
Le Correspondent Banking au sein du Trade Services TRA

I. Présentation du service Trade à la Société Générale

A. DPDI/TRA : le pôle d'expertise du Commerce International

Le département **Trade Services (TRA)** promeut et contribue au développement du Commerce International auprès des clients du Groupe Société Générale, en France et à l'étranger. C'est le centre d'expertise en matière de Commerce International et le point d'entrée de RESO sur l'ensemble de la gamme de produit Commerce International (moyens de paiement sécurisés à l'international, couverture des risques de change, gestion et financement des créances export...).

Il fait partie de **DPDI (Direction des Paiements Domestiques et Internationaux)**, l'un des services centraux de BDDF qui intervient à la fois comme prestataire de service pour le réseau (à hauteur de 70%) et en tant que ligne métier au service de clients d'autres pôles de Société Générale. Si l'activité domestique est bien connue, les métiers tournées vers l'international le sont moins. Ils jouent pourtant un rôle essentiel dans l'accompagnement et le développement des entreprises et banques clientes de Société Générale.

TRA est également organisé en ligne métier mondiale pour l'ensemble des prestations liées aux opérations du Trade : Crédits documentaires, Lettres de crédit Stand-By et garanties internationales. La ligne métier est au service de la clientèle CORI au travers de 17 desks dans le monde couvrant 78% du marché mondial du Trade et offre également son expertise Trade à l'ensemble des banques du réseau BHFM au travers d'une équipe de correspondent banking.

DPDI TRA est organisé en différents pôles :

- un pôle **commercial** en charge des relations d'affaires pour le reseau France (TRA/RES),
- un pôle **international** en charge de la **supervision des implantations TRA** à l'étranger et du **Correspondent Banking** en charge des relations avec les banques correspondantes (c.f : DPDI/TRA/INT).
- un pôle **d'expertise Trade et Opérations spéciales** (TRA/OPE) proposant des montages d'opérations sur mesure et à forte valeur ajoutée
 - un pôle **Middle Office** (TRA/MID) traitant la gestion des risques pays et banques, les risques opérationnels et la conformité
 - un pôle **Back Office Européen** TRA/BOE, dédié pour le traitement des crédits documentaires et garanties internationales
 - pôle Développement TRA/DEV intégrant le marketing produits Commerce International, les missions transversales de Processus et de Pilotage et l'implémentation des produits du Trade
 - Un pôle Gestion des ressources et comptabilité TRA/GES

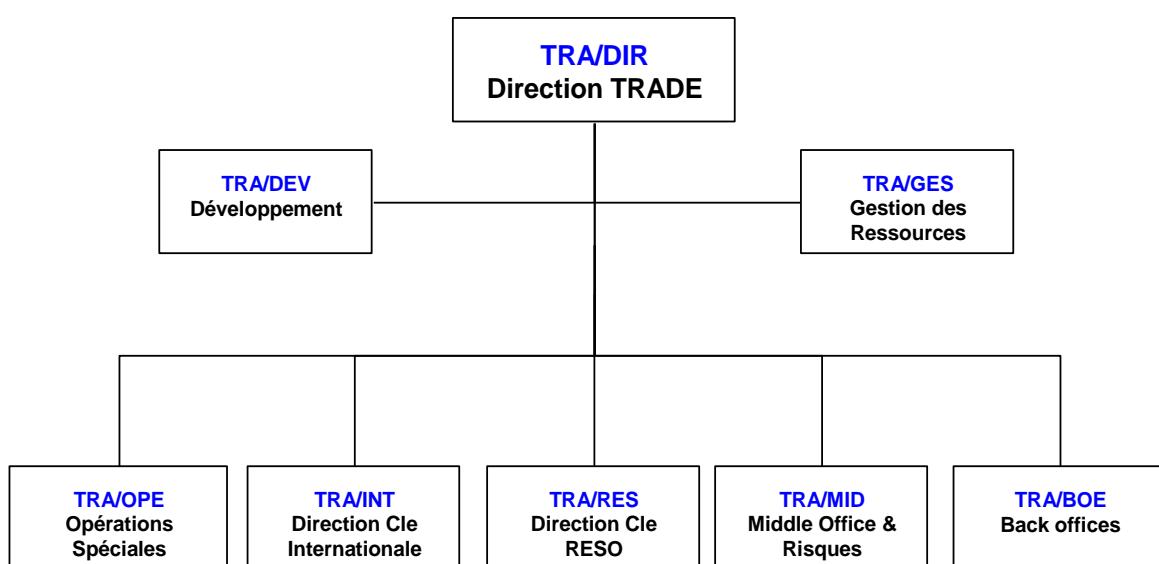


Figure 13 : Organigramme du Trade Service de Société Générale

Elle a pour but de :

- **Promouvoir et contribuer au développement du Commerce International** auprès des clients du Groupe SG, en France et à l'étranger, dans des conditions de rentabilité et de risques conformes aux objectifs.
- Assurer la responsabilité de la ligne métier à l'international sur les produits du Trade.
- **Etre le centre d'expertise « Commerce International »** sur l'ensemble de la gamme des produits du Commerce International pour RESO

Ses principales missions sont :

