



Les Sécurités de paiement

POURQUOI LE CREDIT DOCUMENTAIRE ?

Apparition à la fin du 19ème siècle.

Commerce international soumis à des conditions différentes du commerce intérieur :

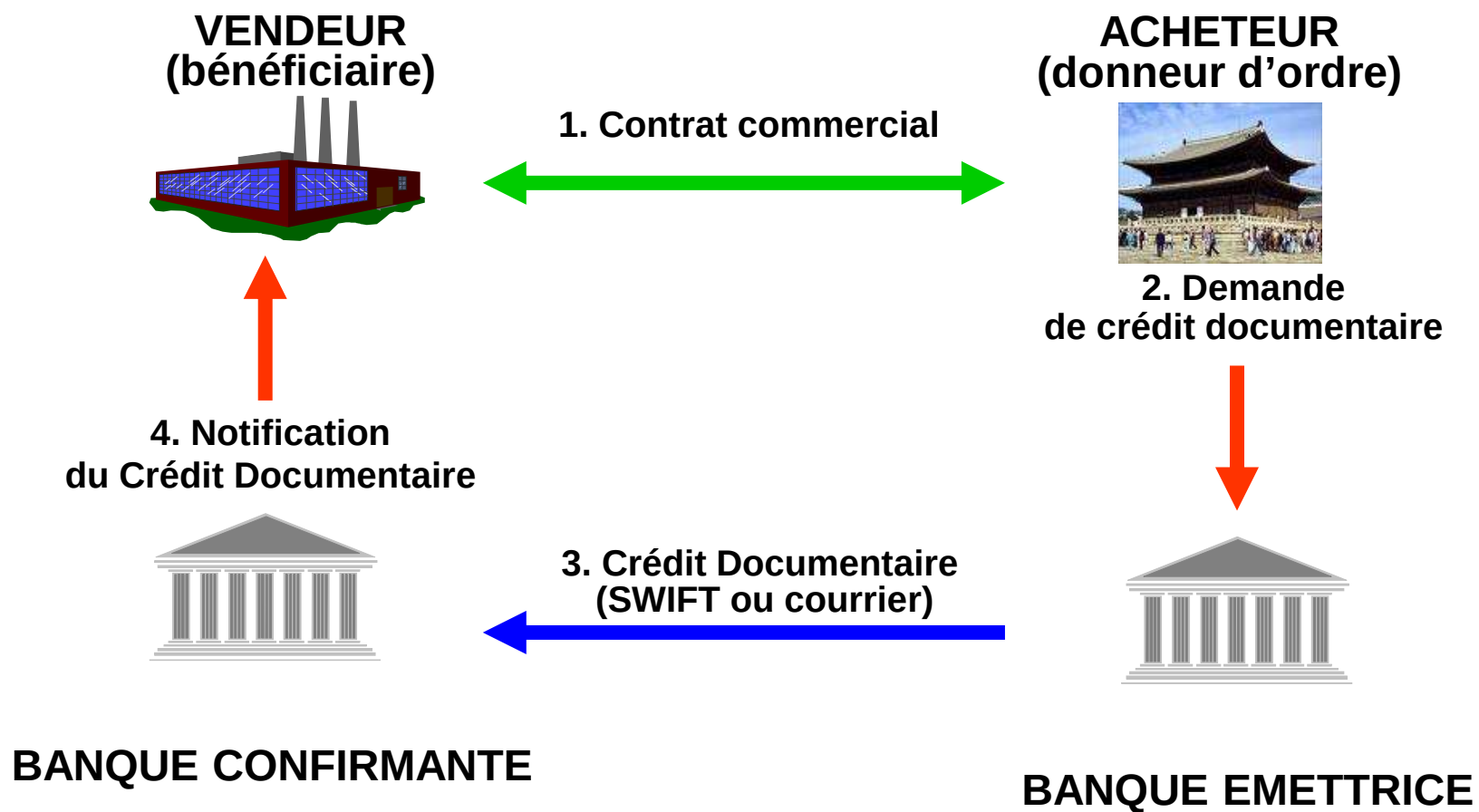
- ENVIRONNEMENT économique, administratif et politique,**
- ELOIGNEMENT et CONFIANCE entre les parties contractantes
(acheteur, vendeur).**
- Instaurer la confiance entre les parties : rôle de médiateur tenu
par les banques**

QU'EST CE QU'UN CREDIT DOCUMENTAIRE ?

Engagement irrévocable de paiement émis par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur

Régi par les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (UCP 600 applicables depuis le 01/07/07- Publication CCI).

Acte indépendant du contrat commercial qui en est la cause.



