin de s'assurer que ceux-ci reflètent bien les conditions du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas échéant, il demandera des modifications au donneur d'ordre avant la réalisation de l'opération.

## Mise en place d'un crédit documentaire transférable (ouverture)



## Réalisation d'un crédit documentaire à vue transférable, confirmé



1. Le deuxième bénéficiaire (fournisseur) expédie la marchandise directement à l'acheteur et rassemble les documents exigés dans le crédit documentaire transféré.
2. Le fournisseur remet les documents à sa banque.
3. La banque du deuxième bénéficiaire examine les documents et, s'ils sont conformes, les transmet à la banque du premier bénéficiaire en réclamant le paiement. Si les documents comportent des divergences, le fournisseur perd sa sécurité de paiement.
4. La banque du premier bénéficiaire prévient ce dernier de l'envoi des documents effectué par la banque du fournisseur dans le cadre du crédit documentaire transféré et l'invite à remettre sa facture ainsi que les documents exigés. Elle demande en même temps le paiement de la couverture à la banque émettrice.
5. La banque du premier bénéficiaire paie la banque du fournisseur.
6. La banque du fournisseur paie celui-ci.
7. La banque du premier bénéficiaire vérifie la conformité des documents reçus de la banque du 2e bénéficiaire avec les conditions du crédit documentaire d'origine, en substituant la facture remise (et le cas échéant l'effet de change et autres documents) par ceux de l'intermédiaire et envoie les documents à la banque émettrice.
8. La banque du premier bénéficiaire crédite celui-ci de la différence entre les 2 montants facturés et lui remet les factures remises par le fournisseur (et le cas échéant l'effet de change et autres documents).
9. La banque émettrice paie le montant de la couverture à la banque du premier bénéficiaire.
10. La banque émettrice débite l'acheteur final de la somme réclamée par la banque du premier bénéficiaire.
11. La banque émettrice vérifie la conformité des documents reçus et les remet à l'acheteur final qui peut ainsi importer et dédouaner la marchandise.





**Le crédit « Back-to-back » est fondamentalement différent du crédit documentaire transférable.**

## Les opérations de crédits documentaires « Back-to-back »

Il arrive que :

- l'acheteur refuse l'émission d'un crédit documentaire transférable ;
- l'intermédiaire ne souhaite pas faire connaître ses sources d'approvisionnement ;
- les termes commerciaux ne soient pas identiques ;
- le lieu de livraison ne puisse pas être connu du vendeur ;
- etc.

Dans ce cas, l'utilisation du crédit transférable n'est pas possible et l'intermédiaire « trader » pourra, sur la base d'un crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, demander à son banquier d'ouvrir un autre crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

Le banquier émetteur du second crédit documentaire devra prendre une série de précautions :

- connaissance des contrats ;
- cession/prise en gage de la créance ;
- protection contre les difficultés de paiement ;
- maîtrise du déroulement de l'opération. (exemple : contrôle des termes et conditions du crédit formant la base de l'opération, paiement du fret et assurance, droit sur la marchandise, couverture devises, etc.).

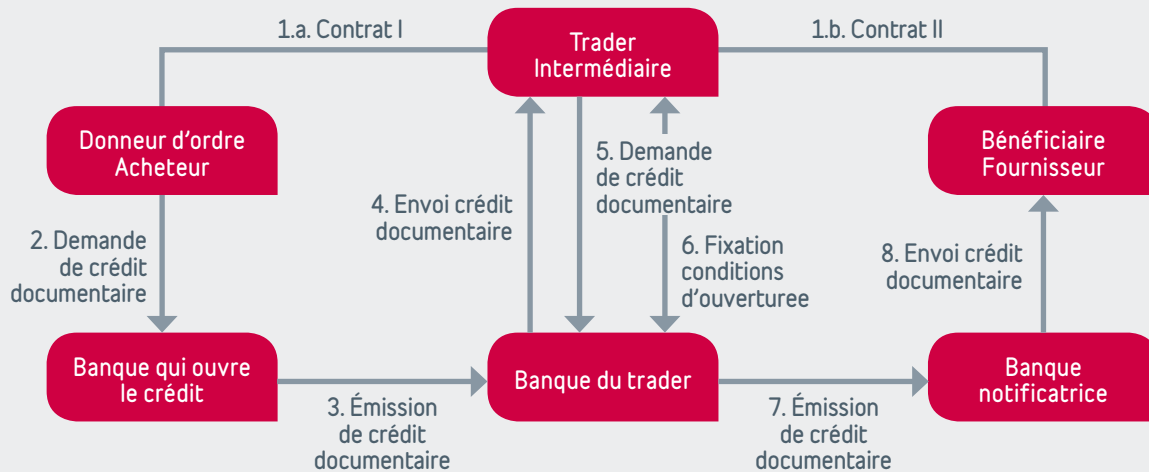
Le crédit « Back-to-back » est fondamentalement différent du crédit documentaire transférable en ce sens que, du point de vue juridique, le crédit subsidiaire est totalement indépendant du crédit de base. Il s'agit de deux opérations distinctes qui ont un lien économique étroit. Elles portent toutes deux sur la même opération commerciale. En effet, le produit du crédit de base sert à rembourser le banquier pour le versement qu'il a effectué dans le cadre du crédit subsidiaire.

