GFA sarl

GLOBAL FINANCE ALGERIA

Complexe Wakf Haï El Kiram

Rue Abdelkader MEZOUAR

[contact@gfa.dz](mailto:contact@gfa.dz)

[www.gfa.dz](http://www.gfa.dz)

Bt 07 Tixerain, Birkhadem, Alger

Financial Training & Consulting Company

**Ecole Agréée par l’Etat**

**Arrêté N°5044**

Tél/Fax : +213 (0) 21 57 00 39

**Le Crédit Documentaire**

**Durée**: 02 Jours

**Objectif :**

Présenter la technique du crédit documentaire, son déroulement jusqu’au dénouement de l’opération .

Recenser les risques et préconiser les solutions de prévention ou de couverture

**Population :**

**Ce séminaire est recommandé aux personnes suivantes :**

* A tous les intervenants exerçant au sein des banques et des entreprises dans le domaine du commerce extérieur (opérationnels, contrôleurs , auditeurs internes et externes)
* A toutes personnes intéressées par l’activité de commerce extérieur.

**Déroulement de la Formation :**

* Support power point.
* Documentation.

**Animateurs :**

**Mme Naima BOUKHAMES**

**Consultante Formatrice**

****

**Programme de la Formation**

**Introduction**

**PROGRAMME DE FORMATION** :

Lors d'un début de relation d'affaires entre deux partenaires commerciaux( vendeur et acheteur ) ne se connaissant pas assez et ne se faisant pas encore confiance , situés dans un même pays ou dans deux pays différents ,le souci de chacun d'eux étant de ne pas essuyer de déboires et d'y laisser **"ses plumes"**  .

En effet le vendeur (fournisseur de marchandises , ou prestataire de services) est soucieux de recevoir son dû en contre partie du produit ou service fourni , et l'acheteur de son côté est soucieux de recevoir dans les délais , en quantité et en qualité le produit ou service qu'il va payer en contrepartie de documents représentant la marchandises /les services.

Par ailleurs et dans d'autres cas, les partenaires peuvent se connaître et se faire confiance, cependant il y a nécessité de financement donc recours au crédit documentaire garantissant le remboursement à la banque (préfinancement  pour le vendeur par exemple ).

L'importateur recherche aussi dans le recours au crédit documentaire la sécurité de la marchandise commandée , en quantité qualité et dans les délais requis.

La technique permettant donc aux partenaires de sécuriser voire garantir tant le paiement (vendeur) que la réception de la marchandise/services (l'acheteur) répondant à la commande est  Le crédit documentaire .

Cette technique  de par son montage et dénouement se trouve plus complexe que les modes existants à savoir l'encaissement documentaire et le transfert libre et BPO .De plus et en dépit des avantages qu'elle offre elle  n'est pas dénuée de risques .

**Aussi la formation va- t -elle:**

-couvrir tant la présentation de la technique que  son déroulement jusqu'au dénouement .

-rappeler :

\*les règles internationales la régissant **( RUU 600 de la CCI )**  ,

\* la réglementation Algérienne qui ne régit pas  le crédit documentaire certes(aucune réglementation locale ne régit les crédits documentaires)  mais doit  être observée pour certains aspects inclus dans le montage du crédit documentaire.

\*les pratiques bancaires internationales standard de la **CCI (PBIS)**

-identifier les risques à chaque étape du crédit documentaire suivant le type, la forme ,le mode de réalisation et autres risques opérationnels du fait de contraintes réglementaires locales et internationales

**A l’issue de cette formation, les candidats seront capables :**

-de connaitre le fonctionnement du crédit documentaire;

- de détecter les risques dans un crédit documentaire et ce à ses  différentes étapes du côté du donneur d'ordre et sa banque que du côté du bénéficiaire et de sa banque .

-D’avoir une connaissance des règles régissant ce mode de règlement , réglementation algérienne .

- de conseiller les clients exportateurs et importateurs et être en mesure aussi de répondre aux questions de ces derniers.

**Détails du programme** :

**1er jour**

**I- Introduction :**

Les intervenants au titre d'une transaction commerciale internationale ( distance, différence de langue, différences dans les  pratiques usages commerciaux , différences de réglementations et lois etc, )

**II- Définition:**

**-origine du crédit documentaire**

**- ce qu'est le crédit documentaire**

**III-Des  RUU ,  e RUU et PBIS**

Bref aperçu sur l'historique

**IV-Les divers intervenants au titre du crédit documentaire  :(voir définitions art 2 des RUU 600)**

1-le donneur d’ordre (importateur/acheteur)

2-le bénéficiaire (exportateur/ vendeur /fournisseur)

3-la banque émettrice (banque de l'importateur qui ouvre le crédit documentaire)

4-la banque confirmante ou confirmatrice(baque du vendeur qui s'engage à honorer ou négocier une présentation conforme)

5-la banque notificatrice (banque correspondante de la banque émettrice)

6-la banque désignée : banque auprès de laquelle le crédoc est réalisable ou toute autre banque si le crédoc indique **"any bank"**.