- **Définir et actualiser la stratégie de l'activité et son business plan:** conduire des réflexions stratégiques, instruire les opportunités et adapter la stratégie aux changements de contexte de marché en lien avec les directions concernées.
- **Piloter:** Assurer le pilotage de l'activité et d'une manière générale être le garant de la rentabilité du modèle de la ligne métier, Suivre et contrôler les risques de contrepartie et risques pays, Maitriser les risques opérationnels, Garantir, vis à vis du client, la qualité du service
- Contribuer au développement du Commerce International
 - Assurer l'ingénierie produit
 - Contribuer à la définition de l'offre et du marketing de l'activité
 - Assurer la promotion du Commerce International
 - Assurer les fonctions de middle office sur la structuration des dossiers
 - Assurer la mise en place des produits chez les clients, et leur gestion
 - Assurer le traitement des opérations
 - Assurer la responsabilité bancaire des évolutions du dispositif (produit, process, SI) sur son périmètre

Son périmètre d'action porte sur l'ensemble de la gamme des produits du commerce International: accompagnement à l'international, moyens de paiement sécurisés à l'international (crédits documentaires, garanties bancaires et Corporates, lettres de crédits stand by, remises documentaires...), couverture de risques de change, gestion et financement des créances export, sur une base de clientèle entreprise et clientèle banque.

B. Zoom sur les produits de la ligne métier TRA :

1. Le Crédit Documentaire :

Aujourd'hui, le commerce mondial est impensable sans le crédit documentaire comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements. Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où les conditions du crédit documentaire sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses: la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences du crédit documentaire.

Le schéma suivant résume les différentes étapes du déroulement d'un crédit Documentaire confirmé

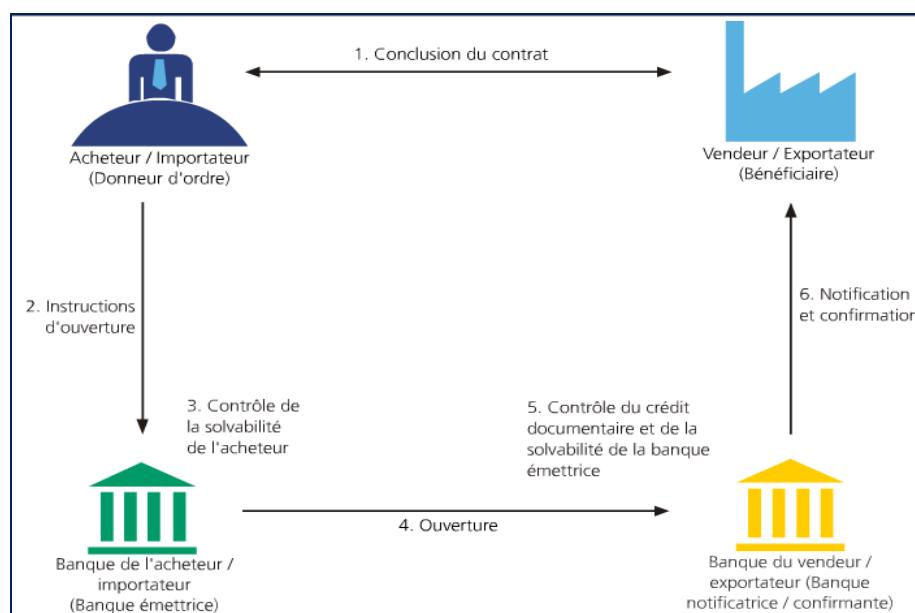


Figure 14 : Déroulement d'un Crédit Documentaire Confirmé

Le crédit documentaire ne sert pas uniquement d'instrument de paiement, mais peut également être utilisé comme instrument de crédit. On observe justement une demande de plus en plus forte pour les crédits documentaires à paiement différé c.à.d. avec du post financement pour la banque émettrice¹⁵.

L'activité Credoc subit le contrecoup de la crise mondiale et de la baisse des échanges, et voit sa production mondiale, en nombre, en baisse de 9 % au 2^{ème} trimestre 2008 mais se redresse à partir du 3^{ème} trimestre 2008 avec une hausse de 19% à fin Novembre 2009.

(Source swiftwatch)

