



# LES FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE REPOSANT SUR LA NATURE COMMERCIALE.

publié le **21/08/2010**, vu **32082 fois**, Auteur : [Docteur Karim ADYEL](#)

**Il existe à côté des formes de crédit documentaire reposant sur l'engagement bancaire d'autres formes reposant sur la nature commerciale, se présentant comme instruments de gestion ou de financement, à l'exportation ou à l'importation.**

La force du crédit documentaire réside dans sa malléabilité et sa polyvalence en pouvant s'adapter à des situations de commerce international très diverses. Cette classification spéciale découle d'une vision de la pratique du commerce international, et on peut dans ce cas opérer une distinction entre six types de Credoc spécifiques :

*A- Le crédit revolving : renouvelable (comme instrument de gestion)*

En règle générale, le Credoc ne produit ses effets qu'une seule fois. Cependant, du fait de la diversité des formes et de la nature des opérations commerciales mais aussi de l'existence de transactions commerciales recourant à un roulement cyclique d'importations ou d'exportations pour une durée déterminée, et afin de désengorger les banques des ouvertures de crédits documentaires multiples concernant un même objet, ces dernières ont inventé un crédit dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. L'acheteur peut recourir à cette formule pour couvrir un courant d'importations étalé sur une période déterminée. La formule revolving lui permettra d'ouvrir un seul crédit dont le montant se trouve automatiquement reconduit pour sa valeur initiale soit à l'expiration d'une période fixée à l'avance, soit après son utilisation.

Il existe deux formes de Credoc revolving :

*1- Le crédit revolving non cumulatif : (non reportable)*

Si le vendeur bénéficiaire a omis de présenter les documents spécifiques après l'expiration de la période déterminée, il n'aura plus le droit de percevoir le montant du Credoc relatif à cette période et le crédit se renouvèle uniquement pour la période postérieure, il n'aura même pas le droit d'utiliser les sommes restantes concernant la période antérieure.

*2- Le crédit revolving cumulatif : (reportable)*

Les sommes non utilisées pendant une période peuvent être reportées sur la période suivante ; le crédit est alors appelé cumulatif ou reportable.

Il convient de distinguer le crédit revolving du renouvellement du Credoc qui est une technique destinée à le proroger et qui n'est pas une obligation à la charge de la banque ou du donneur d'ordre auquel cas il faut l'accord de ces deux parties, contrairement au crédit revolving

qui se renouvèle automatiquement créant des obligations respectives à la charge de la banque et du donneur d'ordre.

Enfin, le crédit revolving présente un triple avantage:

- Comme nous l'avons souligné plus haut, il peut être renouvelé automatiquement sans être modifié.
- Il peut se révéler d'un coût modéré, les commissions étant calculées sur les utilisations effectives et non sur le cumul des tranches à venir.
- Il permet enfin à l'importateur de s'approvisionner au fur et à mesure de ses besoins et en fonction de sa trésorerie et de sa capacité de stockage.

La CCI a donné une définition du crédit revolving qui « est un crédit dont le montant est renouvelé ou rétabli sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément. Il peut être révocable, irrévocable ou irrévocable et confirmé, il peut être renouvelable quant à sa durée ou quant à sa valeur ». La forme et la nature du crédit documentaire ne sont par conséquent aucunement modifiées par la mention revolving. L'attrait de cette forme de Credoc réside dans la faculté qu'il présente d'établir plus aisément des prévisions de trésorerie.

En définitive, et répondant aux impératifs financiers de l'acheteur, le crédit revolving lui autorise l'étalement des importations et des paiements attenants qui seront échelonnés dans le temps. La gestion prévisionnelle de sa trésorerie se trouve ainsi renforcée, l'échéancier étant programmé, l'acheteur est à même d'ajuster son besoin en fonds de roulement ainsi que les délais de paiements à accorder à ses propres clients. Pour le donneur d'ordre, on constate que le Credoc est un instrument très souple. Étant un outil de gestion de trésorerie de l'entreprise, la formule revolving lui offre plusieurs combinaisons modulées en fonction des besoins et des arrangements particuliers qui interviendront entre lui et le vendeur.