## La mise à disposition

Hormis les deux possibilités déjà citées, le bénéficiaire d'un crédit documentaire pourra donner à son banquier des instructions irrévocables de paiement en faveur de son fournisseur. Le montant à payer sera déduit du produit de la réalisation du crédit documentaire.

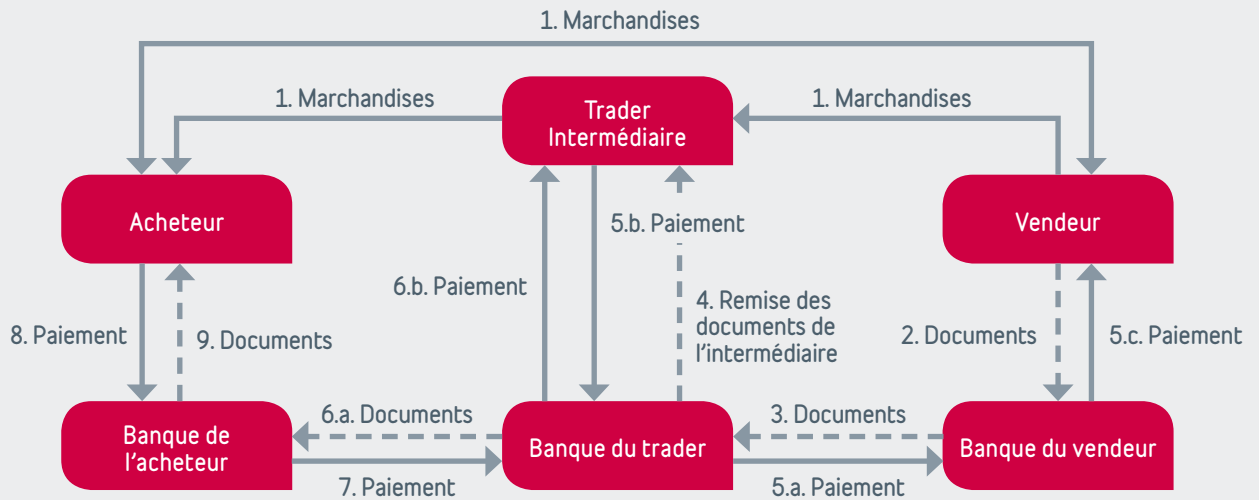
Cette mise à disposition sera communiquée au fournisseur sans engagement de la banque, qui n'effectuera le paiement que si le crédit documentaire se réalise et si la somme à payer est disponible sans réserves. Cette mise à disposition pourra éventuellement exiger la présentation de documents. Ce type d'opération ne pourra se faire qu'à la condition que les intervenants se connaissent et travaillent en confiance.

## Mise en place d'un crédit documentaire Back-to-back



- 1.a. L'acheteur final et l'intermédiaire concluent un contrat prévoyant un crédit documentaire confirmé par la banque de l'intermédiaire.
2. Le donneur d'ordre introduit une demande d'ouverture de crédit documentaire auprès de sa banque. Le crédit devra être confirmé par la banque de l'intermédiaire. Dans les conditions, l'acheteur précise les documents nécessaires pour l'importation de la marchandise.
3. La banque émettrice examine la demande et contrôle si son client dispose de la couverture nécessaire sous forme d'avoirs ou de lignes de crédit. La banque émettrice se charge de la confection du texte, ouvre le crédit et l'envoie à la banque notificatrice ou à la banque confirmatrice.
4. La banque du premier bénéficiaire examine les risques et envoie le message à l'intermédiaire (confirmation). Le bénéficiaire examine les termes et conditions du crédit documentaire reçu afin de s'assurer que ceux-ci reflètent bien les conditions du contrat, de la vente ou de l'accord. Le cas échéant, il demandera des modifications au donneur d'ordre avant la réalisation de l'opération.
- 1.b. Conclusion du contrat entre l'intermédiaire et le fournisseur, prévoyant un crédit documentaire comme condition de paiement.
5. L'intermédiaire demande à sa banque d'émettre un crédit Back-to-back en faveur du fournisseur. Il adaptera certaines conditions présentes dans le crédit documentaire de base pour le nouveau crédit Back-to-back sur base de son contrat avec le fournisseur. Il tentera d'assurer la confidentialité concernant l'acheteur final et le fournisseur.
6. La banque de l'intermédiaire (banque émettrice du crédit documentaire Back-to-back) fixe les critères d'émission et de couverture du crédit documentaire Back-to-back et exige de l'intermédiaire les documents nécessaires à la réalisation du crédit documentaire de base, à savoir ceux ne pouvant être prélevés du crédit documentaire Back-to-back. La banque émettra le crédit documentaire Back-to-back indépendamment du crédit documentaire de base. Par conséquent, une ligne de crédit est nécessaire.
7. La banque émet le crédit documentaire Back-to-back et le transmet à la banque du fournisseur (banque notificatrice) en lui demandant de notifier le crédit documentaire au fournisseur (bénéficiaire du Back-to-back) sans autre engagement.
8. La banque notificatrice avise le fournisseur du crédit documentaire. Ce dernier est conscient du fait que seule la banque émettrice est responsable du paiement du crédit Back-to-back à son égard.