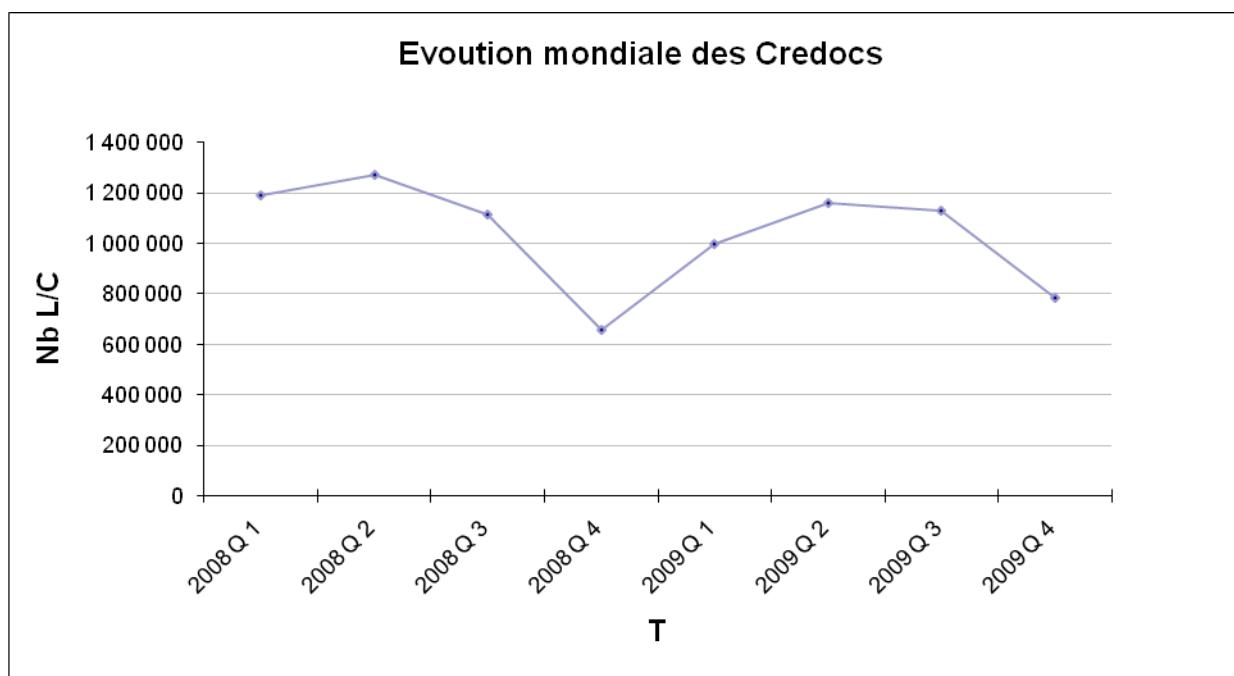


Figure 15 : Evolution mondiale des Crédits Documentaires

Comme déjà noté, on voit à partir de ce graphe que le marché des crédocs est un marché asiatique principalement.

¹⁵ Le post-financing prévoit que la banque notificatrice ou confirmatrice octroie un délai de paiement à la banque émettrice mais en parallèle paie son client à vue .Les banques les plus demandeuses de ce type de Crédit documentaire sont les banques turques ainsi que les banques d'Europe de l'Est et d'Asie centrale tels le Kazakhstan, Azerbaïdjan

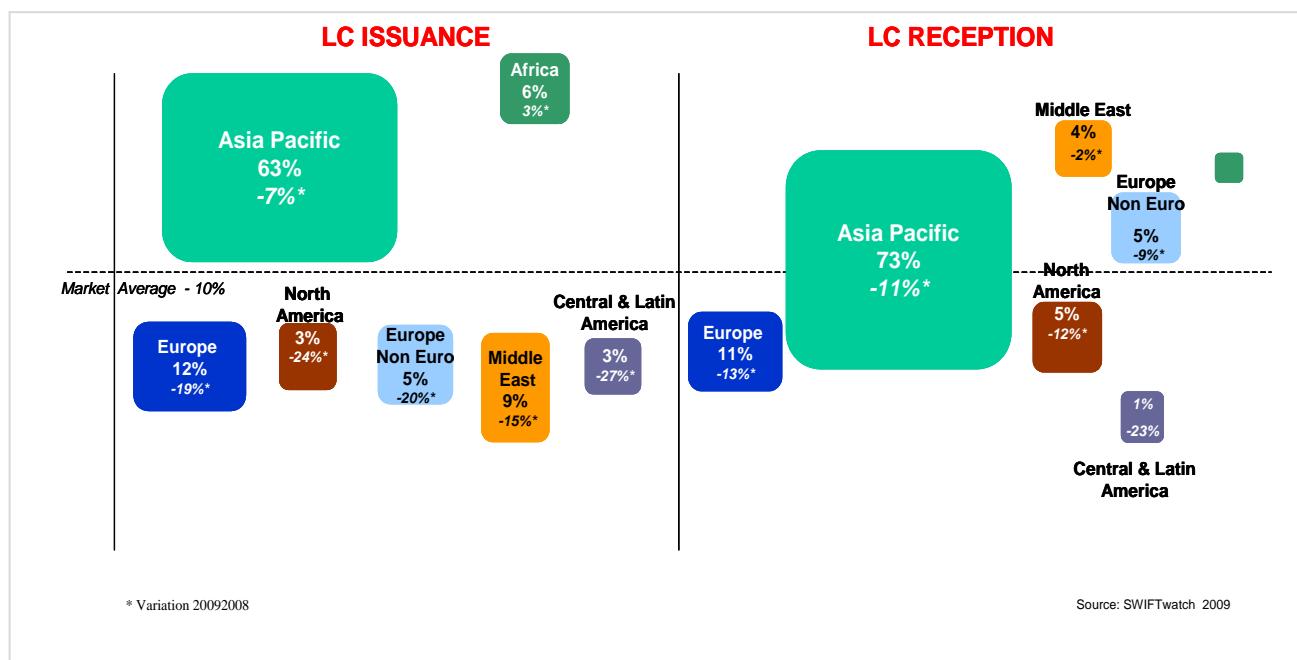


Figure 16 : Répartition du Marché des L/C par Zone Géographique

Source (SwiftWatch)

2. Les garanties Internationales

Le contrat de garantie implique une promesse de prestation de nature abstraite et s'avère totalement indépendant de la transaction de base à garantir. Il représente l'engagement que la banque (le garant) délivre et par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (le donneur d'ordre) un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Le terme « caution » est utilisé souvent en matière de garanties internationales. Il existe trois types de garanties : les garanties contractuelles, les garanties sur demande (soumises aux RUGD 458) et les lettres de crédit standby (soumises aux RUU 600 ou aux RPIS 98).