#### *B- Le crédit documentaire transférable (instrument de financement)*

Le crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire a le droit de demander à la banque chargée d'effectuer le paiement ou l'acceptation ou à toute banque habilitée à effectuer la négociation, qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs tiers (second bénéficiaire).

L'originalité de cette forme de Credoc demeure dans la faculté offerte à un intermédiaire de transférer le crédit à un ou plusieurs fournisseurs qui sont les véritables fournisseurs, c'est donc une clause extensive à la règle ordinaire car elle fait profiter une tierce personne inconnue au départ du bénéfice du crédit direct conféré au bénéficiaire originel à l'encontre de la banque émettrice qui doit nécessairement stipuler le caractère transférable du Credoc, lequel n'est jamais présumé. Toutefois le crédit peut devenir transférable par amendement. Aussi, la banque chargée du transfert, notificatrice ou confirmatrice, doit y consentir. Le refus de confirmation de la banque intermédiaire ne survient qu'exceptionnellement. Il faut ajouter également que la transmission du crédit ne peut s'effectuer qu'une seule fois, ce dernier peut être fractionné au bénéfice de plusieurs tiers sous réserve d'interdiction d'expéditions partielles. Le transfert ne peut également excéder le montant total du crédit. Les conditions du crédit d'origine ne peuvent être modifiées sauf quelques exceptions (montant du crédit, prix unitaire, période de validité, date limite de présentation des documents et le délai d'expédition), et ce dans le but de permettre une totale adéquation du crédit avec la transaction commerciale secondaire. Il est à noter que juridiquement, avec cette forme de Credoc, la transmission au second bénéficiaire n'est pas un second crédit en ce sens qu'il y a transfert au bénéficiaire de tous les droits issus de l'ouverture du

crédit, incluant la créance.

Sur un plan économique, l'intérêt de cette forme de Credoc se manifeste par le fait qu'un intermédiaire va assumer dans le crédit le rôle du premier bénéficiaire et demandera que le bénéfice de ce crédit soit transféré à un second bénéficiaire, le fournisseur réel de la marchandise, moyennant une marge bénéficiaire; c'est pour cela que dans la pratique une substitution de facture fait apparaître une différence de prix représentant le gain de la transaction pour le premier bénéficiaire.

Enfin, cette forme de Credoc présente l'inconvénient de couvrir une opération commerciale où le fournisseur, destinataire final des fonds, reste dans l'ombre et peut être d'une crédibilité peu sûre. La banque émettrice de son côté prend un engagement ferme de paiement sans connaître à qui elle a à faire. C'est pour cette raison que cette forme de Credoc doit être expresse.

### *C- Le crédit adossé ou back to back*

Résultant de la combinaison de deux crédits documentaires de base, la technique du Credoc back to back n'est pas spécialement traité par les RUU, cette forme de Credoc est utilisée dans un objectif spécifique : permettre à un intermédiaire de financer une opération de négoce. Le crédit adossé se définit comme : « un second crédit documentaire ouvert par la banque chargée de réaliser le crédit principal (banque notificatrice ou confirmatrice), sur ordre de l'exportateur bénéficiaire du crédit principal, au profit de son fournisseur à lui ».

Contrairement au crédit transférable qui ne forme qu'une seule et même opération juridique, le crédit adossé se compose de deux crédits documentaires distincts. Les conditions du second crédit seront, en principe différentes de celles du crédit principal, particulièrement en ce qui concerne les documents mais ces derniers doivent être compatibles avec ceux du crédit principal, les conditions devant être les plus simples possibles afin de respecter cette compatibilité. La banque émettrice du second crédit prend plus de risque que lorsqu'elle réalise un transfert car si l'intermédiaire fait l'objet d'une saisie arrêt ou tombe en faillite, la banque émettrice du Credoc adossé n'aura plus le droit d'utiliser les fonds du crédit principal afin de payer le fournisseur au moment de la réalisation du crédit subsidiaire.

Sur le plan économique, les deux crédits constituent une même opération mais ils sont indépendants en droit. Toutefois il subsiste un lien entre eux, en ce sens que la banque garde les documents et ne les échange que contre les documents définitifs.

