

République Algérienne Démocratique & Populaire  
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique  
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou  
Faculté des sciences économique commerciale et de gestion.  
Département des sciences commerciales



## MEMOIRE DE FIN D'ETUDE



EN VUE D'OBTENSION DU DIPLOME MASTER  
EN SCIENCE COMMERCIALE

Spécialité : Finance Et Commerce Internationale

### THEME

Le Financement Du Commerce Extérieure Par  
Le Crédit Documentaire  
Cas de « Trust Bank Hydra Alger »

**Réalisé par :**

- OUKOUAK Hadjer
- TALES Lydia

**Encadré par :**

Mr OUALIKENE Selim

*Devant les jurys composé de :*

- ABIDI Mouhamed maitre de conférences, président, UMMTO.
- ACHIR Mouhamed maitre conférences, examinateur, UMMTO.
- OUALIKENE Selim professeur de la recherche, rapporteur, UMMTO.

Année universitaire :  
2021/2022



# *Remerciements*

Avant tout, nous tenons à remercier le bon Dieu, le tout puissant, de nous avoir donné le courage et la patience nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

*Ensuite, nous tenons à témoigner notre profonde gratitude et nos remerciements les plus sincères à:*

- ✓ *Monsieur OUALIKENE Selim, notre encadreur, qui a accepté de nous encadrer, nous faire profiter de son expérience et qui n'a cessé de nous prodiguer des conseils tout au long de notre parcours.*
- ✓ *Nos remerciements à Monsieur «HADID Ramdane» notre encadreur au niveau de la Banque «TRUST BANK» pour ses efforts fournis dans le but de nous apporter son expérience en lien avec le thème choisi.*
- ✓ *Nos remerciements à tout le personnel de la Banque.*
- ✓ *Nos remerciements les plus chaleureux vont à nos chers parents pour leurs encouragements, leur patience et leur grand soutien durant toutes ces années d'études.*

**Lydia et Hadjer**





## *Dédicaces*

Je Dédie ce travail à :

A Mon très **Cher père**, pour ses encouragements et son soutien, ce lui qui est Toujours sacrifié pour me voir réussir que rien m'entrave mes études puisse dieu vous accorde meilleure santé.

A Ma très **chère mère**, source de ma vie, qui me donne toujours l'espoir de vivre et qui n'as jamais cesse de prier pour moi, qu'Allah vous protège.

A Mon Mari **YAZID** grâce a Son aide et Sa patience avec moi que ce travail a pu voir le jour je remercie le bon dieu qui a croisé nos chemins.

A Mes très Cher frères **ABDELHADI, AZEDINE, ABDEREHMANE et HICHAM** et ma chère sœur **SARA**, je souhaite que dieu vous protèges et illumine vos chemins de réussites.

A toutes mes amies qui mont toujours encourager: **LIZA, YASMINE, FETTA, FATMA, RIMA, TASSADIT, TAOUS, DYHIA**

Sans oublier ma chère binôme **LYDIA** sa patience et sa compréhension tout au long de ce projet je te souhaite plus de succès.

**HADJER**





Je dédie ce modeste travail :

A mes **chers parents** que dieu les protège pour leur soutien morale et physique, qui m'ont permis de suivre mes études dans les meilleures conditions possibles ;

A mes chères sœurs **Lisa** et **Leticia** et mes frères **Loucif** et **Saidi** ;

A mon chère beau-père et ma belle-mère ;

A ma chère belle-sœur **Fariza** et sa petite famille ;

A mon adorable moitié mon mari **Belkacem** qui a toujours été là pour moi ;

A mon promoteur **Monsieur OUALIKENE** ;

A ma binôme **Ouakouak Hadjer** ;

A toute ma famille et tous mes amies, surtout **Yasmine, Fariza, Samia** ;

A tous les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail

**LYDIA**



## Sommaire

<i>Introduction générale</i> .....	<i>I</i>
<i>Chapitre (1) : Les opérations du commerce international.</i>	
<i>Introduction</i> .....	<i>1</i>
<i>Section (1) : Définition et généralité sur le Commerce international</i> .....	<i>1</i>
1- <i>Présentation du Commerce International</i> .....	<i>2</i>
2- <i>Les risques liés au commerce international</i> .....	<i>2</i>
<i>Section (2): Les éléments de base d'une transaction internationale</i> .....	<i>3</i>
1- <i>Le contrat de vente international ou le contrat commercial</i> .....	<i>3</i>
2- <i>Les incoterms</i> .....	<i>3</i>
3- <i>Les documents de la transaction</i> .....	<i>5</i>
<i>Conclusion</i> .....	<i>10</i>
<i>Chapitre (2) : Présentation de la technique du crédit documentaire</i>	
<i>Introduction</i> .....	<i>13</i>
<i>Section (1) : Principes et concepts fondamentaux sur le crédit documenta</i> .....	<i>13</i>
1- <i>Origine définition du crédit documentaire</i> .....	<i>13</i>
2- <i>Les intervenants dans le crédit documentaire</i> .....	<i>14</i>
3- <i>Les étapes du crédit documentaire</i> .....	<i>15</i>
<i>Section (2) : Les différentes formes de crédit documentaire</i> .....	<i>17</i>
1- <i>Selon le critère de sécurité (révocable - irrévocable non confirmé - irrévocable confirmé)</i> .....	<i>17</i>
2- <i>Selon le critère de financement (Revolving - Red clause – transférable - back to back)</i> .....	<i>23</i>
3- <i>selon le critère de réalisation (à vue – acceptation – paiement différé - négociation - paiement anticipé)</i> .....	<i>29</i>
<i>Conclusion</i> .....	<i>38</i>
<i>Chapitre (3) : Cas pratique</i> .....	<i>39</i>
<i>Conclusion générale</i> .....	<i>55</i>
<i>Annexes</i>	
<i>Bibliographie</i>	

### ***INTRODUCTION GENERALE***

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Les banques ont créés cet instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire », lettre de crédit (L/C) ou plus familièrement « Credoc ». Tout en conciliant l'intérêt du vendeur - être payé - et celui de l'acheteur - recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée -, il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

La difficulté réside dans les positions diamétralement opposées de l'acheteur et du vendeur. La situation idéale pour le premier est « Je reçois la marchandise, je paye », alors que pour le second s'est « Vous payez, j'envoie la marchandise ». Le crédit documentaire est une technique connue mondialement et existant depuis très longtemps qui permet de satisfaire ces deux exigences

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour autant que les obligations documentaires aient été respectées.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire)
- donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter, aussi clairement et formellement que possible, Afin d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et sa technique, nous essayerons de jeter la lumière sur plusieurs angle afin d'aboutir a une meilleure compréhension de l'importance de Credoc et de chacune de ces composante imposée par le commerce extérieur dans un marché mondial qui ne cesse pas d'évoluer

### **A- Problématique :**

Pour arriver à déterminer, a quel point ce moyen de paiement est jugé efficace, et a permis de garantir la satisfaction des deux parties contractuelles? Et Qu'elles sont les différents types du Credoc, ses avantages et inconvénients ?

Pour pouvoir répondre a cette problématique et dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, nous allons essayer d'élucider certaines questions, pour but d'apporter des éléments de réponse que chacun correspond à une partie de cette étude :

Quel est son cadre théorique dans le commerce international ?

- . Quelles sont les moyens mise en ouvre par les banques pour parvenir à réussir le Financement par le crédit documentaire ?
- . Qu'est ce qu'un crédit documentaire ? D'où tirent ses origines ?
- . Qu'elles sont les différentes formes d'un crédit documentaire ?
- . Quel est le processus à suivre dans l'élaboration d'un crédit documentaire ?

### **B- Les Objectifs de la recherche :**

Ce travail fixe pour objectifs :

- 1- Donner une idée générale sur le commerce international, les éléments de base d'une transaction internationale
- 2- De présenter le crédit documentaire comme moyen de financement du commerce international
- 3- Faire connaitre aux lecteurs l'efficacité de ce moyen de financement et les avantages qu'il procure

### **C- Le cadre méthodologique de la recherche :**

Méthodiquement, nous nous sommes appuyés et basé sur la méthode descriptive dans la quelle on a expliqué et détailler tous le processus et l'acheminement du crédit documentaire

Aussi, nous nous sommes servis de la méthode de l'étude de cas pratique, afin de mettre en évidence les différentes étapes d'une étude d'un dossier de crédit documentaire au sein d'un département banquier spécialisé.

Afin d'apporter des réponses claires et précises à toute question abordée, nous avons jugé utile de structurer notre mémoire en deux principaux chapitres :

- . Le premier chapitre est consacré évidemment à présentation générale des opérations du commerce international et les risques encourus, les documents commerciaux utilisés dans le contrat international les incoterms.
- . Le deuxième chapitre : définit le crédit documentaire ses intervenants, met l'accent sur les principaux type de crédit documentaire.et énumère les modes de sa réalisation

## ***INTRODUCTION GENERALE***

---

Les deux chapitres seront accompagnés d'organigrammes, et des schémas qui permettront de faciliter la lecture de cette mémoire. En faisant ce travail, nous tenterons enfin, moyennant d'une conclusion, d'apprécier l'importance de crédit documentaire au sein des établissements.

**Introduction**

Tout comme il y a toujours eu commerce entre individus et entre régions d'un même pays, il y a toujours eu commerce international entre pays

Les opérations du commerce international sont bien connues : à quelques exceptions près, les pays gagnent à commercer entre eux puisque, par rapport à une situation d'autarcie, l'accès au marché mondial leur permet d'obtenir certains biens à un prix plus élevé

Ce présent chapitre se compose essentiellement de deux sections : la première consiste à définir le commerce international, les risques nés des opérations du commerce international, et l'évaluation des risques. La seconde section consacrée aux éléments de base d'une transaction internationale qui rassemble les concepts de : le contrat de vente internationale ou le contrat commercial, les modes d'expéditions et contrats de transport et les documents de la transaction ainsi que les incoterms : définition, structure et limite

**Section (1) : Définition et généralité sur le Commerce international****1- Définition du Commerce International :**

Commerce, activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens ou des services à un lieu d'un autre dans le but de les échanger. Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens de service entre agents résidents sur des territoires économiques différents.

« Le commerce international, ne représente qu'une partie des échanges économiques internationaux : celle qui se rapportent aux produits matériels et aux services. Sa définition en exclut les autres catégories de transactions internationales, comme par exemple le transfert des revenus ou les mouvements des capitaux liés aux opérations de crédit et de prêt. A l'heure actuelle, on parle encore du commerce extérieur d'un pays pour désigner ses relations bilatérales. Le commerce international ne serait donc à cet endroit que la somme de ces dernières pour tous les pays de la planète »<sup>1</sup>. Et cet échange s'accomplit à travers les opérations d'importation et/ou l'exportation.

- **L'importation :**

L'importation " désigne l'achat de marchandise à l'extérieur du pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation ou de biens destinés à l'investissement "

En termes Keynésiens " représente une fuite hors circuit économique dont l'augmentation entraîne une baisse du revenu national et de l'emploi mais contribue aussi bien à accroître le

---

1 - Moyens de règlement et techniques de financement de commerce extérieur cas BNA, Ecole Supérieure de commerce, 2006, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences commerciales et financières, P :5

niveau de vie (bien de consommation) qu'à faciliter le développement et la croissance économique. " <sup>1</sup>

- **L'exportation :**

L'exportation désigne l'ensemble des ventes des marchandises à l'extérieur du pays

En termes Keynésiens " représente une injection dans le circuit économique et leur variation positive entraîne une augmentation du revenu national et de l'emploi selon le mécanisme dit le multiplicateur du commerce extérieur "

Les exportations représentent également les biens et les services dont un pays doit se priver pour financer ces importations dont certaines sont indispensable à l'activité économique (matière première, biens d'équipement)<sup>2</sup>

## **2- Risques associés à l'environnement international:**

La classification des risques dépend du critère retenu ; les risques les plus souvent utilisés sont suivants :

L'objet du risque et son impact :

- Le niveau de réalisation
- La nature du risque

On peut dénombrer cinq natures de risque:

- Le risque politique est le plus souvent avancé et difficile à évaluer
- Le risque économique est une notion sujette à de nombreuses définitions, il peut s'agir du risque économique lié la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique Coface)), d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays;
- Le risque juridique, parfois ignoré, est malheureusement détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, d'agence, de franchise, etc.
- Le risque technologique est propre aux activités industrielles, un procédé de fabrication une technologie adoptée par une entreprise peut se trouver opposée à d'autre options industrielles (Grundig avait développé le V2000, Sony, le beta max, or c'est le VHS de JVC la emporté)
- Le risque de change, lié à la fluctuation des cours de change.

---

1 - madeleine Nyugen-The, Importer; 2eme edition, 2005

2 - EXPORTER, la pratique du commerce international, 9eme édition, Edition foucher, 1992,p :11.

**Section (2) : Les éléments de base d'une transaction internationale****1-Le contrat de vente international ou le contrat commercial :****- Définition des contrats internationaux :<sup>1</sup>**

Un processus d'exportation ou d'importation repose sur l'accord de deux parties un acheteur et un vendeur. Généralement, ce consentement se matérialise dans un contrat de vente, qui précise la répartition des obligations, des frais et de risques. Aussi ; des différences culturelles importantes pourront compliquer la négociation ; la rendant parfois longue et difficile. Le contrat faciliter les échanges et, surtout ; évitées contestations. Différentes règles encadrent le contrat de vente internationale dans un objectif d'harmonisation et de faciliter des échanges internationaux.

Il est capital pour une entreprise exportatrice de connaître les droits et règlements d'affaire en vigueur dans les pays importateurs et dans le marché ciblé et de se familiariser avec les conventions internationales auxquelles ce pays à adhérer. Au surplus, comme il existe différents systèmes de droit, toute les clauses du contrat doivent être plus explicite que possible (Voir tableau annexé : Les principales clauses contractuelles à faire figurer sur le contrat); de manière à limiter les interprétations divergentes.

**2- Les Incoterms 2010 :****2.1 Définition des incoterms :**

Incoterms Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international» et traduite en français par «C.I.V.» ou «conditions internationales de vente».

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

**2.2 Répartition des incoterms :****2.2.1- Les Incoterms 2010 peuvent être répartis selon le moyen de transport en deux catégories :<sup>2</sup>**

- **Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports**

**EXW** : Ex Works / Départ usine

**FCA** : Free Carrier / Franco transporteur

**CPT** : Carriage Paid To / Port payé jusqu'à

**CIP** : Carriage and Insurance Paid to / Port payé jusqu'à, assurance comprise

---

1 - NAJI Jammal le commerce international : théories, techniques et applications ; 2005 ; p :55.

2 - Naji jammal,2005, op-cit ,P :230

**DAT** : Delivered At Terminal / Livraison au terminal

**DAP** : Delivered At Place / Livraison sur place

**DDP** : Delivered Duty Paid / Rendu droits acquittés

- **Les Incoterms du transport maritime ou fluvial :**

**FAS** : Free Alongside Ship /Franco le long du navire

**FOB** : Free On Board / Franco à bord

**CFR** : Cost and Freight / Coût et Fret

**CIF** : Cost Insurance and Freight / Coût, Assurance et Fret

**A- Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports :**

**EXW ou Ex-Works (à l'usine)** : la marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur paye et choisit le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités d'exportation sont également à sa charge. Il s'acquitte des frais de douane.

**FCA ou Free Carrier (Franco transporteur)** : le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités d'exportation, frais de douane, sont à la charge du vendeur.

**CPT ou Carriage Paid To (Port Payé jusqu'à)** : le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

**CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)** : les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

**DAT ou Delivered At Terminal (livraison au terminal)** : Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

**DAP Delivered At Place ou (livraison sur place)**: Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

**DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)** : le vendeur s'acquitte de tous les coûts liés au transport. Il supporte également tous les risques jusqu'à ce que les marchandises soient déchargées. Il règle également l'intégralité des droits et taxes.

**B- Les Incoterms du transport maritime ou fluvial :**

**FAS ou Free Alongside Ship (franco le long du navire) :** le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement. Les formalités d'exportations sont à la charge du vendeur. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination à son usine. Le transfert des risques est concrétisé lorsque les marchandises ont été remises sur le quai du port d'embarquement.

**FOB ou Free On Board (Franco à bord) :** la marchandise est livrée dédouanée sur le navire désigné par l'acheteur.

**CFR ou Cost and Freight (coût et fret) :** le vendeur assume les frais de transport jusqu'au port de destination, le chargement et le transport maritime. Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont chargées à bord du bateau dans le port d'embarquement. L'acheteur doit payer les frais d'assurance et de transport, du port de destination jusqu'au lieu de livraison.

**CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret) :** le vendeur assume les frais de transport maritime et les frais d'assurance.