Les garanties internationales liées aux activités du Trade ont un point commun : le caractère d'urgence qui est propre aux appels d'offres des marchés publics ou privés.

Par principe, nous distinguons deux types de garanties:

- **Garantie directe:** Il y a garantie directe quand le client charge la banque d'émettre une garantie directement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **Garantie indirecte:** Une deuxième banque est intercalée dans le cas d'une garantie indirecte. Celle-ci (généralement une banque étrangère ayant son siège dans le pays de résidence du bénéficiaire) est invitée par la banque ordonnatrice d'émettre à son tour une garantie sous couvert de sa responsabilité en retour (Contre-garantie de la banque émettrice ou ordonnatrice) et de sa garantie en contrepartie. Dans un tel cas, la banque ordonnatrice couvre la banque (étrangère) mandatée face au risque de perte qui résulte pour elle du recours au titre de la garantie émise. Sur un plan formel, elle doit s'engager à payer, à la première demande, à la banque mandatée, les sommes correspondant à la garantie pour laquelle sa responsabilité est recherchée.

Le schéma suivant reprend le déroulement d'une garantie indirecte, cette dernière étant notre périmètre de traitement des garanties.

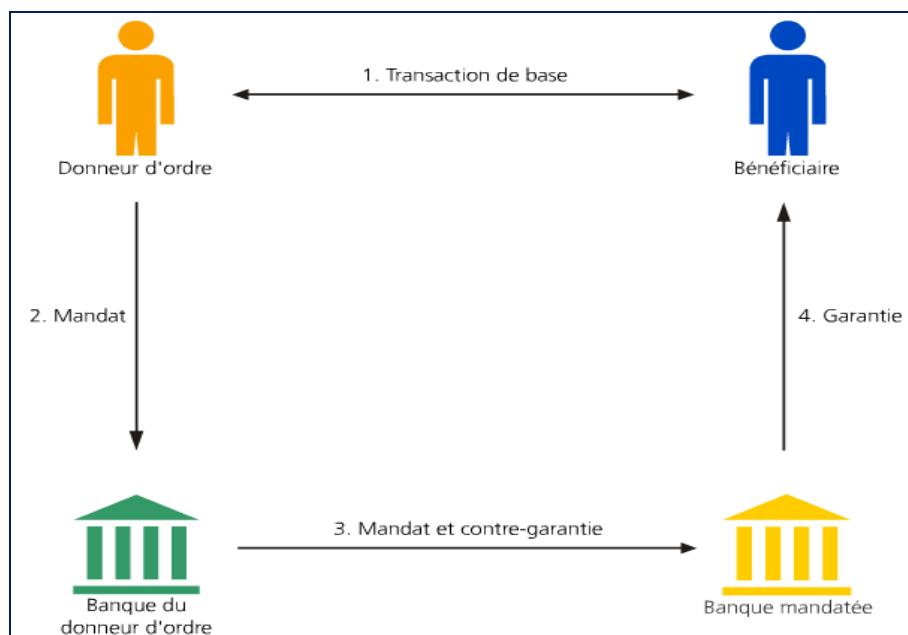


Figure 17 : Déroulement d'une garantie bancaire indirecte

Le marché des garanties internationales est un marché européen (54%) à l'inverse du marché du crédit documentaire qui est essentiellement asiatique. Cependant, il est moins important. En effet les transactions de garanties sont de l'ordre de 589 000 contre plus de 18 millions pour les Lettres de Crédits (Import+ export). Ce marché quant à lui progresse plus rapidement que le marché des crédits documentaires (le volume a doublé depuis 1998)

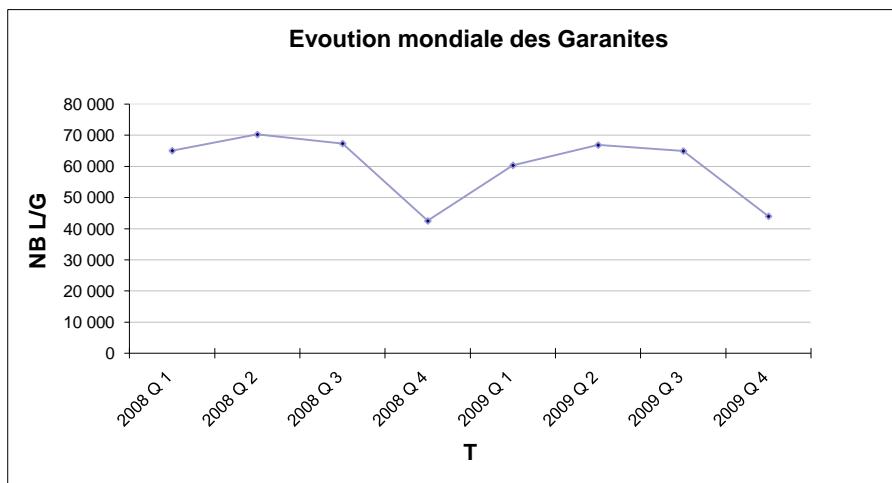


Figure 18: Evolution mondiale des Garanties Internationales

C. DPDI/TRA/INT :

La direction commerciale internationale DPDI/TRA/INT a pour principale mission de promouvoir le commerce international à l'international en général et plus précisément les 2 principaux produits Trade, en l'occurrence, les lettres de crédits et garanties internationales.