## Réalisation d'un crédit documentaire Back-to-back



1. Le vendeur (fournisseur) expédie la marchandise directement à l'acheteur final ou à l'intermédiaire et rassemble les documents exigés dans le crédit documentaire Back-to-back.
2. Le fournisseur remet les documents à sa banque.
3. La banque du fournisseur examine les documents et, s'ils sont conformes, les transmet à la banque de l'intermédiaire, émettrice du crédit Back-to-back en réclamant le paiement. Si les documents présentent des divergences, le fournisseur perd sa sécurité de paiement.
4. La banque de l'intermédiaire prévient ce dernier de la réception des documents dans le cadre du crédit Back-to-back et l'invite à remettre immédiatement ses factures et éventuellement d'autres documents exigés.
- 5.a. La banque de l'intermédiaire, émettrice du crédit documentaire Back-to-back, paie la somme exigée à la banque du fournisseur.
- 5.b. La banque de l'intermédiaire débite celui-ci du montant des documents et lui remet les documents présentés par le fournisseur et qui seront substitués.
- 5.c. La banque du fournisseur le paie.
- 6.a. La banque de l'intermédiaire remplace les factures remises par le fournisseur et, éventuellement, d'autres documents par ceux de l'intermédiaire. La banque de l'intermédiaire (confirmatrice du crédit documentaire de base) réclame le paiement des documents (montant de la facture de l'intermédiaire) à la banque émettrice du crédit documentaire de base et envoie ceux-ci simultanément.
- 6.b. La banque de l'intermédiaire (confirmatrice) crédite l'intermédiaire du montant du crédit documentaire de base.
7. La banque émettrice paie la banque de l'intermédiaire qui a ouvert le crédit documentaire Back-to-back.
8. La banque de l'acheteur (émettrice) débite l'acheteur du montant exigé par la banque confirmatrice.
9. La banque de l'acheteur (émettrice) vérifie la conformité des documents reçus et les remet à l'acheteur final qui peut ainsi importer et dédouaner la marchandise.

## Les documents

Le crédit documentaire est un instrument de paiement réalisable contre la présentation de documents.

Suivant la position dominante d'un des partenaires intervenant dans la transaction et le type d'opération, le nombre et le contenu des documents seront limités ou importants.

À la réalisation, les banques considéreront uniquement les documents à l'exclusion des marchandises, des services ou actes auxquels ils peuvent se rapporter.

Les RUU comportent des dispositions spéciales concernant les principaux documents. Nous nous limiterons à énumérer les documents les plus utilisés en signalant quelques points importants.

### Les factures

#### Facture commerciale

- note détaillée des marchandises vendues ou des services prestés ;
- note comptable utilisée par un ayant droit pour demander le paiement d'une vente ou d'une prestation de service.
- Les factures commerciales doivent, sauf stipulations contraires :
  - être émises par le bénéficiaire désigné dans le crédit ;
  - être établies au nom du donneur d'ordre ;
  - indiquer une description des marchandises ou services correspondant à celle donnée dans le crédit ;
  - être libellées dans la devise du crédit.

#### Facture pro forma

La facture pro forma n'est pas une facture commerciale ; elle est émise avant l'exécution de la transaction. Elle peut servir à l'acheteur comme justificatif pour obtenir des licences ou devises.

#### Facture douanière

Elle reprend la valeur de la marchandise à déclarer à la douane et peut être différente de la valeur commerciale.

#### Facture consulaire

Cette facture, requise dans certains pays, s'établit sur des formulaires spéciaux, ou au moyen d'un visa « consulaire » apposé sur la facture commerciale.

## Les documents d'expédition, de transport et de prise en charge

Les Règles et Usances uniformes comprennent, pour les documents d'expédition et de transport, des articles distincts (19 à 25). Ils traitent des documents que le banquier exigera conformément aux directives du donneur d'ordre.

