

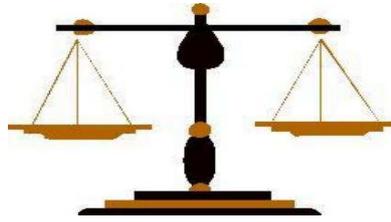


UNIVERSITE DE TOLIARA  
FACULTE DE DROIT D'ECONOMIE  
DE GESTION ET DE LA SOCIOLOGIE

\*\*\*\*\*

DEPARTEMENT DROIT

\*\*\*\*\*



Mémoire de Maîtrise en Droit

Option : Droit des affaires

# LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE FINANCEMENT DES IMPORTATIONS

Présenté par :

DAMAZY Jean François

**JURY :**

**Président : RASOLOFOMASY Simon Seta,**

Maître de Conférences et Chef du Département à la Faculté DEGS de l'Université de Toliara ;

**SUFFRAGANTS :**

**Rapporteur : M<sup>elle</sup> RANOROARIVONY Voahanginirina,**

Assistant d'enseignement Supérieur à la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de la Sociologie de l'Université de Fianarantsoa et de Toliara ;

**Assesseur : M<sup>me</sup> NARAZANA Eudoxie,**

Assistant d'enseignement Supérieur à la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de la Sociologie de l'Université de Fianarantsoa et de Toliara.

- 27 Juin 2007 -

*Année Universitaire 2008-2009*

## REMERCIEMENTS

Je ne sais pas comment exprimé ma joie en ce grand jour dont j'attendais depuis l'obtention de mon Baccalauréat.

Ainsi, j'adresse mes vifs remerciements à Monsieur                      mon directeur de recherche qui a accepté, malgré ses innombrables préoccupations, de présider ce présent mémoire. Que vous trouviez ici mes sincères reconnaissances.

Je tiens également à exprimer ma profonde gratitude à Madame NARAZANA Eudoxie, mon encadreur. Vous n'avez pas su ménager vos forces et intelligences pour l'aboutissement de ce travail. Merci pour vos conseils et vos suggestions précieux sans quoi ce mémoire n'aurait pas vu le jour. Je vous témoigne ici mes sincères reconnaissances. Merci.

De même, j'exprime ma profonde reconnaissance à Madame  
Mon examinateur. Votre présence parmi les membres de jury m'honore et rehausse l'ambiance de cet instant inoubliable.

Je tiens aussi à exprimer mes sincères reconnaissances à ma famille pour ses soutiens morales et matériels et surtout financiers qui me sont profitables et sans quoi je n'arriverais jamais à ce stade de ma vie.

Je n'oublie jamais remercier tous ceux qui ont de loin ou de près contribué à la réalisation de ce mémoire. Toutes mes considérations mes dames et messieurs.

# **SOMMAIRE**

## **INTRODUCTION**

### **PREMIERE PARTIE :**

#### **LE REGIME DE L'IMMIGRATION**

##### **Chapitre I- Les conditions d'entrée et de séjour :**

Section première : Les conditions d'entrée :

Section II- La durée de séjour :

##### **Chapitre 2 : Les raisons de l'immigration :**

Section I- Le travail :

Section II- Les autres raisons de l'immigration :

### **DEUXIEME PARTIE :**

#### **LA PLACE DE L'IMMIGRATION DANS LA SOCIETE MALGACHE**

##### **Chapitre I- Une présence assez marquée :**

Section I- Les secteurs occupés :

Section II- Les impacts de l'immigration :

Section II- Solutions des problèmes :

Section III- Les problèmes de l'immigration dans le monde actuel :

## **CONCLUSION**

## INTRODUCTION

Le commerce international est une branche de droit privé qui régit l'exercice de la profession de commerçant sur le plan international et qui définit le régime juridique applicable à leurs actes de commerce. Auparavant, ce commerce se faisait par troc où toutes les parties au contrat doivent être présentes ou dûment représentées. Celui-ci n'a cessé de se moderniser et de se développer. L'espace qui sépare les partenaires commerciaux ainsi que l'extension de la demande et du commerce les ont poussés à rechercher de nouveaux moyens d'échanges et de règlements qui leur faciliteront l'échange commercial. C'est pourquoi « au moyen âge les banquiers lombards et hanséatiques ainsi que les templiers ont utilisé d'un des premiers outils de paiement à distance appelé la lettre de crédit »<sup>1</sup> que l'on connaît aujourd'hui sous le nom de « crédit documentaire » et plus familièrement le « crédoc ». Ce dernier sert à financer plus particulièrement les importations. Pourtant, il est parfois utilisé pour les exportations où le vendeur ou exportateur tire une traite à laquelle il joint le document et le fait escompter par son banquier. D'où notre sujet sur : « **le crédit documentaire comme moyen de financement des importations** ».