Elle comporte :

- ❖ Une cellule Stratégie et Supervision qui:
 - Assure la promotion de l'offre Trade auprès de la clientèle CORI au travers des 17 desks dans le monde
 - Assure le développement rentable de la ligne métier assuré par :

- La mise en place de budget par desk (agence)
- Mise en place d'objectifs chiffrés en montant et en volume par desk
- Suivi mensuel des réalisations par rapport aux objectifs chiffrés
- Etude de l'opportunité ou la rentabilité de l'ouverture ou fermeture éventuelle d'un desk en fonction de son niveau du d'activité
- Organisation d'une conférence call mensuelle avec les responsables des desks ainsi que les Correspondent Bankers pour faire le point sur l'activité, la situation du marché et les différents sujets du moment à traiter.
- Formation des équipes locales aux différents outils et applications qui sont gérées en central à paris
- Point de relais pour la gestion des réclamations sur les opérations de crédocs ou garanties, les back offices étant centralisés pour certains desks, pour la gestion de la relation clientèle lorsqu'il s'agit de gros clients corporates (CORI) ou pour la gestion d'opérations spécifiques nécessitant un montage particulier qui sont relayés au pole TRA/OPE(voir organigramme ou présentation DPDI/TRA)
 - Superviser les équipes de la ligne métier implantées à l'international

❖ Une cellule Correspondent Banking qui:

- Assure la promotion du réseau SG pour capter des flux
- Mène des actions commerciales avec les banques correspondantes
- Fixe les pricing pour les confirmations de Crédits Documentaires, des Garanties ainsi que pour les syndications de risque sur le marché secondaire.
- Assure le suivi des pratiques du marché, des transactions, le service après-vente et gère les réclamations des banques correspondantes.

Notre stage s'est déroulé au sein de cette 2^{ème} cellule Correspondent Banking. Nous avons pu ainsi participer, par touches successives, au différentes et nombreuses tâches auxquelles est confronté un Correspondent Banker..

II. Nos missions au sein de DPDI/TRA/INT

La mission principale d'un correspondent Banker est la gestion de la relation commerciale avec les banques correspondantes étrangères, relative aux opérations de commerce extérieur, en l'occurrence,, les opérations de Crédits Documentaires et Garanties Internationales, qui sont les deux principaux produits que commercialise la ligne métier TRA.

Le correspondent Banker est en quelques sorte le visage de la banque pour les intervenants du Trade, considéré comme point d'entrée unique pour accéder au réseau global de la SG.

La gestion de cette relation commerciale consiste plus précisément à :

- développer l'offre commerciale à l'international
- négocier les conditions tarifaires relatives aux lettres de crédit et garanties internationales avec les banques étrangères
- Développer des relations à long terme avec les Institutions Financières
- suivre la progression des flux Trade avec les différents correspondants
- développer les transactions sur le marché secondaire
- Assister le réseau dans les opérations nécessitant l'intervention du correspondent Banking, c'est à dire être l'intermédiaire entre les banques correspondantes et le personnel du réseau SG.
- Promouvoir les capacités de confirmation, les produits du Trade et le réseau de la SG

Il s'agit donc de :

- Développer
 - Les flux Trade avec les banques correspondantes
 - Des relations à long terme avec les institutions financières
 - Les transactions sur le marché secondaire
- Promouvoir
 - Le réseau SG, les produits du Trade, les capacités de confirmation SG
 - Cross Selling¹⁶ avec le réseau de détail à l'international (BHFM) et lignes métiers (DPDI BAN)¹⁷
- Coordonner
 - Les nouvelles transactions avec nos back office et desks TRA.
 - Les activités avec les différents départements du groupe.
- Contrôler
 - Le marché et les prix
 - Les nouvelles opportunités du Trade Finance.

¹⁶ C-à-d entreprendre une action commerciale collective et commune avec certaines lignes métiers et principalement avec le réseau de La Société Générale à l'international BHFM pour optimiser les flux et les synergies.