Ces documents doivent respecter certaines conditions de forme et présentent quelques caractéristiques communes.

Principales caractéristiques :

- les banques accepteront les documents tels qu'ils sont présentés, quels que soient certains termes, à condition qu'ils soient conformes au crédit et qu'ils n'aient pas été émis par le bénéficiaire ;
- les documents doivent clairement faire apparaître le nom du transporteur ;
- les documents doivent être signés ; la signature doit clairement être identifiée sur les documents, un agent agissant pour le compte d'un transporteur doit s'identifier et préciser pour le compte de qui il agit ;
- les documents doivent inclure ou se référer aux conditions de transport ;
- les documents doivent être présentés dans les délais fixés dans le crédit et dans les articles des RUU.



### Connaissance (Bill of Lading)

Le connaissance est :

- un reçu pour embarquement de marchandises à bord du navire, pour expédition à une destination déterminée ;
- une preuve de l'existence d'un contrat de transport ;
- un titre représentatif de la marchandise, son légitime détenteur ayant le droit d'obtenir la livraison de la marchandise.

Le connaissance peut être établi :

- **au nom d'une personne déterminée** : seule la personne dénommée aura le droit d'obtenir la marchandise ;
- **au porteur ou à ordre** : il est négociable et transmissible de la main à la main ou par endos.

Attention : le connaissance n'est pas un titre de propriété.

Le connaissance original destiné au chargeur est émis en plusieurs originaux. Le nombre d'exemplaires émis est indiqué sur le connaissance. Chaque exemplaire donne le droit d'obtenir la livraison de la marchandise qu'il représente. Si un exemplaire est accompli, les autres n'ont plus de valeur. Il est donc important d'être en possession du jeu complet.

En règle générale, et surtout dans les opérations de crédit où la marchandise sert de gage en faveur de la banque émettrice, le jeu complet de connaissances originaux sera requis.

### Document de transport (Inland waterway Transport Document)

Ce connaissance est, dans la plupart des cas, établi au nom du destinataire. Il peut se présenter sous forme de connaissance maritime.

### Lettre de transport maritime (Sea Waybill)

Document non négociable qui indique qu'un contrat de transport existe et constitue un reçu de marchandises.

### Mate's receipt

Reçu provisoire signé par le premier officier du bord, attestant la réception de la marchandise à bord du navire. Le « mate's receipt » est émis selon les usages du port. Si un « mate's receipt » est délivré, le connaissance ne sera remis qu'à la personne qui le détient.



### **Document de transport aérien (Airway bill)**

Document non négociable qui représente pour l'expéditeur un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe. Les transports aériens sont régis par la Convention internationale de Varsovie. L'exemplaire marqué « for shipper » est généralement demandé dans les opérations documentaires. L'International Air Transport Association (IATA) a élaboré un modèle standard de LTA qui est utilisé par la plupart des compagnies aériennes.

### **Lettre de voiture CMR (Road Transport Document)**

Document non négociable, qui constitue un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe. Il se réfère à la Convention de Genève relative au Contrat de transport international de marchandises par route de Genève. L'exemplaire demandé sera l'exemplaire de l'expéditeur.

### **House Air Waybill**

Reçu de marchandises, émis par un intermédiaire, principalement utilisé dans des opérations de groupage de plusieurs petits colis jusqu'à ce que l'avion soit plein.

### **Lettre de voiture Ferroviaire CIM (Rail Transport Document)**

Document non négociable dont le contenu est déterminé par la Convention de Berne sur le transport international de marchandises par rail. L'exemplaire demandé sera le duplicata de la lettre de voiture.

### **Accusé de réception d'une société de courrier, accusé de réception de la poste ou récépissé de remise à la poste (Courier or post receipt or Certificate of posting)**

Document non négociable, émis par la poste ou par une société de courrier, indiquant que les marchandises ont été reçues pour livraison.

### **Attestation de prise en charge (Certificate of receipt)**

Document émis par un transporteur, un expéditeur... qui apporte la preuve que les marchandises ont été reçues soit pour expédition, soit pour les tenir à disposition de la personne désignée.

## **Les assurances**

Suivant les termes du contrat, la responsabilité de la prise d'assurance sera soit à charge de l'acheteur, soit à charge du vendeur.

Les documents d'assurance devront (sauf instructions contraires) être émis et signés par des compagnies d'assurance ou autres assureurs (« underwriters ») ou par leurs agents, couvrir tous les risques demandés et être émis dans la devise du crédit.

La valeur minimum de couverture devra être de 110 % de la valeur CIF ou CIP, si cette valeur peut être déterminée sur la base de documents. Dans le cas contraire, elle sera de 110 % minimum du montant le plus élevé entre le montant pour lequel le crédit est réalisé et le montant brut de la facture commerciale.