**V-Les différents types de crédit documentaire**

1-le crédoc irrévocable (**Art 2 et 7 RUU 600**)

2-le crédoc irrévocable et confirmé (**Art 2 et 8** **RUU 600**)

2-1 : types de confirmation :

2-1-1 confirmation demandée par le donneur d’ordre

2-1-2confirmation faite à l’insu du donneur d’ordre

**VI-Les modes de réalisation du crédoc (Art 2 RUU 600)**

1-crédoc réalisable par paiement à vue

2-crédoc réalisable par paiement différé dans ce type de crédoc

3-crédoc réalisable par acceptation

4-crédoc réalisable par négociation .

**NB possibilité de mixer deux ou plus de modes dans un même contrat commercial et dans tous les cas précités les documents présentés doivent être conformes**

**VII-Les formes  de crédoc:**

1-le crédoc transférable

2-le crédoc backto back ou « adossé »

3-le crédoc red clause /green clause

4-le crédoc revolving (renouvelable).

**Jour 2**

**VIII-Déroulement du crédit documentaire**

**IX- Les documents généralement requis et comment doivent ils être examinés :**

**a- les documents généralement requis :**

**ils se présentent sous trois types à savoir :**

**1- les documents commerciaux**

**2-les documents de transport**

**3- Autres**

**b- comment examiner les documents d'expédition**

Connus pour être un foyer de risques les documents nécessitent un examen minutieux et dans les délais réglementaires .

Pour l'examen , la méthodologie suivante est recommandée:

**1- Examen global et général :** **RUU Art 17**

**→ réserves préliminaires le cas échéant**

**2- Examen du contenu de chaque document présenté par référence aux RUU et PBIS**

**X- Quid des  documents non requis dans le crédit documentaire mais présentés ?**

**XI- Les risques :**

**1-: Risques A l'ouverture :(MT 700) :**

**\*Pour le donneur d’ordre :**

-Risques pour le donneur d'ordre et la banque émettrice (conditions complexes, clauses non documentaire ,lourdeurs etc)

**\*Pour la banque émettrice** :

-idem que ce qui précède

- risque de non remboursement par son client importateur

- date d’expédition la plus proche à mentionner comme condition dans le MT 700 (Instruction 05-2017 de la banque d’Algérie ) .

**\*Pour la banque confirmante :**

- Risque de DUCROIRE

- non vérifications des termes du crédoc (clauses contraignantes empêchant ou retardant le paiement par la Banque émettrice).

-risque d'escompte sans recours dans le cadre d'un crédoc réalisable à terme (acceptation/paiement différé) dans un cas de fraude.

acceptation de clauses à risque, erreurs dans les termes du crédit documentaires (termes différents de ce qui a été prévu contractuellement)

**\*Pour** **le bénéficiaire**

**2- Risques lors d'un amendement du crédit documentaire (MT 707):**

**3- Risques à à la réalisation /paiement**

**3-1-Selon les types de crédoc :**

**3-1-1-Irrévocable :**

-risque pour la banque émettrice (risque opérationnel ) engagement de payer si en cas de non examen des documents dans le délai de 5 jours ouvrés ou non détection des irrégularités .

- risque de non notification des irrégularités ( **MT 734 ou autre** ) ou notification tardive (exemple message bloqué par SSW non libéré, message NACK  )

-Risque de l’acheminement postal (risque pour le vendeur)

**3-1-2- Irrévocable et confirmé :**

**4- Risques selon les modalités de réalisation du crédoc :**

**4-1-le crédoc à vue:**

**4-2-le crédoc par acceptation :**

**4-3-le crédoc par différé de paiement**

**4-4-le crédoc par négociation.**

**-**Risque pour la banque tirée

**5 : Autres risques :**

**5-1- crédoc avec acompte**

**5-2  crédoc red clause/green clause :**

-Risques pour le donneur d’ordre

-Risques pour le vendeur

**5-3 le crédoc renouvelable**

**5-4- Risques liés aux incoterms:**

**-Risques liés à la non précision de la référence des incoterms (CCI ou Américains par exemple)**

**-Risques liés à la version des incoterms 2000,2010?**

**-Risques liés aux exigences réglementaires locales ( cif, ddp ,exw)**

**-Risques liés aux incoterms incompatibles avec le CREDOC .**

**-Risques liés aux variantes des incoterms.**

**5-5 Risques du connaissement émis en vertu d'une charte partie**

**-Définition de la charte partie**

**-clauses susceptibles de porter préjudice au donneurs d'ordre et la banque émettrice .**

**Etude  de cas**

**5- 6: Risques liés aux clauses non documentaires**

**(Non documentary conditions and conflict of data A26)**

**Etude de cas**

**Conclusion**