

Le crédit documentaire

Du technicien spécialisé à l'exploitant généraliste

■ Longtemps, le système du crédit documentaire (Crédoc) a été une affaire de spécialistes. Avec le développement des opérations internationales, le chargé de clientèle «entreprises» doit maîtriser les mécanismes de cette technique de règlement.

Le crédit documentaire a en effet un rôle fondamental dans les échanges de biens et de services. Il permet à deux partenaires qui ne se connaissent pas, de concrétiser une opération commerciale par l'intervention de leurs banques. Le Crédoc, grâce à la clarté et

la reconnaissance internationale de ses règles, sert de cadre technique aux contrats commerciaux. Il apparaît donc comme une opportunité d'opérations pour la banque, génératrice de flux de capitaux et d'encaissements de commissions.

On peut le définir comme l'engagement irrévocable d'une banque de payer un montant déterminé à un exportateur, représentant la valeur d'une marchandise ou d'un service contre remise, dans un délai précis, des documents strictement conformes.

Le Crédoc et l'importateur

Que recherche l'importateur ?

Il veut pouvoir acheter en toute sécurité des biens ou services, c'est-à-dire les recevoir dans les délais impartis et selon la qualité commandée.

Quels avantages lui procure le Crédoc ?

La sécurité pour acheter la marchandise ; il ne paie que si l'exportateur a rempli ses obligations ; la sollicitation d'un délai de paiement supplémentaire ; la demande de documents suffisamment précis sur la qualité de la marchandise.

Qu'attend-il de sa banque ?

• Des conseils pour la négociation des termes

du contrat commercial et un service technique pour sa réalisation. En effet, les contrats commerciaux internationaux ont des caractéristiques particulières comme les Incoterms qui définissent avec précision les droits et obligations de l'acheteur et du vendeur quant à la livraison internationale de marchandises. Le chargé de clientèle doit connaître ces particularités pour conseiller au mieux son client selon les pays et le type de marchandises ou de services.

• La reconnaissance de la signature de sa banque par la banque de l'exportateur.
• Un accord d'engagement de la banque (accord spécifique ou ligne).

Le Crédoc et l'exportateur

Que recherche l'exportateur ?

Vendre des biens et services et être sûr d'être payé à la date prévue.

Pour quels avantages ?

La sécurité du paiement ; l'obtention plus aisée du financement de sa créance ; la déduction du montant des créances payables par Crédoc confirmé de son encours déclaré à la Coface.

Quelles obligations a-t-il ?

Le strict respect des termes du Crédoc, quelles qu'en soient les exigences, au risque de perdre sa garantie. L'exportateur peut avoir des difficultés à obtenir la confirmation du Crédoc (si elle est prévue) : à savoir

l'engagement de sa banque (ou d'une banque intermédiaire) de payer directement le bénéficiaire, avant de se faire rembourser, en assumant le risque de défaillance de la banque de l'importateur et le risque politique. Le bénéficiaire du Crédoc supporte en général le coût de la confirmation.

Qu'attend-il de sa banque ?

Des conseils pour la négociation des termes du contrat commercial ; une aide à la mise en conformité des documents demandés ; la confirmation de sa banque ; un paiement rapide et le financement de sa créance, (à taux préférentiel si possible, puisqu'il y a garantie...).

Quelques mots techniques

Confirmation. Accord à obtenir par l'exportateur lorsqu'il a des doutes sur la solvabilité de la banque de l'importateur, ou la situation politique du pays de l'acheteur. L'appréciation du risque et la tarification de ce type d'engagement ne peuvent être identiques pour toutes les opérations internationales engagées par une entreprise.

Irrévocable. Ce terme signifie que rien ne peut être modifié dans le crédit documentaire, sauf à être accepté par toutes les parties concernées, dans le respect des règles et usances.

Transférabilité. Dès son ouverture, le crédit documentaire est précisé transférable au profit d'un tiers. Cela permet au bénéficiaire de

demander à la banque chargée du paiement qu'elle permette l'utilisation du crédit documentaire par un ou plusieurs tiers appelés seconds bénéficiaires ; ces derniers sont désignés par le premier bénéficiaire.

Validité. Date au-delà de laquelle la garantie de la banque de l'importateur n'est plus valable.

Incoterms. Termes contractuels normalisés par la Chambre de commerce internationale. Leur fonction de base est d'expliquer comment les opérations, les coûts et les risques sont divisés entre les parties en ce qui concerne la livraison des marchandises.

Le Crédoc et la banque de l'importateur

Que recherche la banque ?
La banque veut vendre une prestation de garantie en maîtrisant les risques.

Pour quels inconvénients ?
Elle supporte le risque de défaillance de son client ; elle peut difficilement bloquer la provision sauf à pénaliser lourdement son client en trésorerie ; elle a émis un engagement irrévocable dont elle ne peut se défaire et qui atteste de la qualité de sa signature internationale ; la valeur de la garantie sur les marchandises dépend de la nature de celles-ci ; elle assume un risque technique en payant des documents qu'elle juge conformes.