D'autre part, du fait de la souplesse du procédé, le crédit principal peut être adossé à un ou plusieurs autres crédits subsidiaires, l'intermédiaire ou le commissionnaire peut utiliser plusieurs combinaisons commerciales ou financières d'où l'existence de Credocs adossés atypiques qui font appel à l'habileté du banquier du fait que ce dernier joue un double rôle, celui de banquier notificateur et de banquier émetteur.

Enfin, cette forme de Credoc est généralement utilisée lorsque l'intermédiaire bénéficiaire du crédit principal n'arrive pas à obtenir de l'acheteur la transférabilité du crédit en faveur du véritable fournisseur.

Ainsi, avec le Credoc adossé, le commissionnaire aura pleinement assumé son rôle d'intermédiaire entre l'acheteur et le fournisseur réel de la marchandise dont l'identité demeure inconnue du premier ; telle est la finalité du Credoc back to back.

### *D- Le crédit documentaire avec Red clause, Green clause*

On retrouve l'origine de cette forme de Credoc dans le commerce d'importation de fourrures venant de Chine ou de laine d'Australie. Ce système consiste à mentionner à l'encre rouge dans la lettre de crédit pour bien attirer l'attention des parties, que le donneur d'ordre autorisait le bénéficiaire à demander des avances à découvert. C'est en fait une technique bien adaptée au préfinancement des intermédiaires ne disposant pas de suffisamment de fonds pour acheter la marchandise dans le but de la revendre, et leur permettant de faire face à certaines dépenses antérieures à l'embarquement de la marchandise. Ainsi la réalisation du Credoc dans ce cas n'est pas subordonnée à la présentation par le vendeur de documents réguliers justifiant l'expédition de la marchandise.

Il existe deux sortes de clauses, les red clauses qui sont des avances en blanc sans gage sur les marchandises, et les green clauses, des avances sur marchandises, pour lesquelles le bénéficiaire doit remettre des warrants représentatifs de la marchandise. Une fois le Credoc réalisé, l'avance pourra être remboursée. Aussi, on peut rencontrer dans certaines opérations de compensation une clause d'un nouveau type : la red clause longue, en raison de sa durée de validité, qui permet aux exportateurs des pays sur endettés, de se procurer un financement en devises. Mais en réalité, ce type de red clause est une aide déguisée à la balance des paiements des pays fournisseurs permettant aux banques centrales d'avoir des devises tout de suite par paiement anticipé des récoltes à venir.

En définitive, avec la red clause, nous sommes en présence de deux opérations distinctes : une avance au profit du vendeur avec caution solidaire de l'acheteur, et une opération classique de réalisation de crédit documentaire. La banque devra faire preuve de beaucoup de prudence notamment en vérifiant la crédibilité du négociant avant de décider de consentir une avance, de façon à se trouver en mesure d'être remboursée de l'avance consentie au bénéficiaire surtout qu'elle aura à supporter un effort de trésorerie depuis le déblocage de l'avance jusqu'à la réalisation du crédit. En cas de non réalisation de ce dernier, le banquier notificateur pourra se faire rembourser auprès de la banque émettrice du montant de ses avances majorées des intérêts débiteurs.

#### *E - La lettre de crédit stand-by*

Dans sa pratique, le commerce international offre diverses formes de garanties tel que le crédit documentaire, les garanties bancaires, et la lettre de crédit stand-by. Le mécanisme de cette dernière relève au fond du mécanisme de la garantie payable à première demande et quant à la forme du crédit documentaire. Néanmoins, ses principes fondateurs la destinaient à s'intégrer dans la technique du crédit documentaire. Dans ce sens, la pratique bancaire américaine entendait fondre les stand-by dans le droit des lettres de crédit.

Utilisé dans le langage militaire, le mot stand-by veut dire en état d'alerte, les troupes en stand-by seront donc des forces de réserve, en attente, qui ne devraient pas en principe (si la stratégie a été bien définie) avoir à prendre part à l'opération. La lettre de crédit stand-by se manifeste de manière comparable. En principe elle ne devrait pas se réaliser concrètement, elle est uniquement prête à intervenir, elle assure la garantie du bon déroulement d'une opération commerciale ou industrielle, mais elle ne sera actionnée qu'en cas de survenance de circonstances précises et déterminées. La lettre de crédit stand-by vient également à l'appui de l'obligation financière. Le cadre du marché des effets de commerce américain permet aux sociétés d'émettre du *commercial paper* (billet à ordre à court terme avec effet escomptable) sur le marché financier traditionnel pour alimenter leurs trésoreries. La lettre de crédit stand-by intervient généralement sous la forme d'émission de garantie dans le cadre de contrats de construction ou de vente d'usine clés en main. Émise à l'importation la LCSB est comparable à un Credoc classique, à l'exportation elle est plus proche d'une garantie bancaire.