¹⁷ Voir Glossaire

Il faut savoir que le service TRADE dispose de 5 correspondent Bankers repartis dans le monde qui couvrent à peu près 50 pays dans le monde, disposant d'un portefeuille allant de 3 à 13 pays¹⁸ (Chaque couleur correspond à la zone d'un correspondent Banker) :

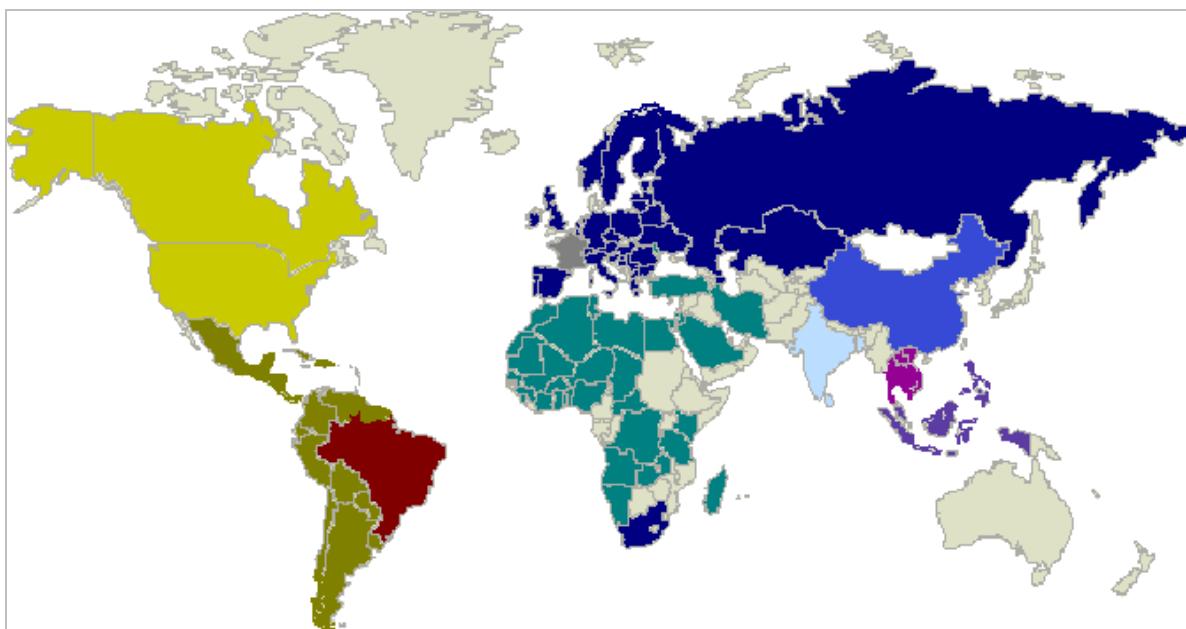


Figure 19 : Répartition des Correspondent Bankers par Zone Géographique

Nos missions au sein du correspondent Banking tournent autour de 4 grandes tâches :

❖ **L'assistance commerciale pour les opérations de Trade émanant des banques correspondantes**, sur la gestion des réclamations et l'étude des dossiers d'octroi d'accords sur les garanties, la confirmation de LC et l'obtention de ces accords auprès du département des risques de la SG.

Il s'agit de demandes de Confirmation de Crédits documentaires, de réémission de garanties.

¹⁸ Le nombre de pays pour chaque correspondent Bankers dépend de la taille du pays, c.-à-d. le nombre de banques présentes dans le pays qui font que le portefeuille du correspondent Banker est plus ou moins important.

Il faut savoir que la procédure d'obtention d'accords n'est pas la même pour tous les pays, ce qui demande du temps d'assimilation afin de pouvoir traiter les demandes de la meilleure manière.

- Sur certains pays comme la Russie ou la Biélorussie, il fallait effectuer au préalable des études de KYC¹⁹ de tous les intervenants, ou bien demander des IRU²⁰ à la maison mère, ou des garanties EBRD ou IFC quand on a en face des banques faisant partie des programmes de facilitation de crédits pour les échanges internationaux²¹ et où il fallait des accords spécifiques des différents intervenants internes dans le processus d'obtention d'accords de risque.
- pour le traitement des garanties, nous étions souvent confrontés au problème de délais, dus au caractère d'urgence que comporte ces dernières lorsqu'il s'agit de Bid bond²². Il y avait aussi les problèmes de cotations quand il s'agissait de réémettre sur des pays exotiques où nous n'avons pas de filiales ni de relations commerciales avec les banques de ce pays,
- De plus il fallait se mettre au diapason de certaines pratiques bancaires régionales ; on peut citer le cas des banques africaines qui proposent certaines garanties comme les cash cover²³ pour la confirmation de crédits documentaires ou bien le cas des conditions tarifaires des banques du Moyen Orient qui demandent des rebates²⁴ sur les commissions de confirmation ; la problématique dans ce dernier cas

¹⁹ Procedure “Know Your Costmer”, voir glossaire

²⁰ IRU : Irrevocable Reimbursement Undertaking.. les IRU peuvent faciliter le processus dans le sens où le risque est transféré sur la banque qui émet l'IRU et donc un meilleur risque et nous permet d'accorder un pricing plus faible du fait de ce meilleur risque, bien que la banque émettrice aura à payer de son côté les commissions de la maison mère qui émet pour elle l'IRU

²¹ (Voir Glossaire) EBRD, « Trade Facilitation Programme », <http://www.ebrd.com/apply/trade/index.htm> et IFC, « Global Trade facilitation Programme », http://www.ifc.org/ifcext/about.nsf/Content/FinancialCrisis_GTCP

²² (Voir Glossaire)

²³ (Voir Glossaire)

²⁴ (Voir Glossaire)

de figure est : doit-on céder une partie des commissions ? Est-ce une stratégie à adopter ou pas afin de rester compétitif sur ces marchés ?

