

Crédit documentaire : l'importance des documents

Nous insistions dans le précédent article (paru en février 2008) sur un des effets principaux de la mise en vigueur des RUU 600 (Règles et Usances Uniformes des crédits documentaires), à savoir la modification du délai dans lequel la banque doit statuer sur les documents qui lui sont présentés. Nous allons maintenant examiner l'interprétation à donner, d'un point de vue pratique, à certains articles intéressant tant l'exportateur que l'importateur. Quelques commentaires notamment sur l'article 4 des RUU : «crédits vs contrats».

Le crédit documentaire (*crédoc*) établit, de par sa nature, un lien juridique entre la banque émettrice (banque de l'importateur) et le bénéficiaire (exportateur). Au cas où une banque du pays de l'exportateur (de préférence la sienne), via l'ajout de sa confirmation, reprend l'engagement du banquier étranger émetteur, la banque confirmatrice est alors tenue d'honorer les engagements de la banque émettrice à l'égard de l'exportateur, à condition que ce dernier transmette les documents énumérés dans le crédit documentaire dans la forme et les délais indiqués.

Des références au contrat commercial ?

En aucun cas, les différents banquiers impliqués dans l'opération ne pourront avoir recours au contrat signé entre le vendeur et l'acheteur pour juger de la conformité des documents qui leur sont remis. Ils doivent uniquement vérifier si ceux-ci sont conformes au texte du crédit documentaire.

La banque émettrice veillera à décourager la tentation pour l'importateur d'inclure comme partie intégrante du crédit les copies du contrat commercial liant vendeur et acheteur ou les factures pro-forma.

Les documents à remettre pourront bien entendu mentionner les références de ces documents contractuels.

En pratique...

Le texte du crédit documentaire reçu de la banque émettrice à la demande de l'importateur devrait toujours avoir été négocié lors de la conclusion du contrat commercial.

Il n'en est quasiment jamais ainsi, seule une clause prévoit que le paiement devra être effectué via un crédit documentaire.

Bien souvent, l'exportateur recevra, par l'intermédiaire de sa banque, le crédit documentaire émis selon les instructions de l'acheteur et découvrira qu'il ne peut pas remplir les conditions qui y sont indiquées.

Il en découlera de nombreux échanges pour fixer les documents dans leur forme et contenu qui nécessiteront l'émission d'un amendement au crédit documentaire pour le rendre «opérationnel». L'exportateur qui présenterait des documents conformes au contrat commercial, mais en contradiction avec le crédit documentaire reçu, se verrait refuser le paiement dans l'attente de l'accord du client.

Le crédit documentaire rencontre à la fois les intérêts du vendeur (qui veut être payé) et ceux de l'acheteur (qui veut être livré) par l'intervention d'une tierce partie, la banque. Un ensemble de documents émis par le vendeur, ainsi que par des parties «neutres» - transporteurs, assureurs - et des sociétés de surveillance (SGS, VERITAS, LLOYD'S) attesteront de la conformité, non seulement en quantité, mais parfois aussi en qualité, de la livraison du fournisseur par rapport à la commande de l'acheteur.

Il serait cependant judicieux de ne jamais introduire de documents qui seraient émis directement par le client, car ils pourraient devenir un obstacle au paiement si l'acheteur décidait de ne pas les remettre au vendeur.

La conclusion est donnée par l'article 5 des RUU 600 : «la banque traite avec les documents et non avec les marchandises, services ou prestations que les documents représentent».
--

Vincent REPAY - Formateur et Conseiller en commerce extérieur