La couverture devra prendre effet au plus tard à la date d'expédition. Le type de couverture devra être précisé dans le crédit. En l'absence de stipulations, les banques accepteront les documents d'assurance tels qu'ils sont présentés.

## **Quelques types de connaissements**

- connaissement maritime - ocean/marine bill of lading ;
- connaissement direct - through bill of lading ;
- connaissement abrégé - short form bill of lading ;
- connaissement de charte-partie - charter party bill of lading ;
- connaissement de transport combiné - combined transport bill of lading ;
- ...

Amsterdam	31
Brussels	32
Chicago	14
Dissetdorf	49
FPE	15
Hamburg	49
Kuala Lumpur	53
London	44
Los Angeles	13
Madrid	34
Maryland (eMotion)	17
Milan	39
Montreal	16
New York	12
Paris	
Seattle	



### Remarque

En Belgique, l'émission des certificats d'origine est réglementée. Seules les Chambres de commerce agréées et quelques organismes habilités par le ministère des Affaires économiques peuvent émettre des certificats d'origine.

## Les autres documents

Les RUU précisent que, à défaut d'instructions dans les termes du crédit quant aux émetteurs et/ou au contenu, les banques accepteront ces documents tels qu'ils leur seront présentés, pour autant que leurs données ne soient pas incompatibles avec les autres documents présentés et si leur contenu paraît remplir la fonction du document requis. Il s'agit ici notamment des documents suivants.

### Liste de colisage (packing list)

description des colis, caisses...

### Note/certificat de poids (weight note)

indique le poids par pièce, colis, caisse... et/ou le poids total.

### Certificat d'origine (certificate of origin)

atteste le lieu d'origine des marchandises.

### Certificat d'analyse (analysis certificate) et certificat sanitaire (sanitary/health certificate)

constatent la teneur en certaines substances des marchandises, selon des critères définis.

### Certificat d'inspection (inspection certificate)

certificat généralement émis par un organisme indépendant qui pourra vérifier la qualité, la quantité et le prix.

### Certificat de circulation (circulation certificate)

certificat qui permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits dans les pays ayant conclu des accords avec l'Union européenne. Ce certificat doit être visé par la douane du pays exportateur. Exemples de certificat : EUR1, ATR... Il doit être joint à la déclaration d'importation au service des douanes.

## Les documents non conformes

L'obligation du bénéficiaire de présenter des documents conformes découle d'un équilibre trouvé dans les contrats, conventions, accords... qui forment la base de l'opération. La vérification des documents s'effectuera sur des critères de « conformité apparente, de concordance et de respect des règles et usances uniformes ».

Les **banques émettrices et nommées** sont souvent confrontées à des documents irréguliers et, par conséquent, aux réactions des bénéficiaires qui peuvent reprocher le formalisme à la vérification. Les bénéficiaires prétextent généralement que les marchandises sont conformes à la commande et que le contrat commercial est exécuté.

La banque émettrice devra décider sur la seule base des documents si ceux-ci présentent ou non l'apparence de conformité. Si elle considère qu'ils ne présentent pas cette apparence, elle pourra approcher le donneur d'ordre afin d'obtenir la levée des irrégularités et devra notifier son refus à la banque qui a présenté les documents, au plus tard à la fin du cinquième jour ouvrable suivant le jour de réception des documents.

La **banque du bénéficiaire** confrontée à des documents non conformes pourra :

- faire rectifier les documents, dans le délai de présentation stipulé ;
- garder les documents et demander à la banque émettrice, par swift, de lever les irrégularités ;
- envoyer les documents pour approbation à la banque émettrice ;
- régler la valeur des documents sous réserves/garanties.

La réalisation sous réserves/garanties est faite au bénéficiaire sur la base des documents non conformes. La banque nommée se réserve le droit de réclamer le remboursement (DP) ou de ne pas réaliser le règlement à l'échéance du paiement (opération à usance) au cas où la banque émettrice déciderait de refuser les documents.

### Remarque

Le certificat d'inspection peut être exigé par la réglementation du pays importateur.





## Les Incoterms

La CCI a publié pour la première fois en 1936, une série de règles tendant à limiter l'interprétation des termes commerciaux. Ces règles, connues sous le nom d'Incoterms (INternational COmmercial TERMS), ont été amendées à plusieurs reprises. La dernière version date de 2010 (INCOTERMS 2010). Cette codification ne concerne que les déplacements ou les prises en charge de marchandises et pas les opérations proprement dites.

Les incoterms ne sont applicables que si acheteurs et vendeurs les mentionnent dans les contrats, conventions, accords... De plus, les intervenants devront tenir compte des us et coutumes en vigueur dans les différents ports et du fait que les interprétations juridiques peuvent diverger d'un pays à l'autre.