✓ **Irrévocable notifié**

✓ **Irrévocable confirmé**

(Confirmation silencieuse: cas du projet VLF Corée)

➤ **S'assurer de la conformité avec le contrat :**

Nature du crédit,

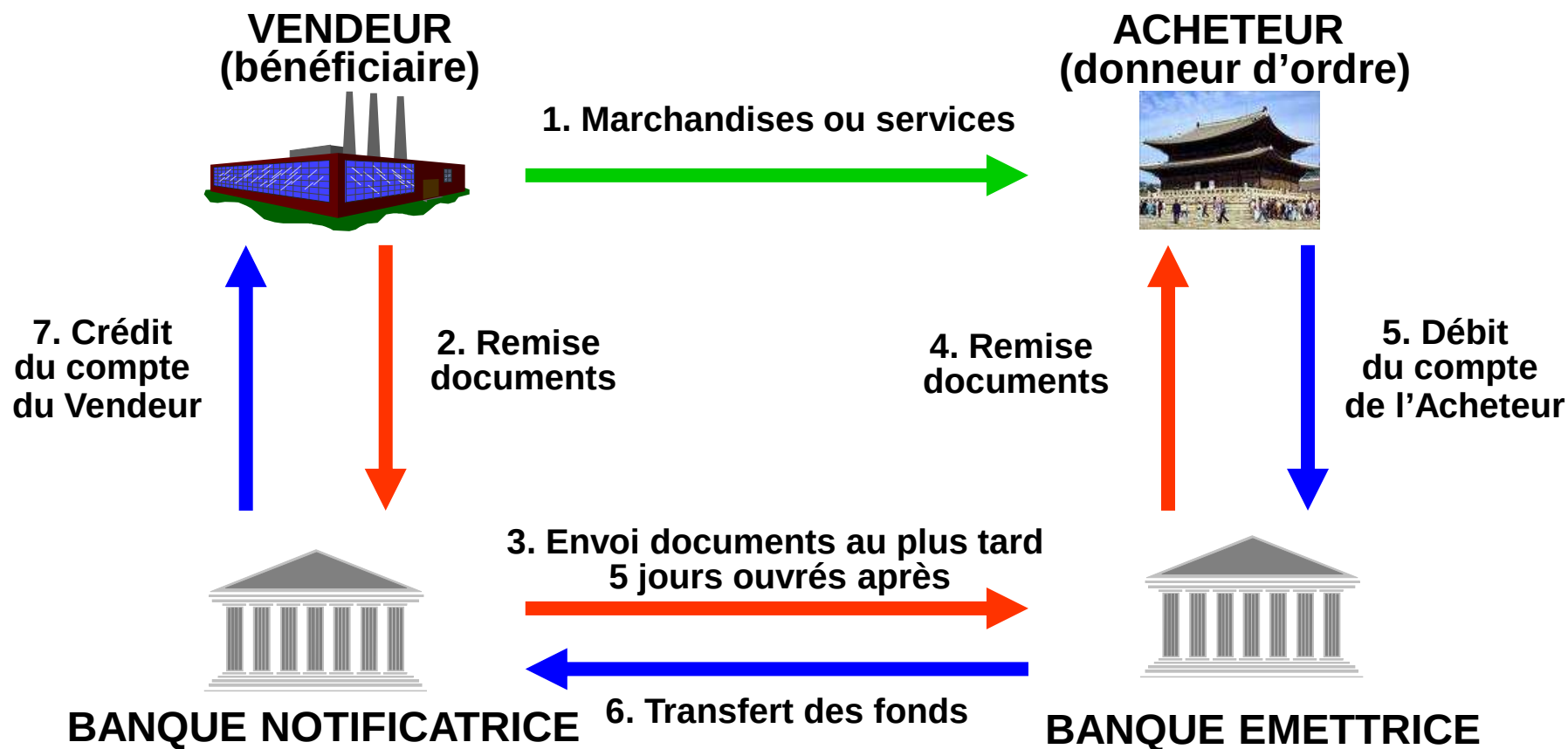
Date limite d'expédition et de validité,