En matière de droit applicable aux LCSB, certains ont employé l'expression « *the lawyer's pie* » pour caractériser la difficulté à définir la règle juridique applicable aux LCSB. Aujourd'hui on convient quasi unanimement à dire que se sont les RUU qui s'appliquent en la matière sur le plan international *et l'uniform commercial code* pour les LCSB émises aux USA. La lettre de crédit stand-by a été insérée dans la version des RUU500, ce qui n'a pas manqué d'engendrer un grand nombre de critiques des banquiers, ceux-ci considérant que les règles des RUU applicables aux LCSB sont loin de correspondre au cadre du crédit documentaire.

En définitive, il est à noter que la LCSB est une trouvaille bancaire américaine utilisée pour contourner une loi fédérale US interdisant aux banques la délivrance de cautions ou de garanties internationales pouvant être émises uniquement par les compagnies d'assurance. Le phénomène de la déréglementation a poussé les banquiers à déguiser la délivrance de garanties et cautions bancaires sous cette forme en vue de couvrir les risques de non-exécution des termes du contrat et garantir le réparation financière du préjudice au profit du bénéficiaire (qui peut être acheteur ou vendeur), occasionné par le non-respect des obligations contractuelles de l'autre partenaire. L'objet de ce contrat n'étant pas forcément commercial, il peut s'agir d'une soumission à un marché, le remboursement d'un prêt....

#### *F- le crédit documentaire réalisable par paiement différé*

Au départ, le crédit documentaire réalisable par paiement différé n'était qu'une pratique contractuelle non réglementée directement par les usages professionnellement codifiés. Finalement cette forme de Credoc ou plus exactement cette forme de réalisation de Credoc a été reconnue par la CCI et fait désormais partie intégrante des RUU600 (dernière version du 1er Juillet 2007). Ainsi, le crédit documentaire peut être stipulé à paiement différé. A côté de la pratique bancaire, la construction juridique du mécanisme s'élabore essentiellement au sein de la CCI à travers des éléments tirés des RUU.

Monsieur Charles Bontoux, spécialiste du crédit documentaire, décrit fort bien le mécanisme dans sa complexité : « *Depuis un certain nombre d'années, on rencontre des crédits documentaires en utilisation desquels il n'est procédé lors de la levée des documents, ni à un règlement au comptant, ni à la prise en charge d'un engagement en matière de papier commercial, mais où les documents acceptés par la banque ne sont réglés qu'après expiration d'un délai de 30 à 60 jours même, quelquefois, encore plus. Dans un tel cas, le bénéficiaire s'est donc dessaisi des documents qui, pour lui, constituaient une garantie, et il ne lui reste que la créance inhérente au crédit (l'engagement donc du banquier).* »

Enfin, il est à souligner qu'il existe une technique comparable au Credoc red clause

analysé plus haut, et plus utilisée en France que ce dernier ; il s'agit du Credoc en deux temps pratiqué par la France dans le commerce avec l'Afrique. Il permet au bénéficiaire de disposer par anticipation d'une fraction plus ou moins importante du crédit ouvert en sa faveur.

A côté de cette technique, il en existe une autre appelée technique du blocage ou délégation de paiement ou encore réservation, qui est en fait distincte du Credoc, qui en est pourtant son support. On l'a généralement considérée comme relevant de la stipulation pour autrui ; le client de la banque deviendrait dans ce cas le stipulant, la banque le promettant, et le vendeur le bénéficiaire. L'attestation de blocage servirait en fait à garantir tout paiement. Mais du fait que l'on retrouve un accord de volonté entre le client et le bénéficiaire, ainsi que l'engagement du banquier envers ce dernier, on a tendance à considérer d'un autre côté que c'est une délégation.

Docteur Karim Adyel

Courriel: [docteurkarimadyel@yahoo.fr](mailto:docteurkarimadyel@yahoo.fr)