### Liste des Incoterms 2010

	Mode de transport et Incoterms 2010 appropriés :
<p>→ Famille « E » Départ</p> <p>EXW À l'usine (... lieu convenu)</p>	<p><b>A. Tout mode de transport</b></p> <p>→ Groupe E</p> <p>EXW À l'usine (... lieu convenu)</p>
<p>→ Famille « F » Transport principal non acquitté</p> <p>FCA Franco transporteur (... lieu convenu)</p> <p>FAS Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu)</p> <p>FOB Franco Bord (... port d'embarquement convenu)</p>	<p>→ Groupe F</p> <p>FCA Franco Transporteur (... lieu convenu)</p> <p>→ Groupe C</p> <p>CPT Port payé jusqu'à (... lieu de destination convenu)</p> <p>CIP* Port payé, Assurance comprise, jusqu'à (... lieu de destination)</p>
<p>→ Famille « C » Transport principal acquitté</p> <p>CFR Coût et Fret (... port convenu de destination)</p> <p>CIF Coût, Assurance et Fret (... port convenu de destination)</p> <p>CPT Franco jusqu'à (... lieu de destination convenu)</p> <p>CIP Franco compris jusqu'à (... lieu de destination convenu)</p>	<p>→ Groupe D</p> <p>DAF Rendu au terminal (... terminal de destination)</p> <p>DAP Rendu au lieu de destination (... lieu de destination convenu)</p> <p>DDP Rendu Droits Acquittés</p>
<p>→ Famille « D » Arrivée</p> <p>DAF Rendu au terminal (... terminal de destination)</p> <p>DAP Rendu au lieu de destination (... lieu de destination convenu)</p> <p>DDP Rendu Droits Acquittés</p>	<p><b>B. Transport maritime et transport par voies navigables intérieures exclusivement</b></p> <p>→ Groupe F</p> <p>FAS Franco le long du Navire (... port d'embarquement convenu)</p> <p>FOB Franco Bord (... port d'embarquement convenu)</p> <p>→ Groupe C</p> <p>CFR Coût et Fret (... port de destination convenu)</p> <p>CIF Coût, Assurance et Fret (... port de destination convenu)</p>



L'équipe de Belfius Banque se fera un plaisir de vous aider lors de l'ouverture d'un crédit documentaire.

## Demande d'ouverture d'un crédit documentaire « importation »

Le donneur d'ordre doit fournir à sa banque les éléments qui permettront d'émettre un crédit documentaire. La banque émettrice apportera son aide technique et conseillera le client dans les limites de ses compétences.

L'article 4.b des RUU précise qu'une banque émettrice devrait décourager toute tentative du donneur d'ordre d'inclure les copies du contrat sous-jacent, les envois pro forma et l'équivalent comme faisant partie intégrante du crédit.

### Une demande d'ouverture de crédit documentaire auprès de Belfius Banque peut être transmise par :

- **courrier**: des formulaires qui vous faciliteront la tâche et vous guideront dans vos choix sont tenus à votre disposition. Ces formulaires sont établis de façon conviviale et énumèrent les différentes rubriques nécessaires à l'émission.
- **voie électronique**: notre système e-Trade Finance vous permet de gérer en ligne et de manière sécurisée tous vos crédits documentaires.

- **un autre moyen de communication de votre choix**: nos services spécialisés sont à votre disposition pour envisager avec vous un autre mode de transmission éventuel.

### Quelques questions à se poser lors de la demande d'ouverture

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire sont-ils exacts ?
- La demande d'ouverture exprime-t-elle bien les conventions, ventes, accords... ?
- Le lieu de présentation des documents et de réalisation sont-ils corrects ? Conserver, si possible, le paiement auprès de la banque émettrice.
- Faut-il faire confirmer le crédit documentaire par une banque étrangère ?
- La description des marchandises ou services est-elle précise ?
- Faut-il une tolérance sur le montant et la quantité ?
- Les termes commerciaux sont-ils corrects ?
- La marchandise est-elle assurée ?
- Les documents demandés me sécurisent-ils ?
- Les documents de transport correspondent-ils à la réalité ? (lieu de départ, lieu d'arrivée, moyen(s) de transport utilisé(s), fret payé ou payable à destination...)
- Faut-il un document spécifique pour le dédouanement ?
- Faut-il prévoir une inspection des marchandises au départ ?
- Qui doit payer les frais et commissions ?



**Le résultat d'une vente/prestation se calcule à la réception du paiement final et définitif.**

À ce sujet, l'article 37c des RUU mentionne qu'une partie qui donne des instructions à une autre partie est responsable de toutes les dépenses - y compris les commissions, honoraires, et autres débours - que la partie chargée d'exécuter les instructions a encourues à cet effet et que, lorsqu'un crédit stipule que ces dépenses seront à la charge d'une partie autre que celle donnant les instructions et que les frais ne peuvent être recouverts, la partie qui a donné des instructions demeure responsable en dernier ressort pour le paiement des sommes en cause.