**2.2.2 Les incoterms peuvent être également classés selon le lieu de livraison en 2 groupes :**

**A-** Incoterms de vente au départ, le vendeur s'acquitte de son obligation dans son propre pays : **EXW, FCA, CPT, CIP / FAS, FOB, CFR, CIF**

**B-** Incoterms de vente à l'arrivée, le vendeur s'acquitte de son obligation dans son pays d'arrivée : **DAT, DAP, DDU**

**3- Les documents de la transaction :<sup>1</sup>**

Les incoterms 2010 fixent les obligations et responsabilités des formes liées par la transaction ; ces dernières étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, il est de coutume d'établir un certain nombre de documents prouvant que de part et d'autre, les obligations contractuelles ont été remplies. Hormis les documents de transport, Il existe en la matière 4 grands types de documents (G.Rouyer & A.Choinel) .

3.1- les documents commerciaux

3.2- les documents réclamés par les services douaniers du pays de l'importateur

3.3- les documents d'assurance

3.4- les documents de transport

**3.1- Les documents commerciaux :<sup>2</sup>**

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise (son prix, son origine...) et se présentent sous 6 formes :

---

1 - Mémoire de fin d'études, en vue de l'obtention de diplôme de licence en sciences commerciales, moyens et techniques de financements du commerce international, p :12

2 - Gérard Rouyer et Alain Choinel (2000): « La banque et l'Entreprise : Techniques actuelles de Financement», 1 ère Edition, REVUE BANQUE, Paris, P333

- **La facture commerciale (commercial invoice) :**

Elle est établie au nom de l'acheteur par le vendeur sur son papier à entête, indique le détail des marchandises et le décompte des sommes qui lui sont dues par cet acheteur ; elle précise également les conditions de vente (comptant, à crédit, délais...). Ce document, élément de base de la liasse documentaire et est indispensable à l'acheteur pour le dédouanement des marchandises. Il est émis en 3 ou 4 exemplaires originaux

- **La facture pro forma :**

Il s'agit d'une simple offre de prix, un simple devis réclamé par l'acheteur à un fournisseur dans le but de consultation.

Cette facture devra comprendre :

- Le nom et l'adresse du fournisseur ainsi que ceux de l'acheteur
- La date de son établissement.
- Le montant et la durée de validité de l'offre
- Le terme de vente retenu (Incoterms).
- La désignation des marchandises.
- Les modalités de règlement

Cette facture n'exigera aucune partie et peut servir éventuellement comme bon de commande après son retour au fournisseur avec une mention signée par l'acheteur. Elle peut également permettre à l'acheteur de faire enregistrer l'opération auprès d'une banque intermédiaire agréée

- **La facture définitive :**

Ce sera le document de base qui concrétise une opération commerciale. Elle devra donc le jour après l'envoi par l'importateur du bon de commande, elle est établie par le fournisseur elle indiquera obligatoirement :

- Le nom et l'adresse du fournisseur étranger ainsi que ceux de l'importateur
- La date de son établissement ainsi qu'un numéro
- La désignation des marchandises
- Le colisage (l'emballage) de la marchandise ainsi que le poids ou la quantité.
- Le montant de la facture ainsi que le terme de vente retenu
- Les modalités de règlement
- La conformité avec la facture pro forma

La signature sur la facture commerciale n'est pas obligatoire, sauf si elle est exigée dans une opération de crédit documentaire.

- **La note de poids : <sup>1</sup>**

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur. (P.garsuault & S. Priami,).

- **La liste de colisage :**

---

1 - Philippe Garsuault, Stéphane Priami (2002):« La Banque : Fonctionnement et Stratégies», ECONOMICA, Paris 137

Encore appelé spécification d'emballage, la liste de colisage est un document plus complet que la note de poids, qui fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque...). Il permet, mieux que la facture, de vérifier si les stipulations de la commande, telles que précisées dans le crédit documentaire, sont respectées.

- **Le certificat de qualité :**

Ce document d'importance capitale en commerce international, indique les résultats de l'analyse des marchandises vendues juste avant leur expédition et permet ainsi d'en garantir le bon état et la conformité par rapport aux spécifications techniques figurant dans le cahier de charge.

### **3.2 Les documents exigés par les services douaniers :**

La production de ces documents permet l'entrée et le dédouanement des marchandises dans le pays de l'acheteur.

- **La facture douanière :**

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifier l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise

- **La facture consulaire :**

Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à un autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise ainsi que la langue nationale du destinataire et souvent le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Enfin il doit être légalisé par le consul du pays de l'importateur.

- **Le certificat d'origine :**

Il s'agit d'une déclaration dument signée (par la chambre de commerce locale) ayant pour but de prouver au pays importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises et de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises.

- **Le certificat de circulation :<sup>1</sup>**

Visé à la demande du vendeur installé dans un état membre de l'Union Européenne ou un état lié à celle-ci par un accord particulier, le certificat de circulation ou EUR 1 permet à l'acheteur de bénéficier du tarif dit du marché commun, lors du dédouanement de la marchandise (G.Rouyer & A. Choinel).<sup>2</sup>

- **Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :**

De nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays

---

1 - Gérard Rouyer et Alain Choinel, 2000, op-cit ; P :335.

exportateur sont saints et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou autre.

### **3.3 Les documents d'assurance :**

Les documents d'assurance sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas d'avaries sur les marchandises en cours de transport pour les risques couverts par le contrat . Ces contrats sont généralement de l'un des types suivants :

- « tous risques » c'est-à-dire qu'ils couvrent tous les risques ordinaires de transport à l'exclusion des risques de guerre, de grève, qui peuvent être couverts moyennant assurance supplémentaire
- « Franc d'avaries particulières sauf.... » ou « FAP sauf... » Dans lesquels les risques couverts sont nommément énumérés dans les termes du contrat.

Les documents d'assurance se présentent sous trois formes (G Rouyer & A.Choinel) :

- la police d'assurance qui reproduit tous les termes du contrat d'assurance
- le certificat d'assurance qui est un extrait de la police et qui en indique les caractéristiques essentielles (montant, bénéficiaire, risques couverts...)
- l'avenant d'assurance qui est émis en cas de couverture des risques de transport par expédition, en utilisant une police globale, dite « à alimenter » Ces trois formes d'assurance peuvent être endossées par l'assuré qui délègue ainsi à un tiers, une banque ou l'acheteur le bénéfice de son contrat de telle manière qu'en cas d'avaries ou de survenance de l'évènement anticipé, ce sera ce tiers qui touchera le montant de l'indemnité.

### **3.4- Les documents de transport :**

- **Le connaissance maritime :**<sup>1</sup>

Le connaissance maritime constitue le document essentiel en transport par voie d'eau. C'est un document officiel émis par la compagnie maritime ou son agent, selon les indications du chargeur ou de son courtier, dans les 24 heures suivant l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. On constate la prise en charge de la marchandise, sa mise à bord par le transporteur et l'engagement de ce dernier de livrer la marchandise contre la remise du connaissance.

En outre, le connaissance est un titre de propriété de la marchandise et s'engage à la transporter selon les instructions qu'on lui en donne et contre paiement, d'autre part, il permet au destinataire de prendre livraison de la marchandise. Le connaissance contient certains renseignements obligatoires, comme le nom du transporteur ainsi que les ports de départ et d'arrivée.

- **Lettre de transport aérien (L.T.A) :**<sup>2</sup>

---

1 - Naji jammal, 2005, op-cit, P:261.

2 - Naji jammal, 2005, op-cit; 263

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA ou connaissance aérien), qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne.

La LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de la prise en charge et le justificatif du contrat. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que la compagnie a rempli la lettre de transport en y indiquant la date d'expédition, le numéro du vol, l'aéroport de départ et l'aéroport d'arrivée.

- **La lettre de voiture CMR :<sup>1</sup>**

- La CMR ou lettre de voiture internationale matérialise le contrat de transport.

- Il n'y a pas de document type mais l'IRU en propose un modèle.

- Elle est théoriquement émise par l'expéditeur. Les commissionnaires de transport se chargent très souvent de sa rédaction, mais les chauffeurs peuvent également le faire et sont réputés agir pour le compte de l'expéditeur.

- Emise en 4 exemplaires plus un certain nombre de copies éventuelles :

Pour l'expéditeur, le destinataire, le transporteur et la souche à conserver par le transporteur.

- La CMR n'est pas un document négociable.

- L'attestation de prise en charge ou Forwarding Agents Certificat of Receipt (FCR) atteste la prise en charge de la marchandise par le commissionnaire de transport, agréé FIATA (Fédération Internationale d'associations de transitaires et assimilés). Elle est souvent établie en cas de groupage notamment lorsque l'exportateur ne maîtrise pas le transport international.

- **La lettre de voiture CIM :<sup>2</sup>**

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.

---

1 - Madeleine Nyugen-The, 2005, op-cit,

2 - Naji jammal, 2005, op-cit ; p :262

**Conclusion :**

L'entreprise exportatrice ou importatrice doit négocier avec précision les conditions de réalisation de son contrat commercial qui l'impose à des frais plus ou moins graves. Elle se réfère aux Incoterms pour bâtir son contrat.

Pour la réalisation effective de celui-ci et l'exécution d'un règlement financier, un certain nombre de documents doivent être établis : La facture définitive témoigne de l'exécution du contrat commercial, les documents de transport, de douane et d'assurances donnent à l'acheteur les apaisements nécessaires concernant la circulation de la marchandise dans des conditions satisfaisantes.

## **Introduction**

Il existe une multitude de risques liés aux opérations commerciales avec l'étranger ; ces risques émanent des paramètres tels que la solvabilité du partenaire, des risques commerciaux liés à la durée des transactions commerciales, mais aussi des risques politiques.

Face à ces risques, et dans le cadre de paiement international qui s'effectue par divers modes et une multitude d'instruments, plus des différentes techniques de paiement international ce que les instituts financiers et les banques plus particulièrement ont mis à la disposition des contractants et qui ont tous les mêmes objectifs : la sécurisation et la garantie des droits, et la satisfaction de toutes parties intégrées dans cette opération commerciale, quelle pourrait être donc la technique la mieux adaptée pour les entreprises dans le cadre de ses opérations financières et services bancaires avec l'étranger ?

Le crédit documentaire, communément appelé le « Credoc ». Notre choix s'est porté sur cette technique en raison de ses procédures minutieusement étudiées par les banques intervenantes dans sa réalisation, pour assurer le bon dénouement de l'accord commercial.

Afin de mieux comprendre cette technique de crédit documentaire, nous avons mené nos recherches sur son mécanisme et ce qui concerne ces notions de bases et sa réalisation dans ce chapitre réparti sur quatre sections

La première consacrée aux Principes et concepts fondamentaux sur le crédit documentaire

La deuxième, troisième et quatrième section éclairciront les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité, de financement et la réalisation

### **Section (1) : Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire**

#### **1- Origine et définition du crédit documentaire :**

##### **1.1 -Origine du crédit documentaire:<sup>1</sup>**

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle, paraît n'avoir réellement pris naissance qu'au XIX<sup>e</sup> siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit.

La lettre de crédit était émise par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un montant donné. Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire : « commercial letter of credit » (lettre de crédit commerciale).

---

1 - Moussa Lahlou : Le crédit documentaire un instrument de garantie, de paiement de financement du commerce international 1999.

Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale, pour ensuite décliner à nouveau jusqu'au seuil de la seconde grande conflagration. Depuis 1945, le crédit documentaire a connu un nouveau regain de succès, qui, depuis lors, ne s'est plus jamais démenti. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international.

A présent, le crédit documentaire fait partie intégrante des clauses d'exécution de la plupart des contrats de fourniture, de biens d'équipement ou de biens d'investissement dont le règlement s'échelonne sur plusieurs années, et il sert de support à la réalisation des crédits consentis par un état à un autre état. Le fonctionnement de ses rouages et la limitation de la responsabilité des banques intervenantes ont fait l'objet d'une convention adoptée par la chambre de commerce internationale (C.C.I), réunie en congrès à Vienne en 1993. L'adite convention est connue. Ladite convention est connue sous le nom de « règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ». La plupart des pays y adhèrent, et le texte d'application a été révisé à plusieurs reprises.

Celui actuellement, en vigueur est la révision 1 juillet 2007, publication C.C.I n600.

Le Code civil Algérien ne contient aucune disposition concernant directement le crédit documentaire. Toutefois, ses articles n571 à 589, traitent du mandat, peuvent servir de base juridique. A présent, son régime juridique relève essentiellement de règles et de notions nées de la pratique internationale codifiées par la chambre de commerce internationale

### **1.2 -Définition du crédit documentaire :**

« Un crédit documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque. Plus précisément, c'est un engagement pris par une banque (émettrice) et remis au vendeur (bénéficiaire) à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) d'opérer ou de faire opérer un règlement, soit en effectuant un paiement, soit en acceptant ou en négociant des effets de commerce jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et sur présentation de document prescrit. »<sup>1</sup>

Le "crédit documentaire" est la convention par laquelle un donneur d'ordre prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier désignera, une somme d'un montant déterminé contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance).<sup>2</sup>

### **2- Les intervenants :**

#### **Le donneur d'ordre**

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur ; ou il précise, entre autre, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

#### **La banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur qui après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

---

1 / 2- Exporter : pratique du commerce international les éditions Foucher 1992.

**La banque notificatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

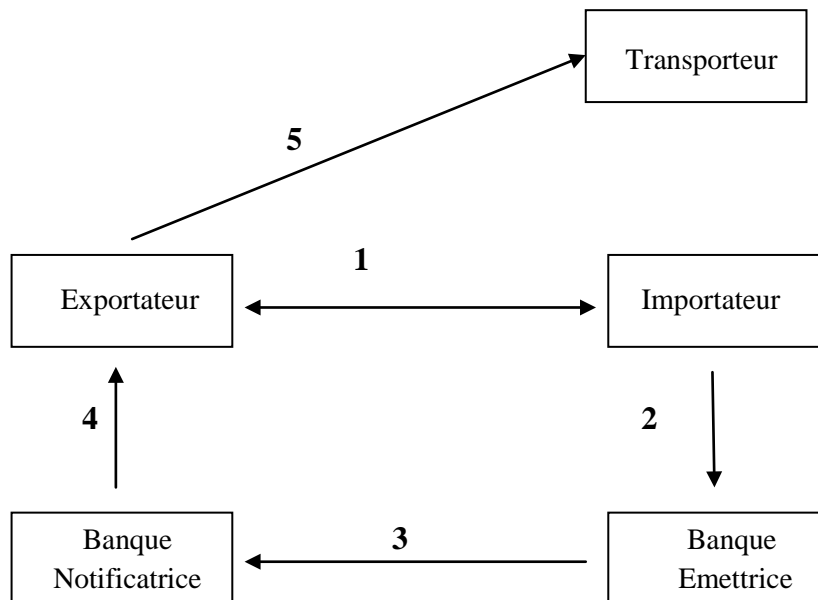
**Le bénéficiaire**

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé. Analyse sur la relation entre les différents intervenants dans le crédit documentaire.

**3- Les étapes du crédit documentaire :**

- L'ouverture du crédit documentaire

Schéma (1) : L'ouverture de crédit documentaire



Source: Importer Madeleine Nguyen-The 2eme edition 2005 page 224

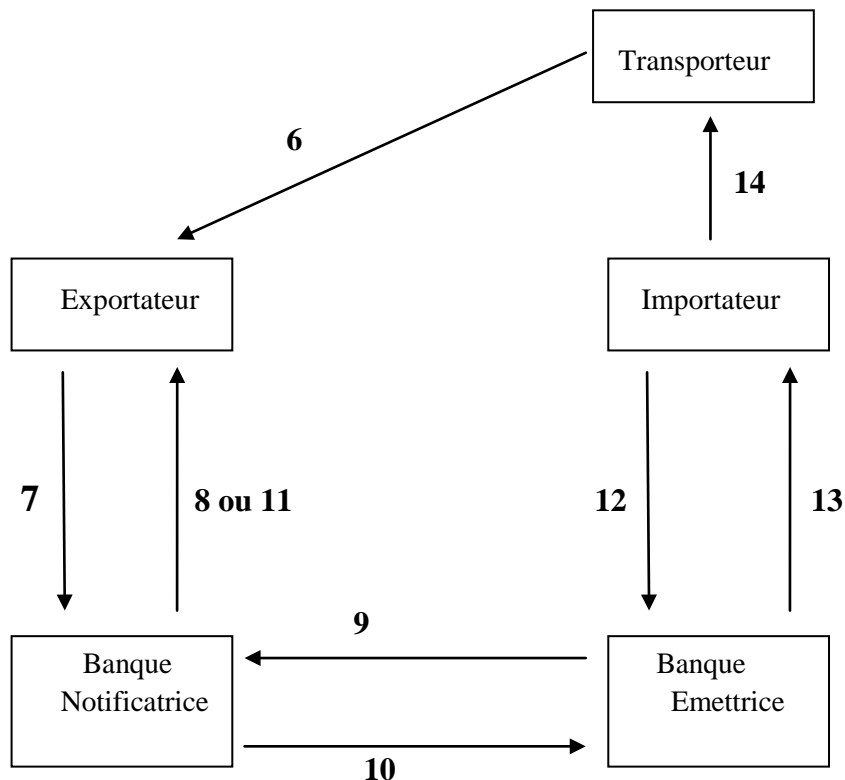
1. Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire ; l'acheteur passe commande a vendeur. Généralement le vendeur confirme les termes de la commande en adressant à l'acheteur une facture pro forma ou un accusé de réception de commande
2. L'acheteur remplit un formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) et le remet à sa banque (banque émettrice). Ce document reprend toutes les instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire et doit être le reflet de la facture pro forma. Voir ci-après modèle de demande d'ouverture de crédit documentaire.
3. La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et l'adresse à la banque notificatrice. Elle reprend les indications de la demande d'émission. La banque émettrice ajoute sa propre garantie (irrévocable) au crédit documentaire. Elle couvre ainsi le risque commercial sur l'acheteur

4. La banque notificatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire à été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document émis pas la banque émettrice : c'est la «notification » du crédit documentaire. Notifier un crédit documentaire (ou Credoc) n'engage nullement la banque notificatrice.