- Un autre problème se pose au niveau de l'allocation de lignes de crédit pour les garanties « sans fin » très courantes dans les pays du Maghreb, notamment l'Algérie, ainsi que les problèmes d'obtention des mainlevées de la part des banques de ces pays.

❖ **La gestion des réclamations** ; les correspondent bankers qui sont en Front office sont le point intermédiaire entre les banques correspondantes et nos services de back offices pour les diverses réclamations n'ayant pas été résolues par messages Swift ou par mail, et où il fallait donc l'intervention des correspondent Bankers, d'où les problèmes qui se posaient sur la traçabilité des événements, sur la régulation de la situation qui ne se faisait pas automatiquement, si l'on assurait pas un suivi.

A noter aussi que la fin de la période de stage a coïncidé avec la mise en place de la nouvelle loi de finances algérienne²⁵ qui consistait entre autres à imposer aux importateurs locaux algériens le paiement des importations d'un montant supérieur à 1000 euros par crédit documentaire, ce qui a fait exploser les demandes émanant des banques algériennes pour la notification ainsi que la confirmation de crédits documentaires ; cette nouvelle procédure a engendré une avalanche de travail que ce soit au sein des back offices des banques algériennes ou bien nos back offices à nous , cela a entraîné par conséquent une série de difficultés liées à l'ouverture des crédits , la vérification des documents qui se fait de manière précipitée, vague et imprécise, ce qui a augmenté les nombres d'amendements, d'aller-retour entre les banques et qui retarde le processus de paiement du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.

²⁵ Voir Loi de Finances Algérienne 2009 : <http://www.mf.gov.dz/>

❖ **Le suivi et le reporting de l'activité commerciale**, sur une base trimestrielle, afin de suivre l'évolution des relations avec les banques correspondantes, à partir de l'évolution des flux de LC reçus des correspondants, permettant ainsi de définir par la suite une stratégie commerciale avec un plan d'action commerciale, auprès des banques correspondantes qui rentrent dans le portefeuille d'activité de chaque correspondant Bankers.

Notre mission dans ce sens était de mettre en place un suivi régulier et automatisé qui permettra de rendre beaucoup plus efficace le traitement des données en plus d'un gain de temps considérable. La démarche de réalisation de ce processus a été faite en plusieurs étapes :

- La définition des besoins de reporting qui consistait à définir les différentes sources de données aussi bien internes qu'externes pour comptabiliser les volumes de flux et d'encours que la Société Générale, et plus précisément l'entité TRA, reçoit de ses correspondants ainsi que la méthode de calcul des montants de PNB générés par ces volumes de flux. Le principal problème rencontré était que les données extraits des différentes applications n'étaient pas exploitable sous leur forme d'extraction de base ; en d'autres termes il fallait retraiter sous Excel avec des TCD afin d'obtenir le format voulu des chiffres.

- Le choix du support de traitement des données pour établir le suivi. Le support le plus approprié pour ce type d'automatisation et qui nous permet d'obtenir une précision et une rapidité des résultats était Access. Ma connaissance de cet outil, acquise lors de ma formation dans le domaine du marketing avec les études de marché, m'a permis d'aboutir à l'automatisation voulue en optimisant le temps et la méthode de traitement. Le seul souci avec la base de données Access, comme tous les Systèmes de Gestion de Base de Données Relationnelles d'ailleurs, est qu'elle fonctionne avec ce qu'on appelle des codes uniques ou clé primaires pour chaque individu ou entité (par exemple les codes produits ou codes clients lorsqu'il s'agit d'une base de données clientèle). Donc pour le passage d'Excel sur Access, il était nécessaire d'avoir des standards de codification des données pour ainsi aboutir à l'automatisation du suivi. Or les différentes applications reprenaient

les données sur les mêmes entités, en l'occurrence les banques correspondantes clientes de la SG, mais les reprenaient sous une codification différente, d'où la difficulté, voire l'impossibilité de joindre ou matcher les données à partir de ces différentes applications. Pour cela il a fallu reprendre chaque banque et lui associer un code unique identifiable sur toutes les applications.

- Après avoir mis en place tous ces processus à l'aide de requêtes et macros, il est maintenant possible d'extraire les données des différentes applications et exécuter le traitement des données afin d'aboutir au tables finales, avec les informations nécessaires pour assurer un suivi exhaustif et détaillé de l'activité commerciale auprès de nos clients et en faire découler, par la suite, la stratégie et le plan d'actions appropriés.

Nous avons élaboré un document de référence servant de guide d'utilisation du suivi de l'activité du Correspondent Banking ([cf. annexe 1](#)).

❖ Beaucoup plus rare mais pas moins important, **le montage des dossiers banque** pour la mise en place de limites de crédit (limite Trade) ou tout simplement augmentation de notre ligne sur certaines banques sur lesquelles des limites existent déjà. Plus précisément, il s'agit d'une collecte d'informations financières sur la banque et sur son niveau de spécialisation dans le Trade. En d'autres termes, faire une étude en amont pour accord du département Risque de la SG. Une des stratégies de gestion des lignes de crédit est de prévoir de vendre du risque porté sur une banque donnée sur le marché secondaire. Un seuil d'alerte a été défini pour le recours à la syndication : une fois que l'encours d'une banque arrive à 80% de sa limite il faut prévoir une proposition de syndication afin de libérer de la ligne pour d'autres opérations à venir ([cf. annexe 2](#)).

