

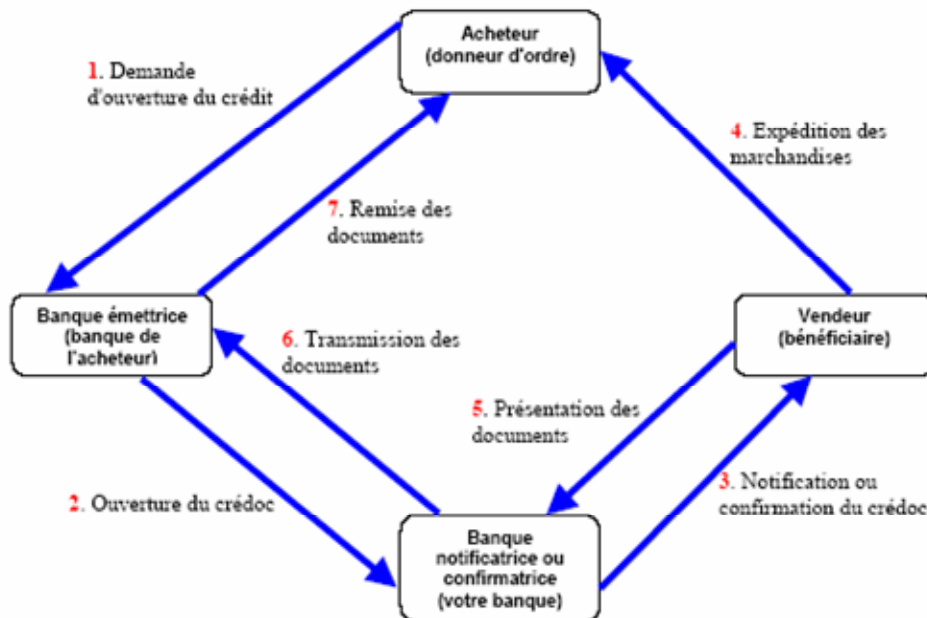


DEROULEMENT D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE

Vous êtes en négociation avec un client étranger que vous connaissez mal ou qui se trouve dans un pays à fort risque politique. Pour exporter en toute sécurité et disposer de solides garanties de paiement, vous proposez à votre client, et cela doit faire partie intégrante de la discussion et donc de votre offre commerciale, de vous payer par crédit documentaire irrévocable auprès de votre banque.

Votre client accepte les termes du contrat commercial et donc le règlement par "crédoc".

Voici comment vont se dérouler les opérations.



1. Votre acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable en votre faveur (bénéficiaire) auprès de votre banque.
2. La banque de votre client transmet cette ouverture de crédit à votre banque, banque notificatrice, en précisant toutes les conditions d'utilisation et de paiement : *montant, date de validité, désignation de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents exigés, délai de paiement.*

Dès lors, la banque émettrice s'engage à vous payer (quelle que soit la situation de votre client), à condition que vous respectiez scrupuleusement les conditions fixées, en fournissant notamment tous les documents requis dans les délais prévus.



3. Votre banque vous notifie cette ouverture de crédit, sans engagement de sa part. Vous pouvez demander à votre acheteur que le crédit documentaire soit en plus confirmé par votre banque. Cette confirmation, à la différence d'une simple notification, engage également votre banque à vous payer, quelle que soit pour elle la difficulté à obtenir le transfert des fonds de la banque étrangère. Cette confirmation supprime donc pour vous : le risque de non-paiement que vous prenez sur la banque émettrice, le risque politique du pays (non transfert des fonds).
4. A réception de la notification du crédit documentaire, vous vérifiez que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial conclu avec le client, et que vous pouvez fournir tous les documents requis dans les délais impartis. Sinon, vous demandez immédiatement à votre client

Vous expédiez la marchandise.

5. Au moment de l'expédition, vous réunissez tous les documents exigés dans le crédit et vous les remettez à votre banque.
6. Si les documents sont conformes aux termes de l'ouverture du crédit, trois cas peuvent se présenter :
 - Le crédit documentaire a été confirmé par votre banque : celle-ci vous règle à la date prévue et adresse les documents à la banque émettrice.
 - Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque, mais utilisable aux caisses de la banque émettrice. Votre banque transmet les documents à la banque émettrice qui, après vérification de leur conformité, vous règle à l'échéance prévue.
 - Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque et utilisable à ses caisses. Votre banque réclame les fonds auprès de la banque émettrice et vous les crédite à réception. Votre banque adresse les documents.
7. Les documents sont transmis à votre client, qui peut ainsi prendre possession de la marchandise.

L'engagement de payer des banques repose uniquement sur la stricte conformité des documents : ils sont donc examinés scrupuleusement, et le moindre détail (y compris une faute de frappe) peut être considéré comme une irrégularité.

- Si l'irrégularité peut être corrigée (faute de frappe par exemple), la banque vous demande d'apporter les modifications nécessaires.
- S'agissant d'irrégularités légères, vous pouvez être payé sous réserve, mais en cas de contestation de votre client, vous êtes amené à rembourser les sommes perçues.
- S'agissant d'irrégularités graves (délai d'expédition non respecté par exemple), le crédit ne peut pas être utilisé, et les documents sont adressés à l'encaissement après votre accord. Votre client doit alors exprimer formellement son accord pour que vous soyez payé.



Précautions à prendre avant la conclusion du contrat

- Le vendeur doit contacter sa banque pour savoir si elle pourra confirmer le crédit documentaire, et à quel taux de commission.
- La rédaction du contrat doit préciser toutes les caractéristiques essentielles (montant, documents à remettre, délai d'expédition...) mais aussi la répartition des frais bancaires liés au crédoc et le délai de paiement du crédit documentaire.
- Evitez que le crédit documentaire soit réalisable aux caisses de la banque émettrice (banque de votre client), car vous pourrez difficilement suivre l'opération.
- Prévoyez de la marge au niveau de la date limite d'expédition (vous n'êtes pas à l'abri d'un retard de fabrication ou d'une défaillance de transport).
- Conservez la maîtrise des documents à présenter.

Précautions à prendre après l'ouverture du crédit documentaire

- Vérifiez, dès réception de la notification du crédit, que celui-ci reflète parfaitement le contrat commercial. Sinon, faites procéder tout de suite aux modifications nécessaires.
- Soignez l'établissement des documents et réunissez-les rapidement : cela vous permettra d'une part d'avoir le temps de les corriger en cas d'irrégularité mineure, et d'autre part de recevoir le produit de la créance le plus tôt possible après leur présentation.
- La banque chargée du règlement dispose d'un délai de 7 jours pour examiner les documents et les accepter ou non. Passé ce délai, elle ne pourra plus invoquer d'irrégularités.
- La date de validité du crédit et la date limite d'expédition des marchandises prévues au crédit doivent être respectées.
- N'hésitez pas à consulter votre banque pour obtenir des explications plus détaillées sur le déroulement de la procédure.