En revanche si cette dernière « confirme » le Credoc elle s'engage à payer le bénéficiaire (si les documents sont conformes aux exigences de l'acheteur).Elle couvre ainsi le risque politique. Le bénéficiaire (vendeur) se doit d'examiner attentivement tous les termes du crédit documentaire afin de vérifier s'il peut respecter toutes les exigences émises et si elles sont conformes à la négociation commerciale. Si le bénéficiaire constate des non-conformités (modifications des conditions de règlement...), des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée...), il doit immédiatement en faire part au donneur d'ordre(l'acheteur) et lui demander de faire effectuer les modifications nécessaires(amendements) par la banque émettrice.

5. Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire, il procède à l'expédition et remet la marchandise au transporteur avant la « date limite d'expédition » portée sur le crédit documentaire
  - **Le crédit documentaire : réalisation**

Schéma (2) : La réalisation



Source: Importer Madeleine Nguyen-The 2eme edition 2005 p:225

6. Après l'expédition, le transporteur remet au bénéficiaire les documents de transport exigés dans le crédit documentaire (par exemple : jeu complet de connaissance maritimes, certificat sur l'âge de navire...).
7. L'exportateur réunit la liasse documentaire c'est-à-dire tous les documents requis par le crédit documentaire et les présente à la banque notificatrice /confirmatrice dans le délai imparti, décidé par l'acheteur. Par défaut, le vendeur disposera de 21 jours après la date portée sur la titre de transport pour remettre ses documents en banque, mais tout en respectant également la date de validité du crédit documentaire.
8. La banque notificatrice analyse méticuleusement les documents pour vérifier leur conformité aux termes du crédit documentaire. Elle peut procéder au règlement du bénéficiaire (sauf bonne fin ou définitivement encas crédit documentaire confirmé), ou bien accepter la traite. Elle peut également attendre le rapatriement des fonds de la banque émettrice avant de payer le fournisseur (dans le cas d'un crédit documentaire non confirmé ou de documents irréguliers).
9. La banque notificatrice présente à son tour les documents à la banque émettrice pour obtenir le remboursement de son avance ou le paiement du crédit documentaire.
10. 11. 12. 13. La banque émettrice vérifie à son tour les documents pour s'assurer qu'ils sont strictement conformes aux instructions du crédit documentaire. Elle remet alors des documents à l'acheteur contre paiement ou engagement de paiement. Parallèlement, elle transfère les fonds à la banque notificatrice.
14. L'acheteur étant en possession des documents, il peut faire retirer et dédouaner sa marchandise

## **Section (2) : Les différentes formes de crédit documentaire**

### **1- Selon le critère de sécurité :**

#### **1.1 - Le crédit révocable:**

Ils 'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Cependant, celle-ci ne peut plus exercer cette faculté à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. On constate que le vendeur peut se retrouver dans le cas limite où il doit obtenir le règlement directement de l'acheteur, la marchandise étant déjà expédiée. Si ce crédit documentaire apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur, il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur. Cette forme est peu courante.<sup>1</sup>

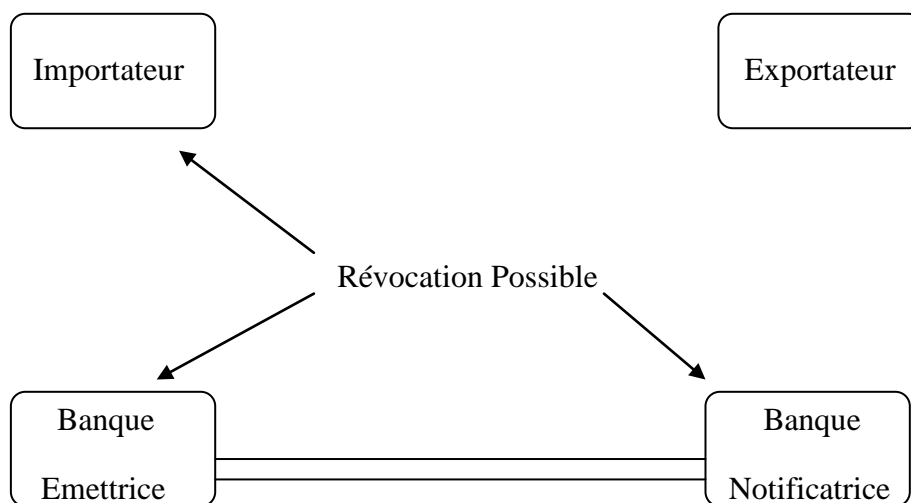
---

1 -LEGRAND.H.MARTINI, management des opérations de commerce international 5eme édition G. 2002

« Le crédit révoqué ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque tonifiante sans engagement de sa part »<sup>1</sup>

Ce type de crédit est utilisé surtout par des entreprises d'un même groupe au lieu et place d'une promesse ou d'un ordre de payer, le crédit révoqué est d'un emploi rare entre partenaires qui ne se connaissent guère ; il n'est jamais confirmé.

Schéma (3): Le crédit documentaire révoqué



Source : mémoire de fin d'études : moyens de paiement et techniques de financement du commerce international, juin 2006

### 1.1.1- Règles et usances sur le crédit documentaire révoqué :

L'article 8 des règles et usances uniformes précise:

Un crédit révoqué peut amender ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. Toutefois la banque émettrice doit :

- Rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révoqué a été rendu réalisable par paiement à vue, acceptation ou par négociation, si ladite banque a procédé avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation, à un paiement à une négociation contre des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions crédit.
- Rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révoqué a été rendu réalisable par paiement différé, si ladite banque avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou

<sup>1</sup> -Moussa Lahlou, Le crédit documentaire instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international 1999.

d'annulation, a levé les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit.

### **1.1.2- Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire révocable :<sup>1</sup>**

Ce crédit rapporte beaucoup de souplesse à l'acheteur et cout peu élevé par rapport aux autres types de crédit, mais il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur, sauf dans le cas ou celui-ci entretient de bonnes relations d'affaires avec son client.

Dés lors, pourquoi certains vendeurs acceptent-ils de tels crédits ?

En effet, sauf annulation entre temps, le bénéficiaire obtient couverture immédiatement après l'embarquement des marchandises et est de la sorte dispensé d'envoyer ses documents à l'encaissement à l'étranger. Il y a donc :

- Un déplacement dans le lieu paiement
- Un gain de temps
- Une protection plus grande contre les mans œuvres malhonnêtes d'un acheteur peu scrupuleux qui, sachant les marchandises embarquées, tenterait de profiter de la situation pour obtenir un rabais

Surtout la preuve que les formalités préalables à l'importation et de change ont été faites. En effet, aucun crédit documentaire ne peut être ouvert sans qu'au préalable le donneur d'ordre ne soit en règle, du point de vue de la réglementation des autorités de change de son pays

De ce qui précède, nous pouvons donc conclure que le crédit documentaire révocable se situe à mis chemin entre le crédit irrévocable et la remise documentaire

### **1.2 Le crédit documentaire irrévocable non confirmé:<sup>2</sup>**

Le crédit irrévocable est la forme la plus, utilisée aujourd'hui.

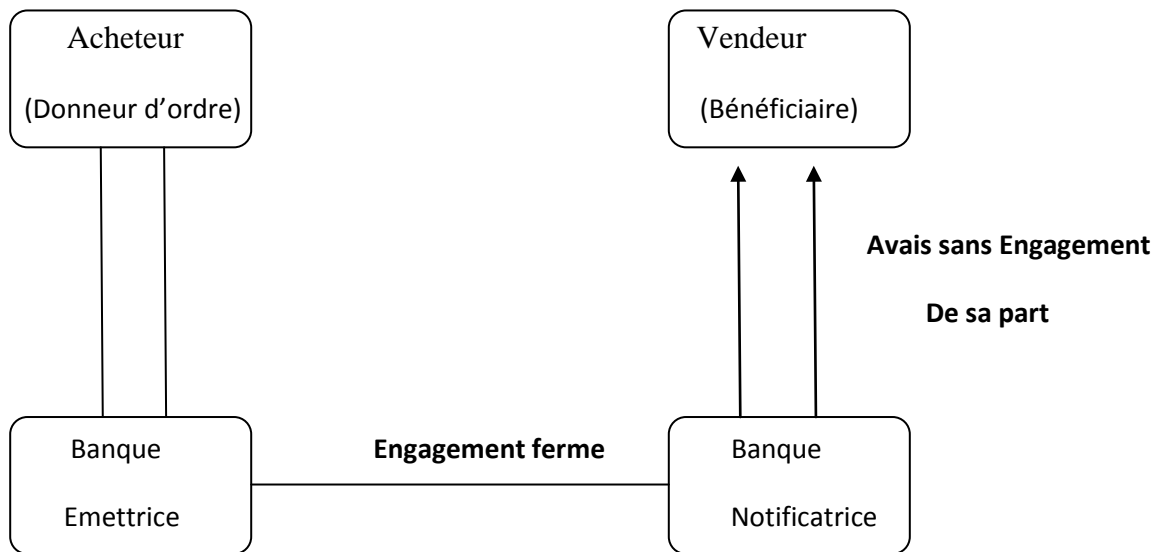
L'article 9-a des règles et usances uniformes (R.U.U) définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites tirées ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit. Dès le moment ou cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire. Toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit irrévocable est, de ce fait impossible Article 9-a (R.U.U) : un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice, pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice, et que les conditions du crédit soient respectés, un engagement ferme...

---

1 - Moussa Lahlou Le crédit documentaire instrument de garantie de paiement ; et de financement du commerce international 1999

2 -Les crédits documentaires synthèse & présentation par Kamal chehrit. 2007

Schéma (4) :le crédit documentaire irrévocable non confirmé :



Source : Document Crédit –lyonnais, ouvrage suscité, P6.

**1.2.1- Situation des diverses parties :<sup>1</sup>**

- Quelle est la position de l'acheteur donneur d'ordre ?

En donnant instruction d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable, le donneur d'ordre s'engage, par le fait même, irrévocablement envers le banquier émetteur, à fournir toutes les contre-prestations convenues, pour autant que son banquier accomplisse irr prochablement toutes les obligations qui lui incombent.

- Quelle est la position du banquier émetteur ?

Le banquier émetteur, lui agit suivant les instructions irrévocables de son client acheteur, mais d'engage personnellement et irrévocablement envers le vendeur, bénéficiaire du crédit, et ce, sans aucune interférence. Il se substitue à l'acheteur et garantit au vendeur, en son nom personnel, l'exécution des obligations de l'acheteur, telles que définies dans le crédit documentaire.

- Quelle est la position du banquier notificateur ?

Si le banquier notificateur a reçu seulement pour mission d'aviser les termes du crédit irrévocable du banquier émetteur au bénéficiaire, son rôle peut s'arrêter là. L'article 7 des règles et usances uniformes ; traitent la responsabilité de la banque notifiant, stipule :

---

1 - Moussa Lahlou Le crédit documentaire instrument de garantie de paiement ; et de financement du commerce international 1999

«Un crédit peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque (banque notifiante) sans l'engagement de la part de la banque notifiant, sauf pour cette banque – si elle décide de notifier le crédit- à apporter un soin raisonnable à vérifier l'authenticité apparente du crédit qu'elle notifié. Si la banque choisit de ne pas notifier le crédit, elle doit en avisé la banque émettrice sans retard ».

- Quelle est la position du bénéficiaire du crédit ?

Le vendeur n'a pas contracté l'engagement d'utiliser le crédit, mais pour autant qu'il n'ait pas expressément renoncé au bénéfice de ce crédit, il pourra profiter de l'engagement du banquier émetteur pendant toute une période de validité fixée. Il n'a pas non plus l'obligation d'accepter une modification aux termes et conditions initiaux, et son refus ne serait entraver son droit à l'utilisation du crédit. Il doit cependant savoir que dans ce cas, les banquiers redoubleront de vigilance lors de la vérification des documents.

### **1.2.2- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire irrévocable :**

Contrairement au crédit documentaire révocable, le crédit documentaire irrévocable est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties ce qui est en même temps un avantage pour le bénéficiaire.

Cependant, cette forme de crédit soumis le bénéficiaire à certains risque extérieurs :

- Difficulté financière du banquier étranger.
- Crise économique dans le pays du banquier étranger, qui engendre une cessation de paiement afin de rétablir la balance économique.
- Crise politique, provoquant la rupture des relations diplomatiques et donc une suspension du règlement des marchandises en cours d'importation.
- 

### **1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Le vendeur, dans bien des cas, aura intérêt à demander la confirmation du crédit par son propre banquier, c'est-à-dire le banquier notificateur.

- Qu'est ce que la confirmation d'un crédit documentaire ?

Il découle tout d'abord de paragraphe b de l'article 9 des R.U.U, que seuls les crédits documentaires irrévocable seront susceptible de confirmation.

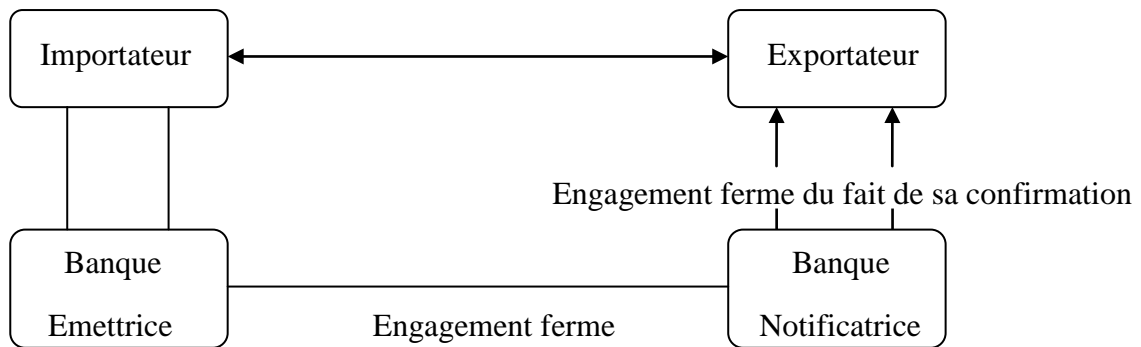
Il est évident que le banquier notificateur ne prendra pas un engagement là ou le banquier émetteur n'en a pas pris.

Il ressort également de cette mention que la confirmation est une autorisation donnée émettrice à son correspondant.

C'est donc à la demande de la banque émettrice que le banquier notificateur ajoute sa confirmation, et cette demande doit être clairement spécifiée dans le crédit documentaire.

Le crédit documentaire notifié avec un tel engagement doit être obligatoirement utilisable et payable aux guichets de la banque confirmant.

Schéma (5): Présentation schématique d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : Document Crédit lyonnais, ouvrage sus-cité, p6

**1.3.1- Les avantages et inconvénients de crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Par un crédit irrévocable et confirmé le bénéficiaire reçoit deux engagements de paiement indépendants, celui de la banque confirmatrice et celui de la banque émettrice, et peut avoir comme un seul interlocuteur la banque confirmatrice. S'il s'agit d'une banque de premier ordre de son pays, il se verra libéré du souci des éventuels risques de pays (risque politiques et de transfert). Le crédit documentaire confirmé contrairement aux crédits révoquant et irrévocable, offre une grande sécurité au bénéficiaire.