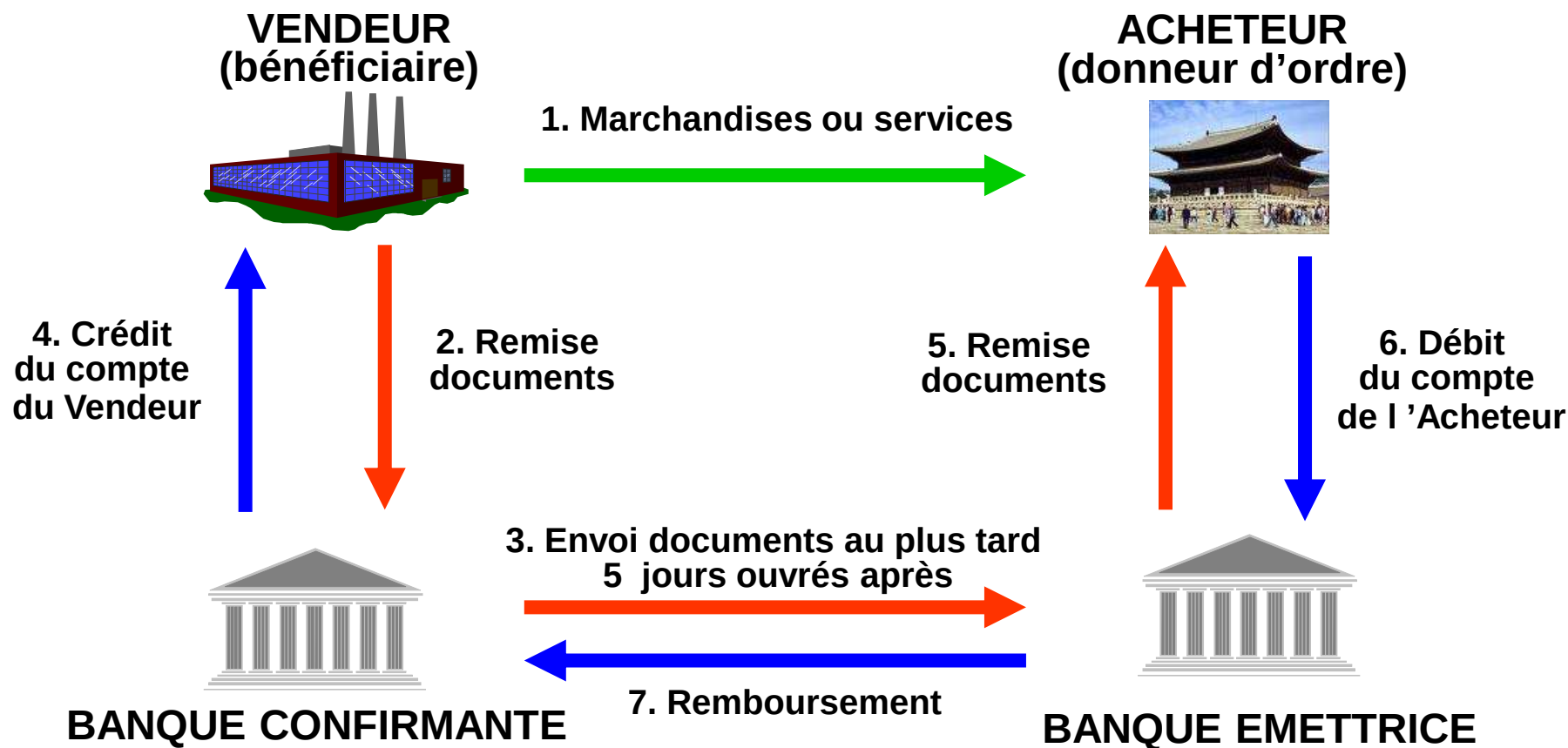
Désignation de la marchandise et des services,

Termes de vente et documents à présenter,

Conditions de paiement,

**Modes de réalisation (à vue, différé, par négociation,
par acceptation).**





- ✓ **Non respect des dates = irrégularité documentaire**

Obligation d'obtenir un accord de paiement du client

- ✓ **Respecter le cadencement des expéditions fractionnées mentionnées dans le crédit**

- ✓ **Si non respect de la 1ère expédition, le crédit documentaire n'est plus valable (sauf stipulations contraires) pour la 1ère expédition et pour les suivantes (Article 32 UCP 600).**

- ✓ **Matériels expédiés = matériels mentionnés dans le crédit**
- ✓ **Respect de la composition de chaque expédition si indication précise dans le crédit**
- ✓ **Attention aux matériels achetés localement ou en dehors de France et qui ne transitent pas par la France**

- **Le choix de l'Incoterm détermine les conditions de réalisation du crédit**
 - ✓ **Vente au départ**
 - ✓ **Vente à l'arrivée**
- **Les incoterms de vente au départ sont mieux adaptés aux crédits documentaires**

- ✓ **Dès connaissance d'un retard : informer le Service de Gestion des Contrats et demander la prorogation de la validité au client.**

- ✓ **Incidences d'une prorogation :**
 - **Coûts complémentaires**

 - **Refus possible du client de proroger ou demande du client de prise en charge de tous les frais par le bénéficiaire.**

 - **Refus possible de la banque confirmatrice de proroger son engagement.**

POINT DE VUE ACHETEUR

Avantages

- **Sécurité de ne payer le vendeur que s'il a rempli ses obligations**

Inconvénients

- **l'acheteur supporte les frais de la banque émettrice**
- **procédure longue et complexe**