❖ Comme précisé dans le point ci-dessus, **la gestion des demandes et offres de syndications** avec les banques correspondantes par le biais de ce qu'on appelle « MRPA²⁶ ». Les MRPA sont des accords bilatéraux signées entre deux banques pour le partage de risque porté sur d'autres banques.

Lorsqu'on veut vendre du risque que l'on porte sur une banque, on fait une demande de syndications auprès des banques avec lesquelles on a signé un MRPA. A l'inverse on reçoit de ces banques des offres de syndications pour acheter du risque aux banques. Les banques anglo-saxonnes sont très actives sur ce créneau. C'est ce qu'on appelle l'achat et la vente de risque sur le marché secondaire.

Ces opérations sont traitées de la même manière qu'une demande de réémission de garantie ou confirmation de crédit documentaire. Lorsqu'on reçoit des offres de syndication de la part de nos correspondants pour acheter ou prendre du risque sur une banque donnée, on vérifie nos lignes comme si s'agissait de prendre un engagement pour confirmer un crédit documentaire ou pour réémettre une garantie d'ordre d'un correspondant en échange d'une commission que devra nous verser la banque qui propose la syndication. Lorsqu'on veut émettre une proposition de syndication, on procède aussi de la même manière que pour l'ouverture d'un crédit documentaire ou pour une demande d'émission de garantie en faveur d'un correspondant, c'est à dire qu'on vend notre risque porté sur une banque en échange d'un taux ou d'une commission qu'on devra verser à la banque à laquelle on aura vendu le risque.

Le plus difficile à assimiler a été le schéma triangulaire qui, à l'inverse du schéma classique de crédit documentaire qui fait intervenir deux banques seulement, fait intervenir 3 banques : la banque qui vend ou syndique le risque, la banque émettrice et la banque acheteuse de risque. IL se rajoute à cette complexité celle des calculs du taux de cession ou d'achat de risque en fonction de nos tarifs standards

²⁶ MRPA : Master Risk Participation agreement. Voir modèle sur le site du BAFT ou sur <http://www.aba.com/Press+Room/012208baft.htm>

❖ **La participation à la mise en place d'un nouveau produit sur les garanties :** Ce produit consiste à proposer aux banques correspondantes un programme sur mesure pour faciliter le processus d'émission de garanties indirectes sur des pays où ces dernières ne sont pas présentes ou n'ont pas de limites Trade avec les banques locales. Ce programme propose ainsi une offre de service à valeur-ajoutée incluant :

- Prix packagé et compétitif
- Qualité de Service
- Emission par des banques locales reconnues par le marché local

Les pays proposés dans ce programme sont ceux où la Société Générale est fortement et historiquement implantée et où elle détient des parts de marché importantes.

Notre mission dans le cadre du lancement de ce nouveau produit a été la recherche en amont d'informations sur le marché des garanties sur les différentes régions que la Société Générale pourrait inclure dans son programme et cela en fonction de son implantation et sa part de marché. J'ai aussi été en charge d'identifier et de prospection les banques susceptibles d'être intéressées par ce programme, en fonction des flux qu'elle sont avec les pays inclus dans le programme et en fonction de l'existence ou non de limites avec ces banques. J'ai aussi préparé une étude de benchmark afin d'identifier quelles sont les banques qui proposent ce type de produits et quelle était leur offre en matière de tarifs, délais et pays.

❖ **Les cas particuliers :** la confirmation d'une LC nous amène à prendre du risque sur une banque donnée, banque émettrice, qui, pour une raison ou une autre²⁷ peut se trouver en défaut de paiement soit à cause de son client, soit pour des raisons propres à la banque. Dans ces cas là, la SG doit honorer

²⁷ Défaut de paiement de la banque ou du donneur d'ordre ou bien incident sur le traitement de la LC lors de la vérification des documents , sous la responsabilité de la banque notificatrice , dans notre cas, nous , la Société Générale ou bien conflit entre les deux banques ou clients qui selon les RRU 6000 donneraient raison à l'importateur ou sa banque.

sa signature auprès de son client en assumant le paiement du montant du crédit documentaire ou de la garantie sans en recevoir la contrepartie de sa banque émettrice. Durant mon stage j'ai pu assister à deux cas majeurs d'incident de paiement, l'un sur une banque de Bahreïn dont le client a fait faillite et, le deuxième, sur le Kazakhstan avec le dépôt de bilan, dans ce cas là, de la banque elle même.

Les différentes missions confiées ne nécessitaient pas toutes les mêmes efforts de temps et de travail et cela en fonction de la complexité du projet. Elles ont cependant toutes été enrichissantes et complémentaires les une avec les autres.

On peut résumer et schématiser les missions d'un correspondant Banker par la figure suivante :



Figure 20 : Mission du Correspondant Banking du Trade Services