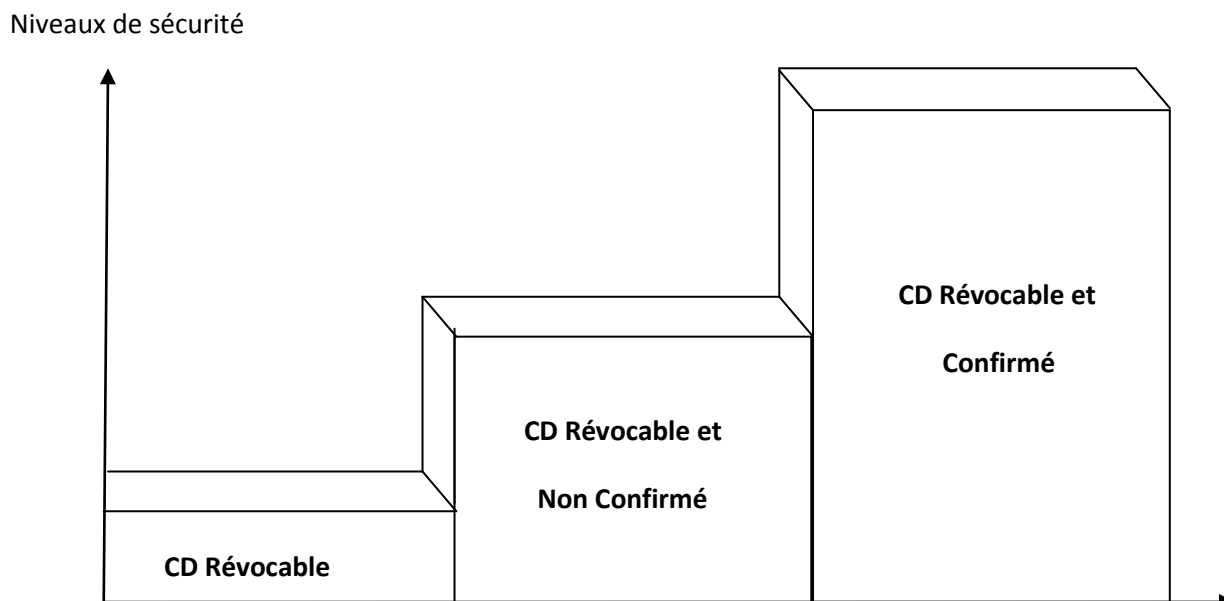
**1.3.2- Amendement d'un crédit documentaire confirmé :**

La banque confirme un crédit documentaire peut convenir de ne pas étendre sa confirmation à un amendement. Elle a donc la possibilité de choisir de notifier l'amendement au bénéficiaire sans ajouter sa confirmation. Dans ce cas, elle doit en aviser la banque émettrice et le bénéficiaire sans retard (art 9d.ii).

Il est bien clair que le bénéficiaire d'un crédit confirmé court un risque en cas de retard dans la livraison des marchandises, si le crédit confirmé est échu, de ne pas obtenir seconde confirmation en cas de prorogation du crédit par son client.

Le refus de la banque tonifiante peut être dicté par divers motifs dont elle n'est pas tenue de justifier, et le bénéficiaire assumera seul la nouvelle situation. Il est donc impératif pour le vendeur de bien ajuster, à l'ouverture du crédit, toutes les conditions ainsi que la date de validité du crédit pour présentation et pour paiement des documents

Schéma (6): Classification des crédits selon leurs niveaux de sécurité



Source : management des opérations de commerce international, édition dunod, 2002

## 2- Selon le critère de financement :

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur ou prestataire des biens/ services exportés mais soit une Société de négoce ou une entreprise qui achète/ sous-traite des produits/ services en vue de les revendre. Aussi dans ce type de commerce, les crédits documentaires Revolving (renouvelable) transférables, avec red/green clause, dérivés du crédit documentaire "classique", permettent de répondre à une préoccupation Majeure concernant le financement de ce type de commerce (transit).

### 2.1- Le crédit documentaire Revolving :<sup>1</sup>

C'est un crédit dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément. L'acheteur se fait donc livrer des qualités définies de la marchandise commandée dans des laps de temps successifs. Ce type de crédit répond à des objectifs de gestion prudente des stocks.

On distingue deux types de crédit revolving : automatique ou périodique.

#### 2.1.1- Revolving automatique :

Il s'agit d'un crédit documentaire normal qui se renouvelle. Le paiement se fait au moyen d'un crédit qui couvre la valeur de chaque tranche.

L'acheteur peut donc établir un crédit d'un montant de 120000USD valables pour une période de six (06) mois en précisant que le crédit reviendra à sa valeur initiale chaque fois sa banque

<sup>1</sup> -La mise en place du fonction de crédit documentaire au sein de la CNEP: mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de post-graduation spécialisée en banque, ESC, juin 2000 ;p :51-52.

émettrice aura effectuée le paiement des expéditions, ou alors établir le même crédit en précisant qu'il est valable pour une période de six mois et que ce montant est renouvelable mensuellement.

### **2.1.2- Revolving périodique :**

Dans cette forme de crédit l'exportateur peut expédier tous les mois des marchandises pour un montant total de 120000USD

Il s'agit donc de six livraisons mensuelles (exemple précédent) en un seul lot ou plusieurs selon que les expéditions partielles seraient autorisées ou non.

L'engagement de la banque émettrice dans ce cas sera à la hauteur de 720000USD dont chaque utilisation du crédit du crédit sera déduite.

### **2.2-Le crédit documentaire avec Red-clause :**

On peut définir le crédit avec red-clause/green clause comme un crédit documentaire classique dans lequel un clause supplémentaire (inscrite en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit (A. Ammar).<sup>1</sup>

Dans la pratique, on distingue deux types d'avances :

- les avances sans garanties (red-clause) : dans ce cas, la banque chargée de réaliser le crédit est autorisée à accorder des avances au bénéficiaire sans exiger de lui un gage quelconque ; Aussi, en vertu du crédit documentaire qu'il vient de recevoir, à première demande, le bénéficiaire peut disposer du montant autorisé
- les avances avec prise de garanties (clause verte/green clause) : les avances sont subordonnées à la fourniture par le bénéficiaire de documents provisoires constatant l'existence de la marchandise tel que les récépissés d'entrepôt provisoire jusqu'à l'expédition.

Quelque soit, la clause (rouge ou verte), le processus de ce crédit documentaire est le suivant :

- la banque notificatrice/confirmatrice consent à accorder l'avance requise en y appliquant ses conditions (Taux de référence+ marges) et en fixant avec le bénéficiaire les modalités de remboursement
- une fois les conditions du crédit documentaire satisfaites, le bénéficiaire en reçoit le montant de déduction faite du montant de l'avance obtenue (Principal + intérêts) ; la banque correspondante s'auto-rembourse.
- Dans le cas où, le bénéficiaire n'ayant pas exécuté ses obligations contractuelles, la réalisation du crédit est mise en instance ou annulée, la banque ayant octroyer l'avance, réclamera le remboursement (total+éventuels intérêts de retard) à la banque émettrice qui

---

1 - Abdelmadjid Ammar : «Les sécurités de paiements dans le commerce mondial: l'exemple des crédits documentaires », Centre Universitaire de Publication (CUP) ,2000, p :461

n'aura d'autre choix que se retourner contre le client donneur d'ordre, selon les stipulations de l'ouverture du crédit documentaire (P. Garsuault & S.Priami)<sup>1</sup>

En résumé, cette technique fait supporter à l'acheteur, le risque de défaillance d'un vendeur étranger, c'est pourquoi, elle est déconseillée aux importateurs qui font affaires avec de nouvelles relations.

### **2.3-Le crédit documentaire transférable :<sup>2</sup>**

« Un crédit documentaire transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque transférante) ou dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le cas d'un crédit à titre de banque « transférante », qu'elle permette l'utilisation du crédit du crédit en totalité ou en plusieurs autres bénéficiaire (second(s) bénéficiaire(s)) » RUU 500 Article 48 paragraphe A

Pour qu'un intermédiaire ou une entreprise générale puisse faire usage de cette possibilité, il faut que le crédit d'origine ouvert en sa faveur soit expressément qualifié de transférable

Des termes tels que « Divisible », « fractionnable » « assignable » ou « Transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés ; il n'en sera pas tenu compte (art. 48-b, R.U.U).

Par la confirmation d'un crédit documentaire transférable ouvert en sa faveur, l'intermédiaire ou l'entreprise générale peut, par le transfert de ce crédit documentaire, donner suite à ses engagements contractuels vis-à-vis de son fournisseur ou de son sous-traitant, sans pour autant employer ses propres fonds ou avoir recours à une limite de crédit auprès de sa banque.

#### **- Droits et obligations de la banque :**

Une banque « transférante » n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti (art. 48 c, R.U.U).

#### **- Techniques du transfert :**

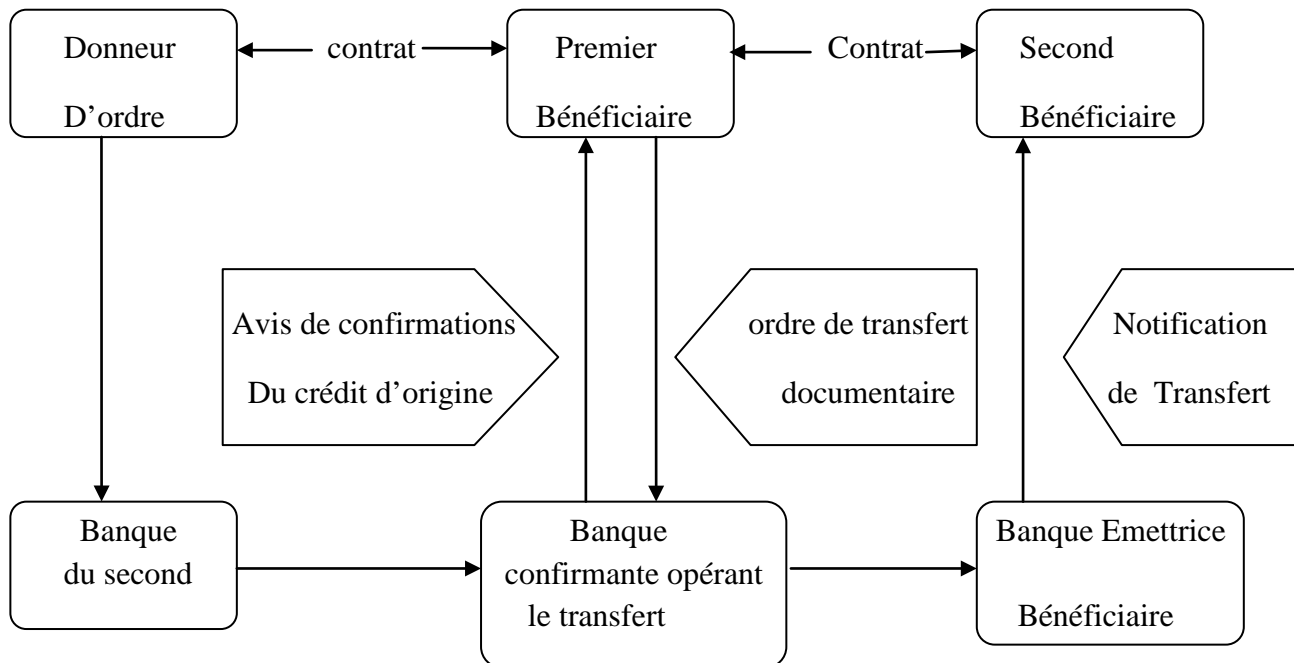
Pour les opérations de transfert, il est nécessaire d'observer les règles suivantes (articles 48-d, g, h et j ; R.U.U)

---

1 - Philippe Garsuault, Stéphane Primai: « Les opérations bancaires à l'International », 2003, P : 120.

2 - Kamel chehrit, le crédit documentaire, 2007, P :51

Schéma (7) : Le transfert du crédit documentaire



Au moment où le premier bénéficiaire fait une demande de transfert, et avant le transfert du crédit, ledit bénéficiaire (transit S.A) doit donner des instructions irrévocable à la banque confirmant (UBS) pour indiquer s'il se réserve ou non le droit de ne pas autoriser la banque à porter les amendements à la connaissance du/des second(s) bénéficiaire(s)

**2.3.1- Utilisation de crédit documentaire après livraison :**

Des fractions d'un crédit transférable –n'excédant pas au total le montant du crédit- peuvent être transférés séparément, à condition que les expéditions partielles ne soit pas interdites

L'ensemble de ces transferts sera considéré comme ne constituant qu'un seul transfert du crédit

Le crédit documentaire ne peut être transféré que suivant les termes et les conditions spécifiés, dans le crédit d'origine avec l'expédition suivantes (individuellement ou globalement).

Le nom du premier bénéficiaire (TSA) peut être substitué au donneur d'ordre du crédit d'origine (Nippon Cotton Importers (Hd Tokyo)), mais : si selon le crédit d'origine, le nom du donneur d'ordre doit apparaître sur un document quelconque autre que la facture, cette exigence doit être respectée

Sauf stipulation contraire dans le crédit d'origine, le premier bénéficiaire (TSA) peut, en outre, demander que :

Le crédit soit transféré à un second bénéficiaire, dans le même pays ou dans un autre pays

Le paiement ou la négociation soit effectuée en faveur du second bénéficiaire sur la place où le crédit a été transféré jusqu'à et y compris la date d'expédition du crédit d'origine et ce sans, porter atteinte au droit du premier bénéficiaire (intermédiaire) de remettre par la suite ses propres factures (et traites le cas d'échéant) en substitution de celles du second bénéficiaire, et de réclamer toute différence qui lui serait dues.

Dès que le second bénéficiaire (coopérative Cotonella) aura expédié le coton et remis à sa banque (Banco Plata SA, Buenos Aires), dans les délais impartis, les documents conformes prévus dans le crédit documentaire transféré par la banque confirmante (UBS), il recevra du Banco Plata le paiement convenu. Le Banco Plata demandera télégraphiquement à l'UBS le remboursement du montant et lui transmettra tous les paiements par la voie spécifiée dans le crédit transféré.

**2.3.2- Modalités techniques de l'utilisation du crédit documentaire transférable :**

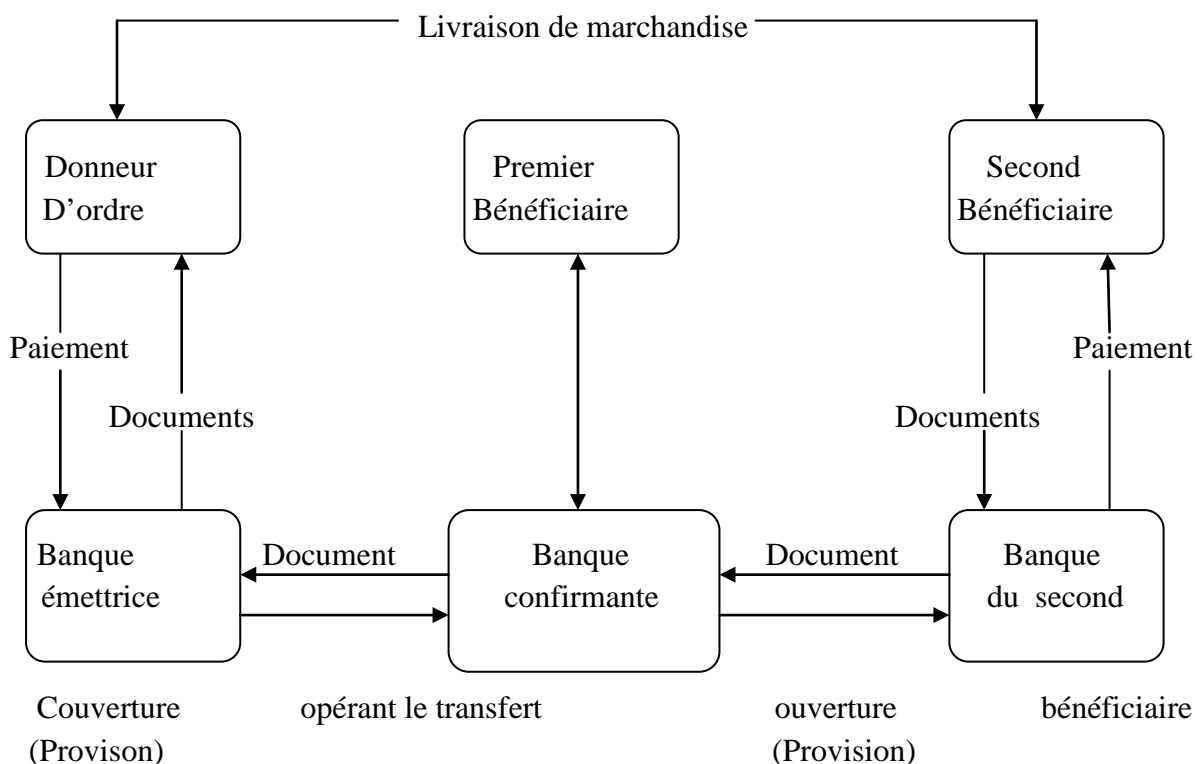
A la réception de l'avis de paiement Argentin, l'UBS invitera l'intermédiaire (Transit S.A) à lui remettre sans délai sa propre facture, établie au nom de l'acheteur final japonais, conformément aux dispositifs du crédit d'origine.

Après avoir reçu cette facture, qui est à remettre à la première réquisition, l'UBS exigera à son tour la couverture correspondante, en vertu du crédit d'origine.

Après réception et vérification par l'UBS des documents reçus d'Argentine et, à condition que (Transit S.A) ait présenté sa facture, l'UBS lui remettra, en échange, la facture du fournisseur argentin et le créditera de la différence entre les montants des deux factures.

Pour conclure cette opération de transfert, l'UBS transmettra les documents à la banque émettrice du crédit d'origine

Schéma (8) : le transfert de crédit documentaire après livraison



En conclusion, il est important de noter que le crédit transférable présente un risque technique relatif à l'examen des documents, pour la banque Transférante.