POINT DE VUE DU VENDEUR

Avantages

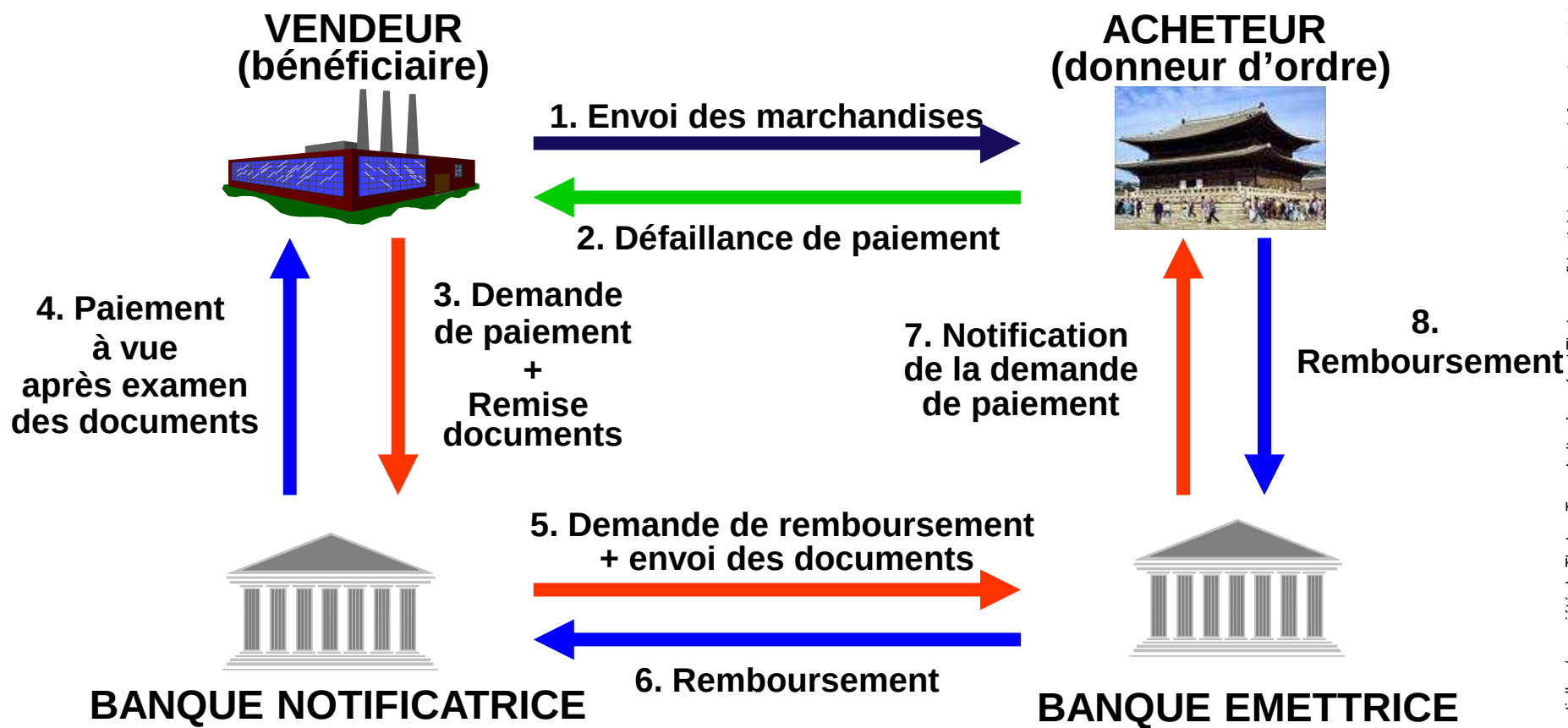
- **Sécurité : risque commercial couvert**
- **Gestion de trésorerie : paiement déclenché par la présentation des documents en banque**

Inconvénients

- **Rigidité : modifications fréquentes**
- **Prise en charge des frais de la banque notificatrice ou confirmatrice**

- **Elle est née de l'interdiction (loi fédérale de 1879) faite aux banques américaines d'émettre des garanties (réservées aux compagnies d'assurances)**
- **Régie par les RPIS 98 (et RUU 600)**
- **Formule répandue aux USA à partir de 1950 et s'est développée ensuite dans Sud-Est asiatique puis Europe**

- **Engagement par signature - elle garantit l'obligation de payer une somme (garantie de paiement et non moyen de paiement)**
- **Emission directe ou indirecte**
- **Mise en jeu en cas de non paiement de la créance**
- **Documents à présenter pour mise en jeu**



➤ Etude du crédit documentaire