## Réception d'un crédit documentaire « exportation »

Le vendeur attend d'un crédit documentaire qu'il lui donne la certitude d'être payé du montant total des marchandises expédiées ou des services accomplis.

Il est primordial que le bénéficiaire (vendeur) accorde de l'importance aux conditions et termes à la réception du crédit documentaire.

### Quelques questions

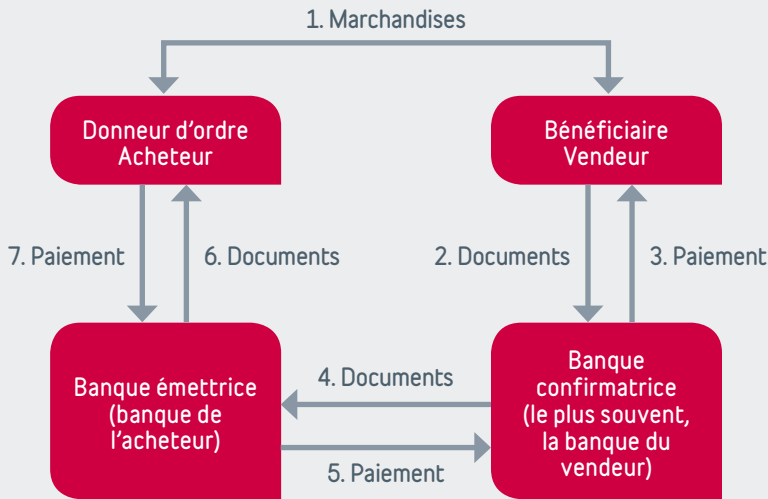
- Le document reçu est-il authentifié ?
- Les risques pays et banques sont-ils couverts ?
- L'opération est-elle confirmée par une banque de premier ordre ?
- Le crédit reflète-t-il bien les conditions de l'offre ?
  - description des marchandises ;
  - prix (unitaire et/ou total) ;

- devise ;
  - délai d'expédition, validité ;
  - lieu et conditions de paiement ;
  - termes commerciaux ;
  - conditions de transport, délai de livraison.
- La réalisation du crédit documentaire n'est-elle pas soumise à la présentation d'un document émis par le donneur d'ordre ?
- Les frais et commissions sont-ils à notre charge ?

Si le bénéficiaire estime ne pas pouvoir respecter les termes et/ou conditions, ou si le contrat, l'accord ne se retrouve pas dans le crédit documentaire, il doit immédiatement prendre contact avec le donneur d'ordre et lui faire apporter les modifications nécessaires.

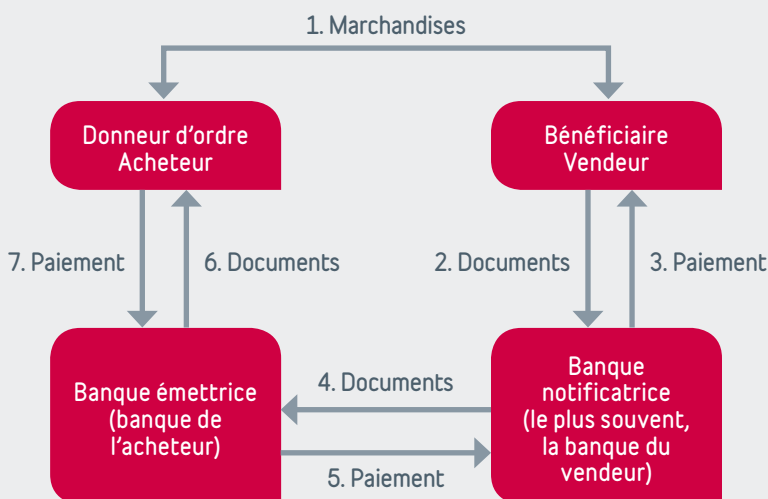
**Notre service « International Banking Relations » peut intervenir au moment de la négociation du contrat commercial en examinant avec vous les risques pays et banques, en intervenant auprès du banquier de l'acheteur (émetteur du crédit documentaire), en effectuant une « réservation de confirmation », afin que vous soyez assurés de l'engagement à réception du crédit documentaire.**