Pour s'en prémunir elle doit s'assurer que le crédit est bien transférable dans les faits en vérifiant que le délai entre la réception des documents de la part du 2eme bénéficiaire et le transfert à la banque du donneur d'ordre est suffisant. A défaut, elle pourrait être dans l'obligation de payer des documents et de les présenter hors délai à la banque émettrice qui ne manquera pas de notifier des réserves (P.Garsuault& S.Priami).<sup>1</sup>

#### **2.4-Le crédit documentaire back to back :**

Comme dans le cas d'un crédit transférable, le vendeur s'adresse un fournisseur pour obtenir la marchandise convenue, mais la spécifié de ce crédit est l'indépendance qui existe entre les deux ; le crédit d'origine et le contre crédit cette notion implique l'émission d'un second crédit à la demande du vendeur en faveur de son second fournisseur.<sup>2</sup>

On distingue deux (2) sortes de crédits "back to back":

##### **2.4.1- Le crédit concordant:**

Le crédit à ouvrir exige la présentation des mêmes documents qui après échange de la facture et le cas échéant, de la traite pourront être appliqués tels quelles au crédit d'origine.

##### **2.4.2- Le crédit non-concordant :**

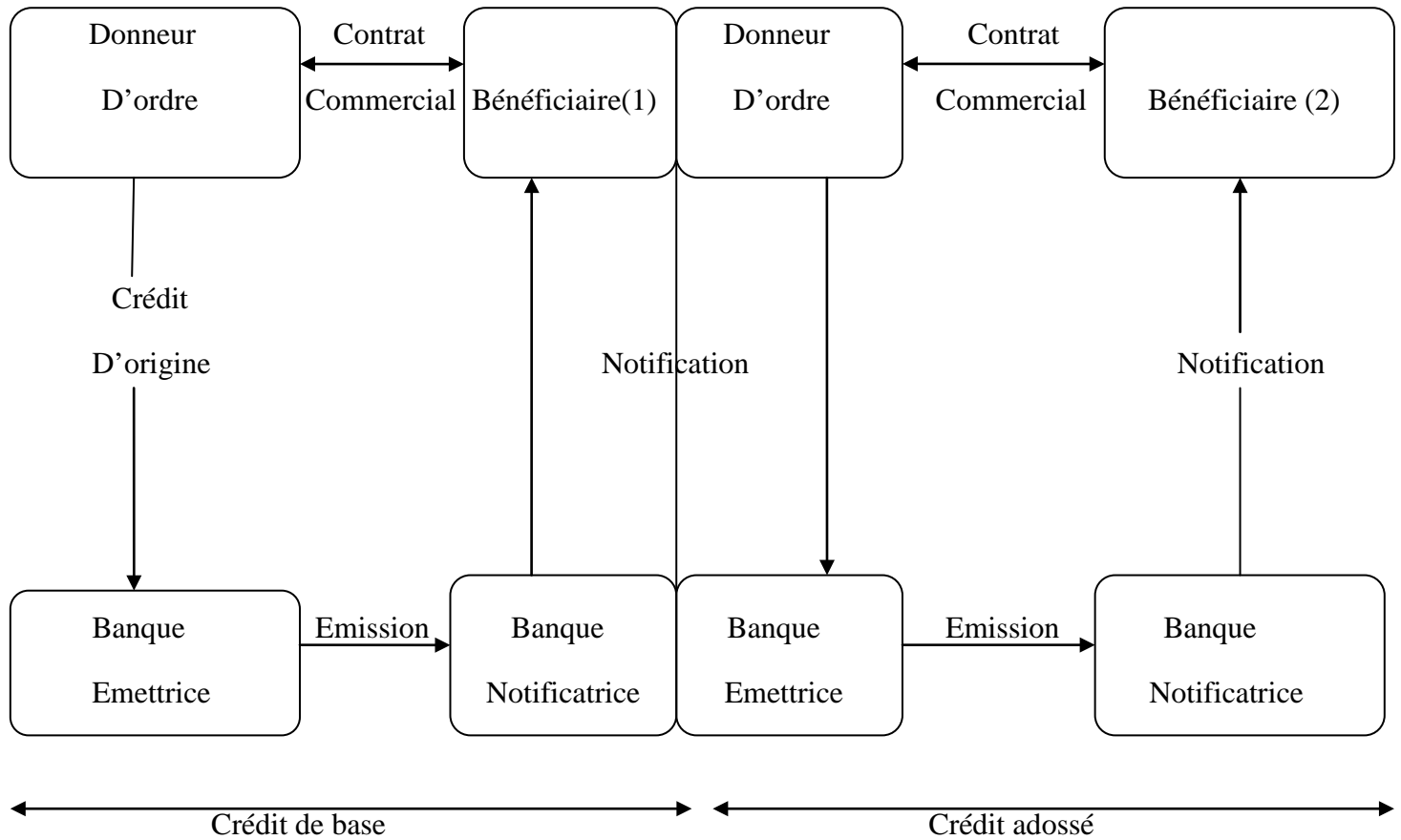
Le crédit d'origine peut après échange de la facture et, le cas échéant de la traite être utilisé seulement avec une partie des origines visé et/ou légalisé dans le pays de l'intermédiaire ou de l'entreprise générale.

---

1- Philippe Garsuault, Stéphane Priami, 2003, op-cit :P :120

2 -La mise en place de la fonction crédit documentaire a la CNEP ; memoire de fn d'études pour l'obtention du diplôme de post-graduation spécialisée en banque,ESC, juin2000, P :54

Schéma (9) : Présentation schématique de crédit documentaire back to back



Source : Lahlou Moussa, ouvrage sus-cité ; P73

**3- selon le critère de réalisation :**

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire.

En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10a stipule que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation, ou par négociation ». La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée »

**3.1-Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :<sup>1</sup>**

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture. L'opération se fait sur la base du donnant « vous me remettez les documents conformes, je vous paie ». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrables

(jours où la banque travaille) suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents. Il peut néanmoins arriver que la date de

1 - Mémoire de fin d'études moyens et techniques de financement de commerce extérieur école supérieure de commerce, juin 2006, P : 38.

valeur (date à laquelle il y'a sortie/effective des fonds) appliquée soit différente de quelques jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

Où constate deux cas suivants quand le Credoc est seulement notifié ou Confirmé :

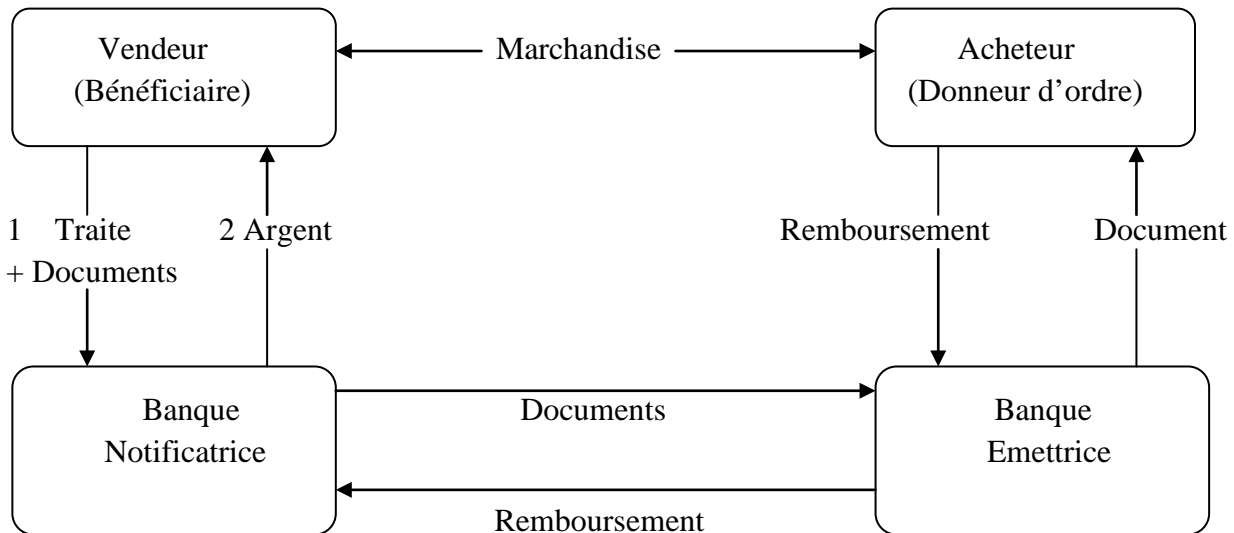
**3.1.1- Le crédit documentaire irrévocable notifié réalisable par paiement à vue :**

Si la banque notificatrice a seulement notifié le crédit, elle n'est pas tenue de payer même si les documents sont conformes.

Ce refus de paiement peut s'expliquer par la crainte de ne pas être remboursé par la banque émettrice

Dans le cas où la banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice, qui après vérification, paie la banque notificatrice qui paie à son tour le vendeur. Le schéma suivant rassemble les étapes de sa réalisation :

Schéma(10) : du crédit documentaire irrévocable notifié réalisable par paiement à vue



Source : Mémoire de fin d'études financement du commerce extérieur

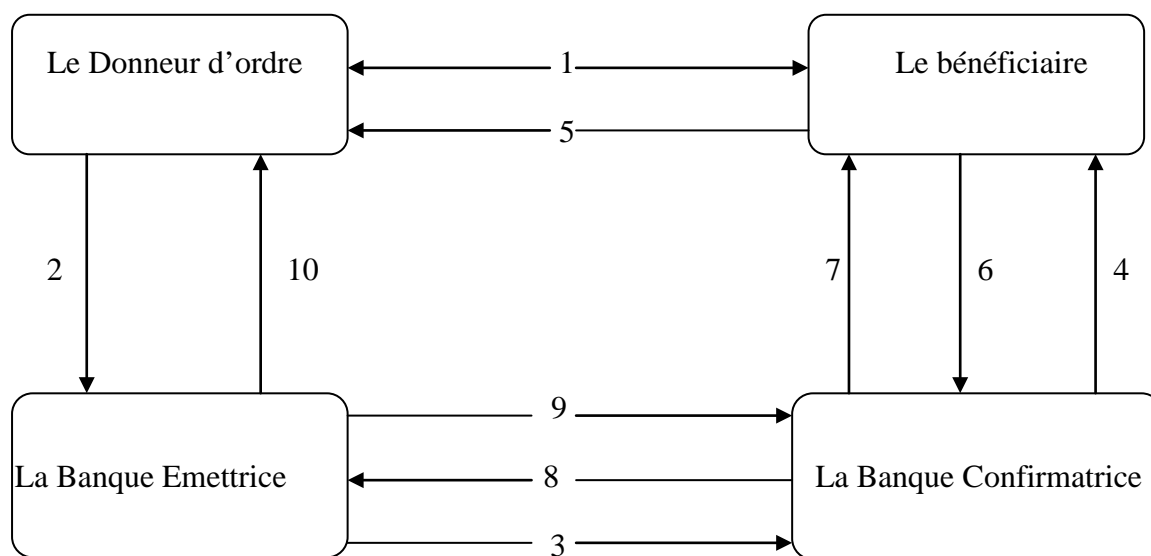
1. Le vendeur envoie les documents attestant l'expédition à la banque où le crédit est réalisable (la banque désignée).
2. Après vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, la banque effectue le paiement.
3. La banque envoie alors les documents à la banque émettrice
4. La banque émettrice, après la vérification de la conformité des documents avec les conditions du crédit, transmet les documents à l'acheteur.
5. La banque émettrice transmet les documents à l'acheteur
6. Le remboursement se fait dans les conditions prévues au crédit

3.1.2- Le crédit documentaire irrévocable confirmé réalisable par paiement à vue :<sup>1</sup>

Si la banque notificatrice a confirmé le crédit, elle doit payer dès la vérification de la conformité des documents

Les documents sont alors envoyés à la banque émettrice qui après vérification de ces derniers, rembourse la banque confirmatrice et envoie les documents à l'acheteur pour qu'il puisse dédouaner sa marchandise.

Le schéma (11) : la réalisation de crédit documentaire irrévocable confirmé à vue



Guide BNA ; rapport de stage, Ecole supérieure de banques 2006

1. La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur « importateur » et le vendeur « exportateur » sans intervention de la banque
2. La demande de l'ouverture d'un Credoc irrévocable et confirmé réalisable par paiement à vue de documents formulés par l'importateur.
3. La notification de l'ouverture de Credoc à la banque confirmant
4. La notification au bénéficiaire de l'ouverture du Credoc par la banque confirmatrice si cette dernière a accepté de confirmer cette lettre de crédit
5. L'expédition de la marchandise
6. La présentation des documents exigés par le donneur d'ordre dans le Credoc ouvert dans un délai qui ne peut excéder 21 jours à compter de la date de l'expédition
7. Après vérification des documents (en respectant le délai de 5 jours ouvrés à compter de la date de leur expédition) et dans le cas de leur conformité la banque confirmatrice procède au paiement des documents à la banque émettrice.
8. La banque confirmatrice envoie les documents jugés conformes à la banque émettrice

<sup>1</sup> -Rapport de stage les opérations de commerce extérieur, école supérieure de banques 2006

9. Après vérification des documents (en respectant le délai de 5 jours ouvré à compter de la date de leur expédition) et dans le cas de leur conformité la banque émettrice procède à paiement des documents à la banque confirmatrice.

10. La banque remet les documents à son client soit contre paiement si celui-ci ne dispose pas d'une ligne de crédit auprès de cette dernière soit en utilisant le crédit qui était consenti.

**3.2-Le crédit documentaire réalisable Par acceptation :**

Ce mode de paiement combine deux mécanismes de paiement bancaires :

Le crédit documentaire et le crédit d'acceptation.

On peut distinguer trois (3) cas :

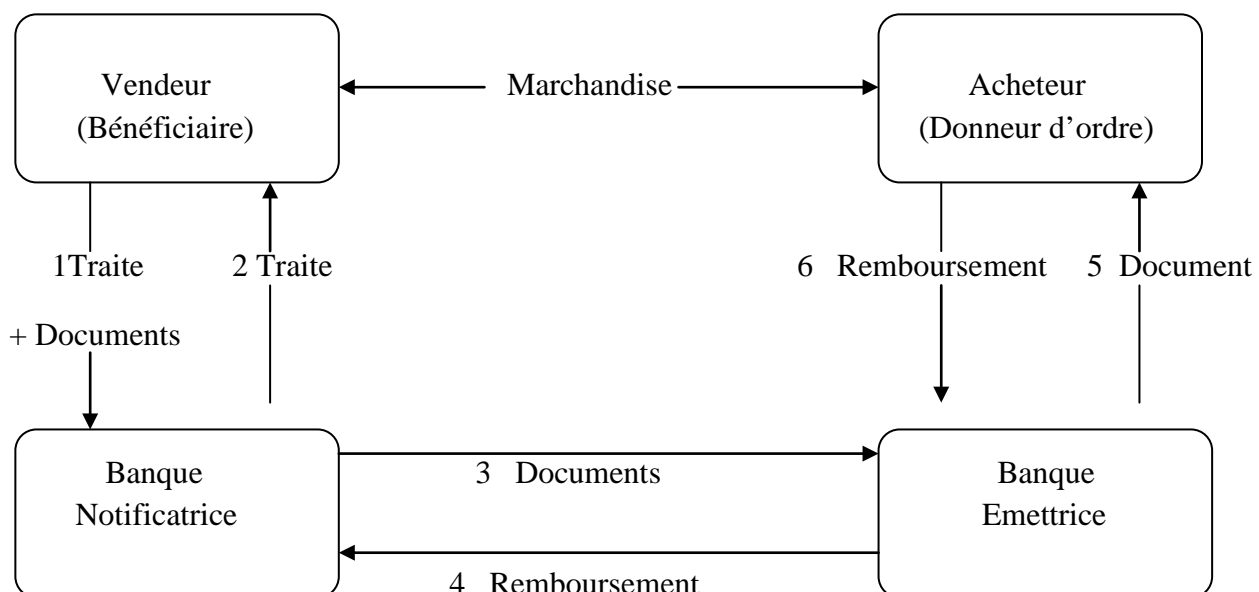
**3.2.1- Cas d'un crédit documentaire réalisable par acceptation du banquier notificateur :<sup>1</sup>**

Le vendeur présente les documents et la traite à la banque notificatrice (banque d'acceptation), cette dernière vérifie la conformité des documents et accepte la traite puis la retourne au vendeur. La banque d'acceptation envoie les documents à la banque émettrice, en indiquant son acceptation de la traite

La banque émettrice rembourse à échéance, après la vérification des documents ; et envoie les documents à l'acheteur pour dédouaner sa marchandise on peut résumer ces étapes par les points suivants :

- La traite est tirée par l'exportateur sur la banque notificatrice
- La traite est acceptée par le banquier notificateur pour le compte de du banquier émetteur
- Le lieu de paiement à l'échéance, se trouve de ce fait aux caisses de banquier notificateur.