Et pour quels avantages ?
Elle permet à son client d'acheter ; elle perçoit des commissions ; elle bénéficie d'une rentabilité indirecte : mouvements, commissions de transferts, financement de l'importation, commission de change si l'opération est en devises.

Quel rôle pour la banque ?
Elle conseille son client pour la rédaction du contrat commercial et rédige l'engagement en conformité avec celui-ci et elle oriente le Crédoc vers un correspondant ou la banque du bénéficiaire.

Le Crédoc et la banque de l'exportateur

Que recherche la banque ?
Elle cherche à faire domicilier à ses caisses le crédit documentaire pour payer son client dans les meilleures conditions.

Pour quels inconvénients ?
Elle supporte un risque technique lié à la vérification des documents ; elle doit, par la confirmation, assumer un risque politique et un risque de défaillance de la banque de l'importateur ; elle subit la pression de son client pour un règlement rapide et sans réserves.

Et pour quels avantages ?
Elle satisfait son client par un règlement rapide ou à la date prévue ; elle encaisse

des commissions directement liées à son intervention (négociation, notification, confirmation, acceptation...) ; elle peut fixer le coût de sa confirmation en fonction de son appréciation du risque ; elle bénéficie d'une rentabilité indirecte : mouvements, opérations de change, financements.

Quel rôle pour la banque ?
Elle conseille son client dans la rédaction du contrat commercial ; elle vérifie que le crédit documentaire est techniquement réalisable avant de le transmettre à son client ; elle aide ce dernier à rendre les documents conformes.

Connaître son client au travers du Crédoc

■ A la façon dont le client utilise son crédit documentaire, l'exploitant peut beaucoup apprendre sur la qualité de sa gestion et détecter les points sur lesquels son conseil, ou celui du spécialiste, sera prépondérant. On apprend toutefois plus sur l'exportateur que sur l'importateur, la procédure étant à l'avantage de l'exportateur, s'il sait bien l'utiliser, tandis qu'elle est contraignante pour l'importateur.

Connaître l'importateur
Selon l'Incoterm retenu dans le contrat commercial, le banquier sait que son client maîtrise les règles du commerce international et négocie au mieux de ses intérêts. Si lors de la négociation du contrat, le banquier constate que l'importateur a exigé des documents précis et nombreux, cela signifie qu'il est conscient que la sécurité dans la nature et la qualité de la marchandise achetée en dépend : il se montre exigeant et prudent ; à l'inverse, si les documents

sont imprécis et ne couvrent pas tous les points essentiels, le client n'est pas prudent et ne prend pas toutes les garanties nécessaires à la conformité des marchandises. Si le crédit documentaire ne mentionne rien sur le partage des frais, l'importateur paiera toutes les commissions, y compris celles du pays de l'exportateur, et en sera pénalisé.

Connaître l'exportateur
Si l'exportateur exige un règlement par crédit documentaire, cela signifie qu'il est conscient de son risque-client ; qu'il a su affirmer son exigence de garantie vis-à-vis de l'importateur et qu'il a compris qu'il vaut mieux donner une image de sérieux à l'importateur plutôt que de travailler «sans filet». Si l'exportateur sollicite la confirmation du Crédoc auprès de sa banque, il est conscient de la nature exacte de la garantie dont il veut bénéficier ; il a apprécié le risque politique de non-transfert ainsi que le risque «banque».

S'il a bien négocié avec l'importateur les conditions du crédit documentaire, cela signifie qu'il a conscience qu'il ne faut pas laisser l'importateur en fixer les conditions, mais participer à cette fixation ; qu'il fait bien le rapport entre les documents exigés et les conditions de l'exportation ; que son choix est fait quant à la répartition des frais.

Mais à l'inverse...

- Si l'exportateur expédie sa marchandise avant d'avoir reçu la garantie, cela prouve qu'il n'a rien compris au mécanisme du Crédoc. Le banquier doit le lui expliquer.
- Si l'exportateur prend connaissance des termes du Crédoc simplement quant il le reçoit ; il n'a pas compris que sa garantie est liée à ces conditions et que, s'il ne peut s'y conformer, il perd sa garantie.
- Si l'exportateur remet régulièrement des documents non conformes, il n'a pas bien assimilé le fait que le Crédoc repose sur les documents eux-mêmes et non sur la marchandise.

Des contestations mineures

- Le client a souvent une interprétation beaucoup plus libre des règles et usances du crédit documentaire, sans bien comprendre que la valeur de celui-ci repose sur sa rigidité absolue.
- Le paiement sous réserves, lié à la non-conformité d'un document, est peu apprécié du bénéficiaire qui y voit «une frilosité» du banquier.
- Le blocage de fonds, s'il est demandé en garantie par le banquier ouvrier, est considéré comme très pénalisant par l'importateur, et peu cohérent avec la rémunération perçue sur le risque.
- Si le banquier constate, dans le contrat, des exigences lourdes de la part de l'importateur (documents nombreux, trop précis...), l'exportateur n'a pas su négocier et il aura du mal à réunir les documents en temps utile.