## Réalisation d'un crédit documentaire confirmé payable à vue (documents conformes)



1. Le bénéficiaire expédie la marchandise, établit et rassemble les différents documents demandés.
2. Le bénéficiaire transmet les documents à la banque nommée (confirmatrice).
3. La banque confirmatrice examine les documents et, s'ils sont conformes, règle leur valeur au bénéficiaire.
4. La banque confirmatrice transmet les documents à la banque émettrice et lui demande le remboursement.
5. La banque émettrice paie la banque confirmatrice.
6. La banque émettrice vérifie la conformité des documents reçus et les remet au donneur d'ordre qui peut alors réceptionner la marchandise.
7. La banque émettrice débite le donneur d'ordre de la valeur payée du crédit documentaire

## Réalisation d'un crédit documentaire non confirmé payable à vue (documents conformes)



1. Le bénéficiaire expédie la marchandise, établit et rassemble les différents documents demandés.
2. Le bénéficiaire transmet les documents à la banque nommée (notificatrice).
3. La banque notificatrice examine les documents et, s'ils sont conformes, les transmet à la banque émettrice en réclamant le paiement.
4. La banque émettrice vérifie également la conformité des documents reçus et, s'ils sont conformes, paie la banque notificatrice.
5. La banque émettrice remet les documents au donneur d'ordre qui peut alors réceptionner la marchandise.
6. La banque émettrice débite le donneur d'ordre de la valeur payée du crédit documentaire.
7. Après réception du paiement par la banque émettrice, la banque notificatrice paie le bénéficiaire du montant des documents.



## La lettre de crédit « Standby »

La lettre de crédit « Standby » est

- un engagement
- pris par une banque
- pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération - donneur d'ordre) ou pour son propre compte (prestataire de services, vendeur, fournisseur...)
- de verser un montant déterminé à un bénéficiaire (prestataire de services, vendeur, fournisseur...), en cas de défaillance du donneur d'ordre
- sur présentation
- dans un délai fixé
- de documents conformes aux termes et conditions fixés.

Il s'agit donc d'une garantie documentaire « à première demande », qui se différencie des garanties classiques par le fait que celles-ci sont souvent soumises au droit du pays d'émission, alors que la lettre de crédit « Standby » est régie par les Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Contrairement au crédit documentaire, qui est un moyen de paiement, la lettre de crédit « Standby » ne sera réalisée que si le donneur d'ordre n'effectue pas le paiement convenu.

La lettre de crédit « Standby » peut être utilisée à des fins multiples :

- couverture des achats de marchandises ;
- garantie de soumission ;
- garantie de restitution d'acompte ;
- garantie de bonne exécution ;
- garantie de rachats de risques (assurance) ;
- garantie pour des appels de marges (marchés financiers) ;
- garantie de remboursement de prêts ;
- etc.



## Les encaissements documentaires

L'encaissement documentaire, également appelé « remise documentaire », est une procédure réglementée par la Chambre de commerce internationale et définie dans sa publication n° 522 (Règles et Usances uniformes).

Après avoir conclu une convention commerciale, le vendeur remettra la facture, les documents de transport et éventuellement d'autres documents à son banquier, en lui demandant de les soumettre en paiement ou à l'acceptation à l'acheteur via son correspondant.

Les Règles et Usances uniformes reprennent deux formes d'encaissement documentaire :

- les documents contre paiement (DP) : les documents ne sont remis à l'acheteur qu'après paiement de la somme intégralement due ;
- les documents contre acceptation (DA) : les documents sont seulement remis à l'acheteur après que celui-ci a accepté une lettre de change pour le montant total et pour une durée déterminée. Si les parties le souhaitent, un billet à ordre peut également être utilisé.

Un encaissement documentaire est généralement utilisé lors de l'achat de marchandises :

- lorsque l'acheteur et le vendeur se connaissent et se font mutuellement confiance ;
- lorsque le pays de l'acheteur connaît une situation politique et économique favorable ;
- lorsque le vendeur a la certitude que l'acheteur ne peut pas entrer en possession des marchandises avant le paiement ou l'acceptation.

En supposant qu'un transport par mer soit nécessaire et qu'un connaissement soit émis, le vendeur peut demander d'émettre ce connaissement au nom de son banquier qui l'endossera au nom du banquier chargé de l'encaissement des fonds auprès de l'acheteur. Grâce à l'intervention de son banquier, le vendeur garde ainsi le contrôle total des marchandises tant que les documents n'ont pas été remis à l'acheteur.

Cette mesure de précaution n'est pas nécessaire pour les autres moyens de transport. Les documents de transport en cas de transport par route ne sont pas négociables et transférables. Dans ce cas, le vendeur peut consigner les marchandises ou les expédier à l'adresse de la banque. Il faut cependant souligner que l'article 10 des RUU stipule qu'une banque n'est nullement obligée d'accepter les marchandises sans avoir donné son accord au préalable.

Contrairement aux crédits documentaires, les banques ne sont pas responsables du résultat de l'opération dans le cas d'un encaissement documentaire, mais bien de leurs fautes personnelles.