Schéma (12): de la réalisation de Credoc par acceptation



Source : Le guide des opérations de crédit documentaire, document interne de laBNA,

1 - Moussa lahlou : le crédit documentaire : 96

1. Le vendeur envoie à la banque ou le crédit est réalisable (la banque d'acceptation) les documents attestant l'expédition et une traite tirée sur la banque notificatrice selon les conditions du crédit.
2. Après la vérification de la conformité des documents avec le crédit la banque notificatrice accepte la traite et la retourne au vendeur.
3. La banque d'acceptation envoie les documents à la banque émettrice en indiquant son acceptation de la traite.
4. Après vérification de la conformité des documents avec le crédit, la banque émettrice rembourse à l'échéance dans les conditions prévues au crédit
5. La banque émettrice envoie les documents dans les conditions prévues
6. Remboursement dans les conditions prévues au crédit.

### **3.2.2- Cas d'un crédit documentaire réalisable par acceptation du banquier émettrice :<sup>1</sup>**

L'exportateur présente les documents accompagnés d'une traite sur la tirée la banque émettrice, à la banque notificatrice, cette dernière, après vérification des documents, les transmet avec la traite à la banque émettrice. Une fois les documents reçus, la banque émettrice procède à leur vérification, s'ils sont conformes elle retourne la traite après l'avoir accepté à la banque notificatrice, celle-ci, dès réception de la traite le retourne au client exportateur, qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à la date de l'échéance. Quant à la banque émettrice, elle procédera à la remise des documents à l'importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise

On pourra résumer ces étapes par les points suivants :

- La traite est tirée par l'exportateur sur la banque émettrice
- La traite est acceptée par la banque émettrice pour compte de l'acheteur
- Le lieu de paiement, à l'échéance, se trouve de ce fait aux caisses du banquier émetteur.

Dans ce mode de règlement on remarquera que :

- La banque négociatrice n'a accordé aucun crédit à son correspondant
- L'exportateur, accepte un risque sur l'étranger, car l'effet restant soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré, cependant, l'exportateur pourra en cas de nécessité demander à son banquier l'escompte

Cet escompte peut prendre deux formes

1. Dans le cas où la banque correspondante notifie le crédit, l'escompte dans ce cas s'effectue toujours « Sauf bonne fin », c'est à-dire que le banquier notificateur se réserve le droit de débiter le compte du vendeur tireur de l'effet, au cas où son correspondant ne pourrait plus faire face à ses engagements.
2. Dans le cas où la banque correspondante confirme le crédit, l'escompte dans le crédit, le crédit de l'escompte resterait alors définitivement acquis au bénéficiaire.

### **3.2.3- Cas d'un crédit documentaire réalisable par acceptation d'une traite tirée sur l'acheteur :**

L'exportateur présente les documents accompagnés d'une traite tirée sur l'acheteur, à la banque notificatrice, cette dernière, après vérification des documents, des documents, les transmet avec

---

1 - Moussa lahlou : crédit documentaire ;1999, P : 100

la traite à la banque émettrice qui procède à leur vérification, dans le cas de leur conformité elle les présente à l'acheteur, qui après acceptation de la traite, peut retirer la marchandise. Par la suite, la traite doit être retournée au bénéficiaire par l'intermédiaire de la banque émettrice en premier lieu, puis par la banque notificatrice en second lieu. Notons que :

- Ces crédits devraient être réalisables par acceptation de la banque émettrice ou de la banque confirmatrice, donc si une traite sur l'acheteur est néanmoins demandée pour des raisons qui sont propres au donneur d'ordre, elle doit être considérée comme un document additionnel.
- La présence d'une traite tirée sur l'acheteur parmi les documents remis n'affecte en aucune façon l'engagement de la banque émettrice et la banque confirmatrice envers le bénéficiaire, de ce fait ce type de crédit prend la forme d'un crédit par acceptation de la banque émettrice ou de la banque confirmatrice.

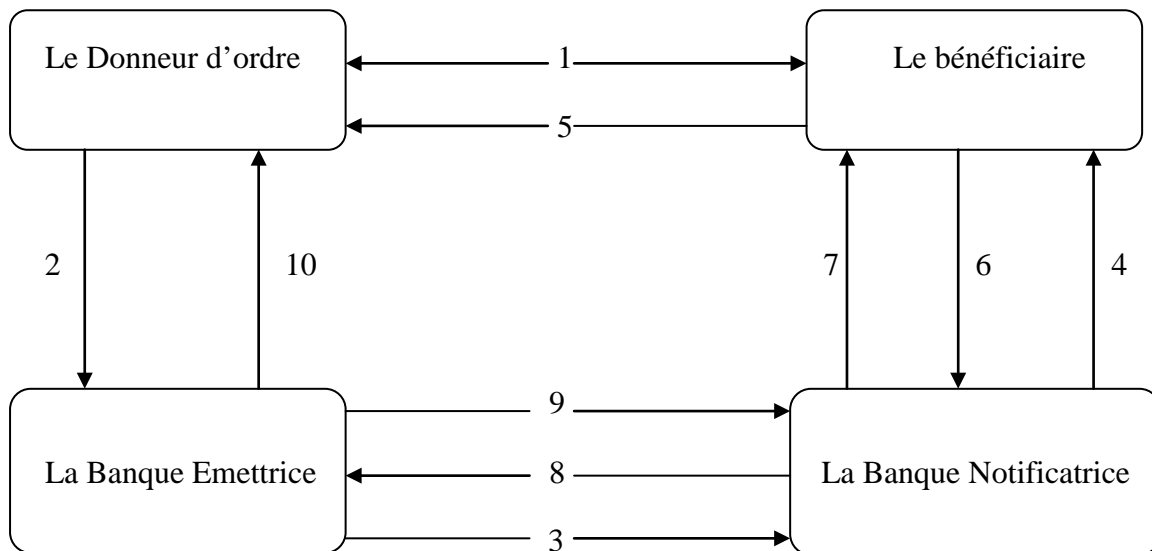
**3.3-Le crédit documentaire réalisable Par paiement différé :**

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisque qu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance.

Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

**- La réalisation d'un crédit documentaire notifié à paiement différé :**

Schéma(13) la réalisation de Credoc irrévocable notifié par paiement différé



Source : document de la banque du développement local issu d'un rapport de stage d'E.S.B

1. La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur « l'importateur » et « l'exportateur » le vendeur, sans intervention de la banque
2. La demande de l'ouverture de crédit documentaire irrévocable notifié réalisable par paiement différé formulé par l'importateur
3. La notification de l'ouverture du Credoc à l'importateur par la banque notificatrice
4. La notification au bénéficiaire de l'ouverture de Credoc
5. L'expédition de la marchandise
6. La présentation des documents exigés par le donneur d'ordre dans le Credoc ouvert dans les délais qui n'excède pas les 21 jours à compter de la date de l'expédition
7. La réception et l'envoi des documents reçus à la banque émettrice sans obligation de vérification préalable car la banque notificatrice n'est pas engagée
8. Après vérification des documents (en respectant le délai de 7 jours ouvrés à compter de la date de leur réception) et dans le cas de leurs conformités la banque émettrice envoie une sorte de lettre d'engagement par SWIFT de payer les documents à l'échéance convenue au bénéficiaire par l'intermédiaire de la banque notificatrice
9. La banque notificatrice remet le Swift au bénéficiaire
10. La banque notificatrice remet les documents à son client soit contre blocage de provision en utilisant un cours provisoire si celui-ci ne dispose pas d'une ligne de crédit auprès de cette dernière soit en utilisant le crédit qui lui était consenti.

### **3.4-Le crédit documentaire réalisable Par négociation : <sup>1</sup>**

La réalisation d'un crédit documentaire par négociation se fait par la banque émettrice : la banque notificatrice réglera son client bénéficiaire pour lui rendre service : ce règlement ne deviendra définitif qu'à réception des fonds versés par la banque du donneur d'ordre.

La négociation d'une traite peut être considérée comme un escompte à cours terme d'un effet de commerce tiré à vue par le vendeur sur l'acheteur ou sur la banque émettrice.

« Le terme négociation signifie que la banque autorisée à négocier règle la valeur de la/les traite (es) et/ou autres documents, le simple examen sans paiement ne constitue pas une négociation »

Que le crédit documentaire soit confirmé ou non l'engagement de la banque émettrice est irrévocable cela implique que les documents conformes au crédit seront payés par elle d'une manière définitive, donc il ne peut y avoir un retour cambiaire contre le vendeur.

Il ne résulte que même si le bénéficiaire ne sollicite ou n'obtient pas la négociation de la banque désignée, cela n'affecte en rien l'engagement de la banque émettrice. Car la banque désignée pour la négociation n'est tenue par aucune obligation d'effectuer un règlement ferme au profit du bénéficiaire. Elle examinera non seulement le standing de la banque émettrice mais aussi la solvabilité de son client bénéficiaire afin qu'elle puisse faire un retour cambiaire contre lui et ce en vertu de la mention « sauf bonne fin » sur l'avis adressé au vendeur

Le vendeur cambiaire n'aura aucun sens si la banque négociatrice notificatrice ajoute sa confirmation.

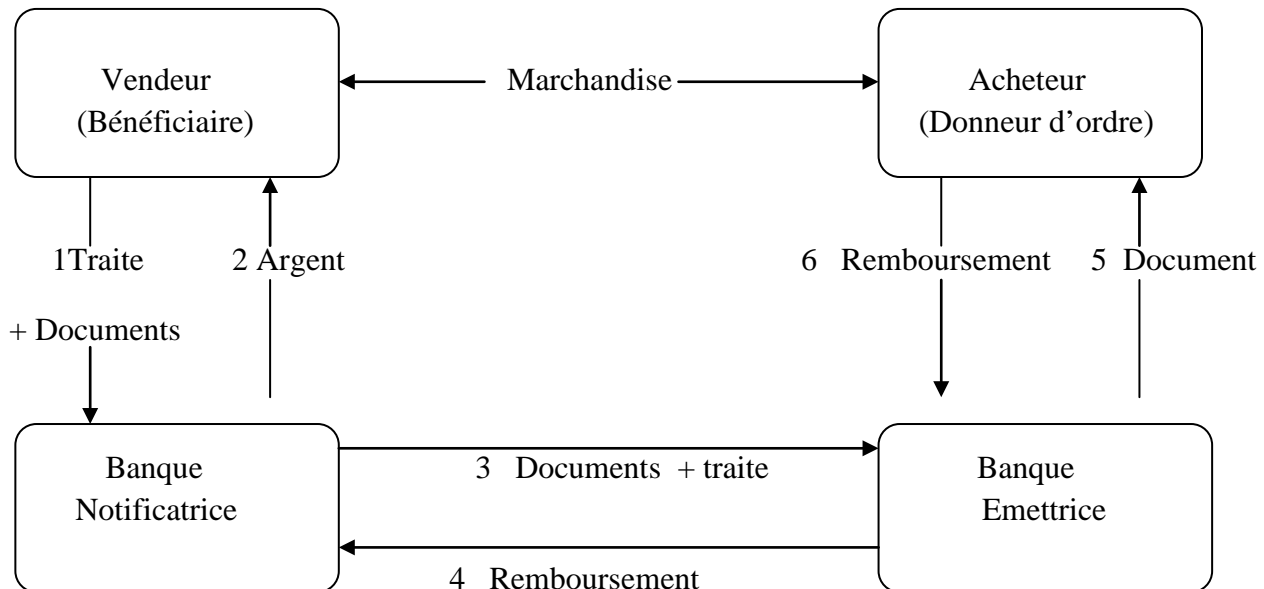
#### **-- La réalisation d'un Credoc par négociation :<sup>2</sup>**

---

1 - Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de post-graduation spécialisée en banque : E.S.C, juin 2000, mise en place d'un crédit documentaire p :40.

2 - Mémoire de fin d'études moyens et techniques de financement de commerce extérieur, 2006, P : 39-40.

Schéma(14) : de la réalisation d'un Credoc par négociation



Source : Mémoire de fin d'études: moyens et techniques de financement de commerce extérieur

1. Le vendeur présente à la banque où le crédit est réalisable (la banque négociatrice) la traite et les documents attestant l'expédition.
2. Après vérification de la conformité des documents avec le crédit, la banque négociatrice paie le bénéficiaire.
3. La banque négociatrice envoie alors la traite et les documents avec le crédit, la banque émettrice procède au remboursement
4. Après vérification de la conformité des documents avec le crédit, la banque émettrice procède au remboursement.
5. La banque émettrice envoie alors les documents à l'acheteur
6. Le remboursement est effectué dans les conditions prévues au crédit.

### 3.5-Le crédit documentaire réalisable Par paiement anticipé :<sup>1</sup>

Dans ce type, le banquier notificateur ou confirmant fait un premier paiement partiel du crédit avant même de recevoir les documents, et cela à titre d'avance à l'exportation et sous la responsabilité de la banque émettrice et de son client. De cette manière l'exportateur obtient les fonds pour préparer son expédition mais l'acheteur étranger court aussi un grand risque de non-remboursement par le vendeur.

On peut subdiviser les crédits réalisables par paiement anticipé comme suit :

- L'ordre de paiement irrévocable
- Le crédit de financement à la construction ou au montage
- Le crédit documentaire réalisable par « red clause »

1 - Mémoire de fin d'étude vue l'obtention d'une licence en science commerciale et financière, ESC, crédit documentaire, juin 2000, p : 92-94

**3.5.1-L'ordre de paiement irrévocable :**

Dans cette forme de crédit documentaire, la banque notificatrice verse au bénéficiaire la somme d'une partie de son expédition avant même qu'il n'ait fabriquée ou expédiée sa marchandise. De son côté le bénéficiaire présente à la banque un reçu accompagné d'une garantie bancaire du remboursement du crédit à l'échéance dans le cas de son non-utilisation, et lorsque la marchandise est prête et expédiée le bénéficiaire envoie les documents conformes à la banque notificatrice qui réglera le solde restant.

Le banquier notificateur peut décider de ne prendre aucun engagement pour le paiement du solde restant, de ce fait, les documents d'expédition seront délivrés à l'acheteur seulement après qu'il n'ait payé lui-même ce solde.

Ce qui pousse l'acheteur à payer vite le manquement afin d'obtenir la libération de ces documents.

**3.5.2-Le crédit de financement à la construction ou au montage d'une usine :**

Ce type de crédit documentaire est en fait un recours à la technique du crédit documentaire comme instrument d'utilisation d'une ligne de crédit de financement de biens d'équipements ou investissement, ce qui permet de bénéficier des règles et usances uniformes comme support juridique afin de mieux contrôler la conformité des documents.

Dans cette forme de crédit documentaire, il existe entre le vendeur et l'acheteur un contrat stipulant que le paiement des biens d'investissement ou d'équipement sera effectué de la manière suivante :

1. Une remise par l'acheteur d'un compte de 5%, 10% ou 15% du montant du contrat, afin de rendre ferme la commande
2. Un paiement de 10%, 15% ou 20% contre représentatif de la livraison du matériel.
3. Le solde, contre des promesses semestrielles.

**3.5.3- Crédit documentaire réalisable par « Red clause » :**

Cette clause permet au bénéficiaire du crédit de se procurer des fonds avant l'embarquement de la marchandise. Ces fonds sont en fait un prêt de la banque émettrice à la demande et sous la responsabilité de l'acheteur. Notons que souvent le bénéficiaire est un agent de l'acheteur chargé de collecter des marchandises à l'étranger.

Cependant, cette clause présente au banquier émetteur un certain nombre de risque :

1. Le risque que le bénéficiaire disparaît sans qu'il ne soit présenté les documents exigés par le crédit documentaire, c'est pour cette raison que souvent l'acheteur décide de désigner un transitaire afin que la marchandise soit entreposée dans un magasin sous la responsabilité de ce dernier
2. Dans le cas où la banque notificatrice se trouve dans un pays pauvre en devise et que le crédit n'a pas été utilisé dans la validité prévue, cette dernière risque d'être opposée à l'échéance du crédit à de longues démarches afin de faire ressortir les devises qui y sont entrées, en tout cela implique un retard dans le remboursement de la banque émettrice, ce qui implique également à l'acheteur un découvert de plusieurs mois

**CONCLUSION**

Après cette étude qui a touché les points de cadre général son histoire de crédit documentaire, les règles et usances uniformes qui sont son cadre juridique, ses formes selon les trois critères cités de sécurité, les modes de réalisation et de financement, nous pouvons aboutir à une première impression.

Le crédit documentaire permet de satisfaire les intérêts opposés de l'acheteur et du vendeur dans les échanges internationaux, car cette technique est une garantie pour le vendeur d'être payé car il bénéficie de deux engagements bancaires, et une assurance pour l'importateur sur la qualité de la marchandise livrée car il ne paie que quand les obligations du vendeur sont remplies, toute en rémunérant les banques intervenantes dans cette opération internationale ou nationale.

Néanmoins, l'universalité du crédit documentaire et son aspect sécurisé élimine pas la complexité de ses procédures et son cout élevé pour l'acheteur et risque qu'il encoure s'il reçoit une marchandise non conforme à ses exigences.

**INTRODUCTION :**

Cette présente partie est consacrée à l'illustration par un cas pratique, la technique du crédit documentaire théoriquement développé dans le chapitre précédent.

Celle-ci portera sur l'étude d'une opération de crédit documentaire déjà traitée et apurée par la banque d'accueil TRUST BANK.

Nous tenons à signaler que certaines informations liées notamment aux noms des associés et la raison sociale de l'entreprise concernée par notre étude, seront volontairement modifiée afin de préserver le secret professionnel auquel est tenu le banquier.

Ainsi, l'exemple choisi traite la mise en place d'un crédit documentaire dans le cadre d'une importation de bois de construction par une entreprise Algérienne que nous dénommerons SARLT ALGERIE BOIS spécialisée dans la revente des matériaux de construction et matériel de travaux publics.

Nous aurons, à l'issue de notre étude, à confronter cette analyse aux évolutions et tendances en matière de crédits documentaires afin de faire des recommandations.

Avant de commencer le développement du cas pratique, nous avons jugé utile de débiter notre travail par un aperçu historique sur l'organisme d'accueil, en présentant la direction du département commerciale.

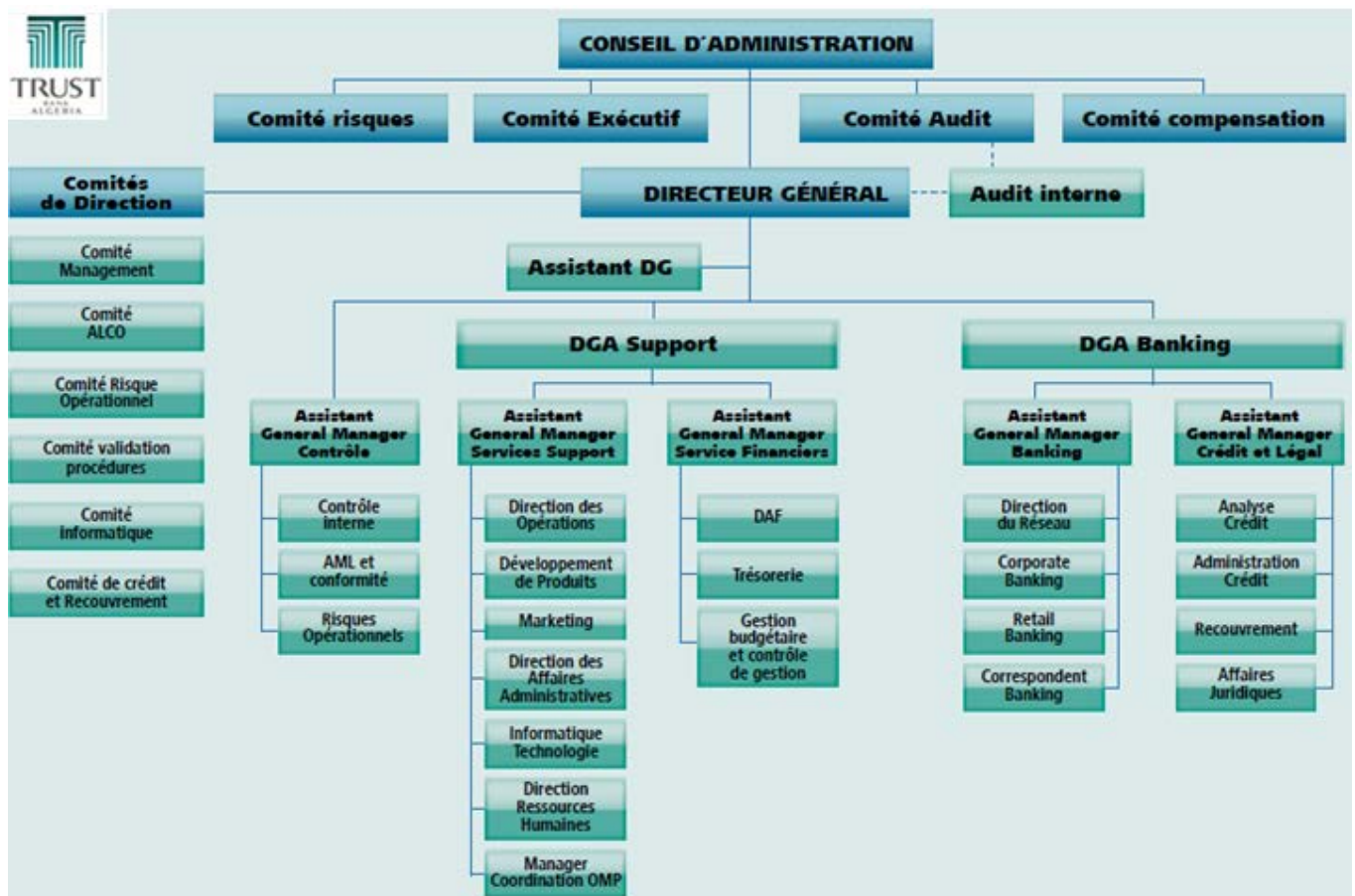
**Section (1) : PRESENTATION DE LA TRUST BANK ALGERIA**

**1.1- Présentation de la Trust Bank Algeria :**

La Trust Bank Algeria est une banque de droit Algérien, à capitaux privés, créée en date du 10 septembre 2002, sous la forme de société par actions (SPA) pour un capital initial de 750 millions de dinars, ce capital a été porté depuis février 2006 à 2,5 milliards de dinars. Conformément aux nouvelles dispositions de l'autorité de conseil de la monnaie et du crédit, une augmentation de capital a été décidée par les actionnaires et devrait se concrétiser durant l'exercice 2008, une fois que toutes les autorisations requises par les autorités concernées soient réalisées.

Le Capital social est composé de 1 000 000 Actions d'une valeur nominale de dix milles dinars (10 000,00 DA) chacune.

**1.2.2-Organigramme de La direction générale :**



1.2- Organisation de la direction des opérations avec l'étranger :

1.2.1-Place et rôle de la direction des opérations de la Trust Bank :

- Organigramme:

La direction des opérations avec l'étranger a pour rôle d'effectuer toutes les opérations de banque en relation avec l'étranger et en conformité avec la réglementation en vigueur et la réglementation propre à chaque pays.

Dans le cadre du commerce extérieur, la direction des opérations est appelée à effectuer toutes les opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle, ouvrir tout crédit documentaire ou lettre de crédit et en faire le suivi, transmettre à la Banque d'Algérie les comptes rendus d'apurement des dossiers d'importation et d'exportation, réalisations des opérations de transferts et de rapatriement ainsi que la relation avec les banques étrangères.



**1.3-PRESENTATION DU CAS RETENU**

La présente étude de cas porte sur l'ouverture d'un crédit documentaire d'ordre SARL ALGERIE BOIS en faveur du bénéficiaire « WOOD FIBER »

Suite à une demande établie le 17/05/2022, la relation sollicite l'établissement bancaire pour la mise en place d'une L/C d'un montant de 43478 ,44 USD Cette dernière sera destinée, essentiellement, à l'importation de bois suédois conformément à la facture pro forma N° : 220328 SOF du 28/03/2022.

**-Identification du donneur d'ordre :**

La SARL ALGERIE BOIS a pour objet social la revente des matériaux de construction et matériels de travaux publics. La présente relation a ouvert son compte auprès du Trust Bank Algeria depuis l'année 2018.

D'après les statuts de l'entreprise remis par le client, le capital social de la société est fixé à cinquante millions de dinars (50.000.000,00 DA) divisés en cent (100) parts sociales de cinq cent milles dinars chacune, entièrement libérées

**Section (2) : LA MISE EN PLACE DU CREDIT DOCUMENTAIRE :****2.1- Condition d'ouverture sur le plan engagement :****2.1.1-Introduction de la demande d'ouverture :**

La SARL ALGERIE BOIS a introduite le 18/05/2022 une demande d'ouverture du crédit documentaire à vue margé à ;

- 25% à l'ouverture du crédit documentaire.
- 25% à la levée des documents.
- 50% refinancé par un découvert mobilisable à la levée des documents.

Cette demande a été accompagnée par la facture proforma indiquant que le mode de paiement choisi est le crédit documentaire irrévocable et confirme.

**2.1.2-Traitement de la demande d'ouverture sollicitée sur le plan engagement :**

Le jour même, le service Front office de l'agence soumet cette demande à l'analyste de crédit pour étude, ce dernier a établi une demande de concours ponctuelle détaillant l'objet et la nature de cette opération, au vu des éléments positifs abordés dans son étude (solvabilité et rentabilité), l'analyste de crédit a émis un avis favorable pour accompagner financièrement le client à concurrence du montant sollicité.

La demande motivée d'un accord favorable de la part de l'agence et toutefois transmise au Comité Crédit de la direction générale pour décision définitive.

Le comité de crédit représenté par le directeur général a répondu le 16 /05/2022 favorablement à l'ouverture du crédit documentaire margé à 25% à l'ouverture, 25% à la levée des documents et 50% refinancé.

Une fois que les conditions d'ouverture du crédit documentaire sur le plan engagement ont été remplies, la Banque pourra alors donner corps à l'opération documentaire.

**2.2- La Réception des instructions du donneur d'ordre:**

La Trust Bank tient à la disposition de ses clients, un formulaire pré imprimé comportant des cadres destinés à recevoir les instructions d'ouverture de crédit documentaire. Ces données sont vitales car ce sont elles qui caractériseront le crédit et l'engagement de la banque. C'est

pour cette raison, que lorsque la relation a remplie ce formulaire, elle a été assistée par le chargé clientèle et le superviseur de l'agence. Par la suite, le formulaire fera l'objet d'un examen qui débouchera sur un engagement de la banque.

La relation en question a remplie soigneusement ce formulaire et il ressort les éléments suivants :

1) Mode d'émission du crédit documentaire : le donneur d'ordre a demandé à sa banque d'émettre le crédit documentaire par Swift.

2) La forme du crédit documentaire : irrévocable et confirmé.

3) Le bénéficiaire : WOOD FIBER .

4) La banque du bénéficiaire (ou domiciliation bancaire) : LANDES BANK

5) La devise : c'est la devise de la facture pro forma ; USD

6) La date de validité du crédit : la date limite de présentation des documents par le vendeur à la banque de son pays auprès de laquelle le crédoc est réalisable est fixé au 21/09/2022.

7) Mode de réalisation : Le crédit documentaire se réalisera par paiement à vue.

8) Les documents à présenter :

- Jeu complet de connaissance "Clean on Board" établi à l'ordre de Trust Bank Alegria notify Ordonnateur marque Fret payé.
- Facture commerciale en (03) exemplaires originaux.
- 01 certificat d'origine établi par la chambre du commerce.

Originale liste de colissage plus note de poids plus phytosanitaire

09) Les conditions de vente : Coût et Fret Port Bejaia.

10) Description de la marchandise : bois blanc conforme à la facture proforma N° : 220328 SOF du 28/03/2022 mention devant figurer sur la facture commerciale.

1) 1) Date limite d'expédition : la date limite d'expédition est arrêtée au 01/90/2022, néanmoins le donneur d'ordre peut augmenter ou réduire ce délai.

11) Lieu d'expédition : Port DE SUEDE .

12) Lieu de destination : Port Bejaia .

A la fin, le client appose sa signature en bas de page tout en indiquant sa qualité c'est-à-dire est il le mandant de l'importateur ou l'importateur lui-même.

***Analyser les instructions contenues dans la demande d'ouverture :***

Le chargé clientèle s'assure que le formulaire est bien rempli et que les instructions qui y figurent sont explicites, cohérentes et acceptables, En cas de complication, c'est-à-dire de points sur lesquelles son expertise est limitée, il peut faire appel au spécialiste documentaire de l'agence, en l'occurrence le chef d'agence ou mettre directement en contact le client et un spécialiste du siège.

Nous sommes en présence d'une demande d'ouverture assez claire avec aucune ambiguïté.

**2.3- Mise en place du crédit documentaire au niveau de l'agence :**

**2.3.1- La Domiciliation bancaire :**

Le Front Office de l'agence veille au respect de procédures internes de la Trust Bank et à la réglementation des changes et du commerce extérieur. Cette réglementation soumet toute opération de commerce extérieur à la domiciliation d'un titre d'importation aux guichets d'un intermédiaire agréé, une banque. Aussi, la Trust Bank ne pourra émettre un crédit documentaire que lorsqu'elle se sera assurée que le titre d'importation est bien domicilié auprès de son service Front Office.

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la Banque à l'opération commerciale, matérialisé dans notre cas par la présentation de la Facture pro forma et de la Taxe de domiciliation bancaire (article 2 de la loi de finance complémentaire pour 2005) l'attestation est remise au client par les services de la recette des impôts.

Une fois la domiciliation a été établie, il y a lieu de comptabiliser l'opération sur le système d'exploitation de la Trust Bank (le système BANKS), cette opération donne lieu à imputation des frais de domiciliation. Selon les conditions de banque à savoir 3.000,00 DZD par domiciliation.

**2.3.2- L'ouverture du crédit documentaire sur le Système BANKS:*****La saisie sur système***

Après vérification des documents constitutifs du dossier, on procède à la saisie des instructions du donneur d'ordre sur l'application "BANKS", menu Module Gestion des engagements/Saisir l'engagement. Les instructions sont reprises à partir de la demande de notre relation. Elles comportent :

- Nom ou raison sociale et adresse du donneur d'ordre (importateur)
- Nom ou raison sociale et adresse du bénéficiaire (exportateur)
- Banque du bénéficiaire
- Forme du crédit documentaire et mode de réalisation (à vue)
- Devise et montant du crédit, en précisant s'il est maximum Document exigés
- Description de la marchandise conformément à la facture pro forma
- L'incoterm
- Mode d'expédition, lieu d'expédition et de destination
- Date limite d'expédition
- Date limite de validité du crédit documentaire
- Expéditions partielles non autorisées
- Transbordements non autorisé
- Frais et commissions à l'étranger à charge du bénéficiaire
- Autres instructions ou précisions renseignées sur la demande d'ouverture ;
- Le taux de provisionnement.

On prélève en plus du montant à provisionner, d'autres commissions dans les modalités sont fixées par les conditions de banque propre à la Trust Bank Algérie. On retrouve :

Commission d'ouverture : rémunère la gestion de cette opération, elle est fixée à 5.000,00 DZD.

Commission d'engagement : pourcentage sur le montant du crédit documentaire, calculée par trimestre indivisible sur la durée de validité du crédit. Elle rémunère l'engagement de payer pris pour le compte du donneur d'ordre. Selon les conditions de la Trust on note :

- Provision supérieure ou égale à 100% c'est 0.25% par trimestre mobile Indivisible/minimum 5 000 DA.
- Provision inférieure à 100% ou égale à 50% c'est 0.50% par trimestre mobile Indivisible/minimum 5 000 DA ;
- Provision inférieure à 50% et supérieure à 25% c'est 0.75% par trimestre mobile Indivisible/minimum 5 000DA ;
- Provision inférieure ou égale à 25% 1% par trimestre mobile Indivisible/minimum 5 000 DA.

**2.3.3- Transmission de l'ouverture à la direction des opérations:**

Avant la transmission de l'ouverture du crédit documentaire à la direction des opérations, l'agence doit constituer le dossier suivant :

- Avis d'écriture entre sièges justifiant la provision du client en dinar, la pièce comptable faisant fois ;
- La demande d'ouverture crédit documentaire du client ;
- La demande d'ouverture crédit agence conforme à la demande du client ;
- Autorisation de crédit délivrée par le comité de crédit direction générale;
- La facture pro forma domiciliée ;
- L'attestation de la taxe de domiciliation pour la marchandise destinée a la revente en état

Après l'examen de tous les documents, l'agence envoi l'ouverture à la direction des opérations pour exécution.

**2.4- Mise en place du crédit documentaire au niveau de la direction des opérations :**

Conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur, les délégués des opérations internationales s'assurent que le contrat commercial est bien domicilié aux guichets de la banque et que le client possède toutes les autorisations nécessaires pour l'exécution de son opération.

Une fois le dossier crédit documentaire est jugé conforme, les délégués procèdent à l'ouverture de la lettre de crédit sur le système SWIFT.

**2.4.1- Définition du SWIFT:**

Le message SWIFT est un message uniforme et codifié utilisé principalement entre les banques, crée par la société Swift qui est une société installée en Belgique (Bruxelles), elle centralise l'ensemble des flux financiers à travers le monde.

Le Swift désigne : Société pour la Télécommunication Financière Interbancaire Mondiale (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication).

**2.4.2- Transmission du message SWIFT au correspondant :**

La Trust Bank Alegria, en tant que banque émettrice adresse le crédit documentaire à la BRED son correspondant dans le pays du bénéficiaire. Le type du message adressé est le MT-700 "Emission d'un Crédit Documentaire". Il reprend tous les termes et conditions du crédit documentaires.

Il est important de savoir que le correspondant étranger auprès duquel le crédit sera émis est La BRED, c'est l'un des correspondants de la Trust Bank pour toutes les opérations du crédit documentaire effectuées en Europe et en Asie.

En plus des instructions énumérées dans la demande du client, les délégués rajoute dans la saisie de MT-700, les instructions de banque à banque relatives au remboursement, l'interdiction de payer en cas d'irrégularités sur les documents présentés, l'envoi des documents en deux (02) plis différents à l'adresse de la banque.

Le message MT-700 est vérifié et corrigé sur l'application SWIFT, menu "Modification" et routé pour contrôle et transmission.

A partir du menu Approval" le message SWIFT est validé et transmis via l'application SWIFT au correspondant.

Après réception de ce SWIFT, La banque modificatrice en l'occurrence la LANDES BANK notifie au bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire et accuse réception de l'ouverture par le message MT-730 mentionnant la référence et la notification du crédit. A ce stade le crédit documentaire devient opérationnel.

**2.5.- La réalisation du crédit documentaire :**

Par réalisation du crédit il y a lieu de comprendre la réception des documents, leur examen de conformité et le paiement de leur prix.

Une fois que la SOCIETE WOOD FIBER a reçu la lettre de crédit en conformité avec les conditions préalablement arrêté avec son client, elle procède à l'expédition de la marchandise conformément à la facture pro forma. L'expédition a eu lieu le 20/ 10/ 2022 via la compagnie maritime CMA CGM.

En outre, la SOCIETE WOOD FIBER a fait parvenir les documents de réalisation à son agence bancaire de la LANDES BANK cette dernière, en jouant le rôle d'une banque notificatrice dans l'opération les a envoyés tels qu'ils sont présentés à BRED pour négociation.

La BRED a négocié les documents conformes puis les a transmis par DHL à la Trust Bank Algérie. Le même jour, La BRED a émis un appel de fonds à la Trust Bank (un MT-754) en précisant clairement la conformité des documents avec les conditions du crédit et surtout la date de valeur appliquée.

**2.5.1- Le traitement pratique de la réalisation:**

Les documents ont été envoyés par la BRED via courrier express DHL le 15/11/2022, en un seul lot selon les instructions de la Trust. Il s'agit des documents suivants :

- 2/3 connaissance "Clean on Board" établi a l'ordre de Trust Bank Algérie SPA notify Ordonnateur stipulant Fret payé.
- 02 Factures commerciales originaux.
- 01 certificat d'origine de la liste colissage, note de poids et phytosanitaire.

Les documents ont été accompagnés par un bordereau bancaire indiquant :

- La conformité des documents par rapport aux termes et conditions du crédit.
- La référence du crédit à la Trust Bank.
- Les données relatives au crédit : montant, devise, nature, mode de réalisation.
- Les instructions de remboursement du correspondant.
- La liste des documents ainsi que le nombre et la forme de chacun d'entre eux.

Conformément aux RUU 600, révision 2007, la Trust Bank dispose de 05 jours pour négocier les documents, les délégués de la direction des opérations utilise comme instrument : la copie du Swift MT 700, un check- List sur lequel sont inscrits les documents à examiner et les documents en question.

L'opération se déroule en 2 étapes :

1. l'examen de forme
2. l'examen de fond

**1. L'examen de forme :**

En premier lieu, les délégués s'assurent que les documents décrits sur le bordereau de remise, sont effectivement ceux qu'il a en leur possession, et dans la forme et dans le nombre. Ensuite, il conviendra de vérifier que le montant du crédit utilisé est celui autorisé et que toutes les références portées sur le bordereau correspondent à celles du crédit documentaire.

**2. L'examen de fond :**

L'examen de fond est l'examen en vue de vérifier si les documents présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit documentaire. La vérification se fera en pointant documents par documents avec le SWIFT (MT-700) d'ouverture du crédit documentaire.

Après vérification, la Trust a négociée les documents conformes et elle a accusée réception à la BRED via un MT-799 en confirmant la date de valeur soit le 05/12/2022

Puisque que les documents ont été jugés conformes par la Trust Bank, le paiement doit s'effectuer, sans tenir compte d'un éventuel refus du client. En effet, le présent crédit documentaire est irrévocable et confirmé et la réalisation a été effectuée au vu de la conformité des documents, à cet effet, le compte du donneur d'ordre est mis en instance et sera débité à la date de valeur 05/12/2022

**2.5.2- Le remboursement de banque à Banque:****Programmation du dossier :**

Il s'agit de la préparation du dossier pour programmation en date de valeur 05/12/2022. La programmation consiste à enregistrer le dossier dans un état comportant toutes les informations nécessaires, tel que le donneur d'ordre, numéro du crédoc, devise et montant de la réalisation, et le numéro de domiciliation. L'état est ensuite transmis au cambiste en vue d'une consolidation globale avec les opérations des autres compartiments (remise documentaire et transferts libre) afin de dégager les montants à couvrir.

**Le débit du compte de SARL ALGERIE BOIS :**

Le débit du compte a été effectué deux (02) jours ouvrables avant la date de valeur, après l'achat, par le cambiste, des devises à transférer sur le marché de change (Banque d'Algérie) et après avoir saisi le cours d'achat sur le système BANKS.

Conformément à l'accord d'ouverture du 16/05/2022, un découvert mobilisable est débloqué dans le compte du client à hauteur de 50% du montant des documents selon l'accord d'ouverture.

**Le règlement définitif :**

Le règlement définitif de l'opération se fait via le système BANKS en saisissant l'opération sur le module approprié sur le système : Menu Général/Gestion des engagements/Réalisation du Crédit Documentaire.

En premier lieu, le système extourne la provision déjà constituée au départ sur le compte du client puis il débite le compte de la contre valeur du montant total de la réalisation, avec le cours appliqué de la valeur 05/12/2022.

Commission de Transfert : elle est perçue à la réalisation du crédit documentaire. Pourcentage sur le montant de l'utilisation du crédit documentaire, fixé selon les conditions de banque de la Trust à 2,5 pour mille.

**La Couverture :**

La couverture signifie paiement si la banque étrangère est une banque correspondante en compte. Ceci dit, la couverture permet à la banque correspondante de débiter le compte de la Trust en date de valeur fixée.

Le règlement s'effectuera, selon les instructions de remboursement précisées à l'émission du crédit documentaire, à la date de valeur ou échéance précisée sur le bordereau ou sur le message Swift "Appel de Fonds" (MT-754 ou MT-799) reçu de la banque remettante.

Dans notre cas la BRED est la banque correspondante en compte de la Trust Bank de ce fait, Direction des opérations ayant effectuée la couverture auprès de la Banque d'Algérie, donne autorisation à la BRED Paris la banque gestionnaire des comptes EUR de la Trust, de se rembourser du montant de l'opération en devise.

### **2.5.3- Envoi des documents à l'Agence :**

Dés que les documents ont été traités, la direction des opérations envoie les documents à l'agence afin d'informer le client de leur réception.

Le gérant de la SARL ALGERIE BOIS aussitôt informé s'est présenté à l'agence pour lever les documents et procéder au report de domiciliation sur factures définitives.

En effet les statistiques de la CCI montrent que 50 % des crédits sont rejetés pour irrégularité lors de la première présentation des documents. Non-conformité apparente ou alléguée, points de vue personnels, expérience variable des professionnels, différences d'attitude, approches subjectives et questions d'interprétation sont autant d'éléments qui entraînent des pertes de temps, un ralentissement du commerce international et de coûteux et inutiles litiges.

Pour y remédier, la CCI a publié une brochure connexe aux RUU 600, il s'agit de la pratique bancaire internationale standard (PIBS) Publication No. 681 en 2007. Approuvées par la Commission bancaire d'ICC en 2007, les Pratiques bancaires internationales standard (PBIS) pour l'examen des documents en vertu d'un crédit documentaire apportent des réponses adéquates au problème des réserves bancaires lors de l'examen des documents liés aux lettres de crédit.

Trust Bank pourrait donc former son personnel à l'usage de ces règles aux fins d'une réduction des pertes de temps liées aux fréquentes réserves portées sur l'état apparent des documents.

**CONCLUSION**

---

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur-vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations.

La superposition de pareilles mesures préventives au fur et à mesure du développement de ces échanges et des enseignements tirés de la pratique a donné lieu à un ensemble de règles et de procédures que l'opérateur ne doit pas ignorer.

Tout d'abord le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer d'une banque de données technique et commerciale sur les opérations similaires à travers le monde.

Par ailleurs il est nécessaire d'associer le partenaire bancaire à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord.

En effet, outre ses prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle primordial d'expert, de conseiller et de guide.

Ces attributions ne peuvent être assurées valablement que dans la mesure où, d'une part, il dispose de moyens et de prérogatives semblables à ses homologues étrangers et d'autre part, s'il dispose de compétences humaines comparables.

Dans le commerce international, les moyens de paiements utilisés sont nombreux. Chacun ayant ses avantages et ses inconvénients le choix d'un moyen de paiement dépend des possibilités légales et réglementaires en vigueur dans le pays de l'importateur et de l'exportateur, ainsi que du résultat des négociations commerciales entre les deux parties.

Pour ce faire, l'importateur choisira le moyen de paiement le plus facile et le plus sécurisant, ainsi que celui qui assurera que la marchandise reçue est bien conforme à celle qu'il a commandé avant de procéder au paiement.

Le crédit documentaire est encore perçu comme un instrument compliqué auquel vient s'ajouter une succession de commissions calculées sur des bases et des taux différents, ce qui ne rend pas son coût très visible pour l'utilisateur.

Pour la grande majorité des exportateurs, le crédit documentaire est synonyme de « réserves bancaires » (anomalies et erreurs relevées dans l'utilisation des crédits documentaires), ce qui leur cause instantanément des difficultés dans la gestion de leurs risques import, une augmentation des frais financiers et un impact négatif sur la trésorerie de l'entreprise.

De nombreuses entreprises se préoccupent de leur processus documentaire, marqué par des zones critiques qui se caractérisent par une absence d'automatisation, entraînant une rupture de charge importante relativement coûteuse, en termes de frais opérationnels.

Ces zones critiques sont sources d'erreurs et d'absence de fluidité, d'où la notion de « lourdeur administrative » à laquelle sont confrontés les importateurs et les exportateurs opérant par crédits documentaires.

C'est pour cela qu'après avoir bien étudié le crédit documentaire, on constate que c'est le moyen le plus efficace, le plus sûr et le plus utilisé pour les deux parties (importateur et exportateur) dans toute transaction internationale.

# CONCLUSION GENERALE

---

## Conclusion générale

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations.

La superposition de pareilles mesures préventives au fur et à mesure du développement de ces échanges et des enseignements tirés de la pratique a donné lieu à un ensemble de règles et de procédures que l'opérateur ne doit pas ignorer.

Tout d'abord le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer d'une banque de données technique et commerciale sur les opérations similaires à travers le monde.

Par ailleurs il est nécessaire d'associer le partenaire banquier à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord.

En effet, outre ses prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle primordial d'expert, de conseiller et de guide.

Ces attributions ne peuvent être assurées valablement que dans la mesure où, d'une part, il dispose de moyens et de prérogatives semblables à ses homologues étrangers et d'autre part, s'il dispose de compétences humaines comparables.

Dans le commerce international, les moyens de paiements utilisés sont nombreux. Chacun ayant ses avantages et ses inconvénients le choix d'un moyen de paiement dépend des

## CONCLUSION GENERALE

---

possibilités légales et réglementaires en vigueur dans le pays de l'importateur et de l'exportateur, ainsi que du résultat des négociations commerciales entre les deux parties.

Pour ce faire, l'importateur choisira le moyen de paiement le plus facile et le plus sécurisant, ainsi que celui qui assurera que la marchandise reçue est bien conforme à celle qu'il a commandé avant de procéder au paiement.

Le crédit documentaire est encore perçu comme un instrument compliqué auquel vient s'ajouter une succession de commissions calculées sur des bases et des taux différents, ce qui ne rend pas son coût très visible pour l'utilisateur.

Pour la grande majorité des exportateurs, le crédit documentaire est synonyme de « réserves bancaires » (anomalies et erreurs relevées dans l'utilisation des crédits documentaires), ce qui leur cause instantanément des difficultés dans la gestion de leurs risques import, une augmentation des frais financiers et un impact négatif sur la trésorerie de l'entreprise.

De nombreuses entreprises se préoccupent de leur processus documentaire, marqué par des zones critiques qui se caractérisent par une absence d'automatisation, entraînant une rupture de charge importante relativement coûteuse, en termes de frais opérationnels.

Ces zones critiques sont sources d'erreurs et d'absence de fluidité, d'où la notion de « lourdeur administrative » à laquelle sont confrontés les importateurs et les exportateurs opérant par crédits documentaires.

C'est pour cela qu'après avoir bien étudié le crédit documentaire, on constate que c'est le moyen le plus efficace, le plus sûr et le plus utilisé pour les deux parties (importateur et exportateur) dans toute transaction internationale.

## [TABLE DES MATIERES]

---

<b>Introduction</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Section (1) : Définition et généralité sur le Commerce international</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1- Définition du Commerce International :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2- Risques associés à l'environnement international:</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Section (2) : Les éléments de base d'une transaction internationale</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1-Le contrat de vente international ou le contrat commercial :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
- <b>Définition des contrats internationaux :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2- Les Incoterms 2010 :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2.1 Définition des incoterms :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2.2 Répartition des incoterms :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>3- Les documents de la transaction :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>3.1- Les documents commerciaux :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>3.2 Les documents exigés par les services douaniers :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>3.3 Les documents d'assurance :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>3.4- Les documents de transport :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Conclusion :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Section (1) : Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1- Origine et définition du crédit documentaire :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1.1 -Origine du crédit documentaire:</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1.2 -Définition du crédit documentaire :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2- Les intervenants :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>3- Les étapes du crédit documentaire :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Section (2) : Les différentes formes de crédit documentaire</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1- Selon le critère de sécurité :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1.1 - Le crédit révoable:</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1.2 Le crédit documentaire irrévocable non confirmé:</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2- Selon le critère de financement :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2.1- Le crédit documentaire Revolving :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2.2- Le crédit documentaire avec Red-clause :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2.3- Le crédit documentaire transférable :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>2.4- Le crédit documentaire back to back :</b> .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>

## [TABLE DES MATIERES]

---

3-	selon le critère de réalisation :.....	Erreur ! Signet non défini.
3.1-	Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :.....	Erreur ! Signet non défini.
3.2-	Le crédit documentaire réalisable Par acceptation :.....	Erreur ! Signet non défini.
3.3-	Le crédit documentaire réalisable Par paiement différé : .....	Erreur ! Signet non défini.
3.4-	Le crédit documentaire réalisable Par négociation : .....	Erreur ! Signet non défini.
3.5-	Le crédit documentaire réalisable Par paiement anticipé : ..	Erreur ! Signet non défini.
	CONCLUSION.....	Erreur ! Signet non défini.
	INTRODUCTION : .....	Erreur ! Signet non défini.
	Section (1) : PRESENTATION DE LA TRUST BANK ALGERIA.....	Erreur ! Signet non défini.
1.1-	Présentation de la Trust Bank Algeria : .....	Erreur ! Signet non défini.
1.2.2-	Organigramme de La direction générale : .....	Erreur ! Signet non défini.
1.2-	Organisation de la direction des opérations avec l'étranger : .....	Erreur ! Signet non défini.
1.2.1-	Place et rôle de la direction des opérations de la Trust Bank : .....	Erreur ! Signet non défini.
1.3-	PRESENTATION DU CAS RETENU.....	Erreur ! Signet non défini.
	-Identification du donneur d'ordre : .....	Erreur ! Signet non défini.
	Section (2) : LA MISE EN PLACE DU CREDIT DOCUMENTAIRE : ..	Erreur ! Signet non défini.
2.1-	Condition d'ouverture sur le plan engagement : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.1.1-	Introduction de la demande d'ouverture : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.1.2-	Traitement de la demande d'ouverture sollicitée sur le plan engagement : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.2-	La Réception des instructions du donneur d'ordre: .....	Erreur ! Signet non défini.
2.3-	Mise en place du crédit documentaire au niveau de l'agence : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.3.1-	La Domiciliation bancaire : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.3.2-	L'ouverture du crédit documentaire sur le Système BANKS: .....	Erreur ! Signet non défini.
2.3.3-	Transmission de l'ouverture à la direction des opérations: .....	Erreur ! Signet non défini.
2.4-	Mise en place du crédit documentaire au niveau de la direction des opérations : ..	Erreur ! Signet non défini.
2.4.1-	Définition du SWIFT: .....	Erreur ! Signet non défini.
2.4.2-	Transmission du message SWIFT au correspondant : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.5-	La réalisation du crédit documentaire : .....	Erreur ! Signet non défini.
2.5.1-	Le traitement pratique de la réalisation: .....	Erreur ! Signet non défini.
2.5.2-	Le remboursement de banque à Banque: .....	Erreur ! Signet non défini.
2.5.3-	Envoi des documents à l'Agence : .....	Erreur ! Signet non défini.
	CONCLUSION.....	Er
	reur ! Signet non défini.	

## [TABLE DES MATIERES]

---

**Conclusion générale ..... Erreur ! Signet non défini.**