Selon Jean Pierre MATTOUT : « un crédit documentaire est un engagement irrévocable par lequel une banque, à la requête d'un donneur d'ordre à qui elle consent crédit, accepte de se connaître débiteur principal, à l'égard d'un tiers bénéficiaire, d'une somme d'argent payable selon les termes et conditions strictement énoncés présentant l'apparence de conformité »<sup>2</sup>.

Thierry BONNEAU quant à lui définit le crédit documentaire comme « l'opération par laquelle une banque, appelée banque émettrice ou banque apéritrice accepte à la demande d'un acheteur, appelé donneur d'ordre ou ordonnateur, de mettre des fonds à la disposition du vendeur, appelé bénéficiaire, contre remise de documents constatant la bonne exécution d'une vente »<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> [http://fr.wikipedia.org/wiki/Lettre\\_de\\_cr%C3%A9dit](http://fr.wikipedia.org/wiki/Lettre_de_cr%C3%A9dit)

<sup>2</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1986 : Droit Bancaire International, édition Dunod (banque populaire), p. 313

<sup>3</sup> Thierry BONNEAU, 2003 : Droit Bancaire, collection Domat, p. 446

Celui-ci est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU)<sup>4</sup>. « Elles ont une vocation universelle »<sup>5</sup>. Le crédit documentaire n'est pas tombé du ciel. « La technique du crédit documentaire a été élaborée et introduite dans le système bancaire vers la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle. Elle s'est développée par la suite, les opérations de crédit documentaire ont continué leur expansion après la guerre de 1914/1918 »<sup>6</sup>.

Le crédit documentaire se différencie de la lettre de change par le fait que cette dernière est un écrit par lequel l'exportateur (tireur) donne à l'importateur (tiré), l'ordre de payer à une date déterminée (l'échéance) une somme prédéfinie à son profit ou à l'ordre d'une tierce personne, généralement son banquier alors que dans le cadre d'un crédit documentaire c'est l'importateur qui donne l'ordre à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de l'exportateur bénéficiaire.

Donc, le crédit documentaire est à la fois un moyen de paiement et de garantie. En étant un moyen de paiement, il concerne tout acheteur souhaitant s'assurer du bon déroulement de son opération commerciale sous certaines conditions contractuellement prévues entre acheteur et vendeur. Puisqu'il est aussi un moyen de garantie, la banque s'engage à payer le fournisseur de marchandise dans un délai fixe après présentations des documents conformes aux stipulations de la lettre de crédit par celui-ci.

En effet, cette pratique permet au vendeur d'être payé, et à l'acheteur de recevoir la marchandise commandée. C'est une situation idéale entre les deux contractants puisque l'un paye la marchandise après l'avoir reçue et l'autre envoie la marchandise après l'avoir payée. De ce fait, le crédit documentaire est une technique permettant de satisfaire ces deux exigences à la fois. Ainsi, l'importateur ne transmet aucun fonds à l'exportateur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur exportateur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée et que les obligations documentaires aient été respectées<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> RUU sont une codification privée des différents pays sous l'égide de la Chambre de Commerce International située à Paris, éditées pour la première fois en 1933. Elles sont régulièrement revues dont la dernière révision entrerait en vigueur le 1<sup>er</sup> Juillet 2007. D'où RUU 600. Mais tout au long de cet ouvrage nous utiliserons souvent les RUU 500

<sup>5</sup> Jean Pierre MATTOU, op.cit. p.300

<sup>6</sup> Georges CURIEN, 1986 : le crédit documentaire, édition Dunod, p.3

<sup>7</sup> <http://www.eur-export.com/francais/appttheo/finance/risnp/techge.htm>

Malgré son caractère très particulier, le mécanisme du crédit documentaire reste une opération très complexe. La difficulté réside dans les positions diamétralement opposées entre l'importateur et l'exportateur et surtout si l'exécution du crédoc se passe dans un pays où les fléaux commerciaux ou même politiques pourraient arriver à tout moment. De plus, la diversité des règles qui régissent le commerce entre les acteurs commerciaux peut engendrer des conflits graves en cas de survenance d'un litige. En outre, la complexité de son octroi ainsi que la multitude de formalité à remplir lui fait défaut. D'où la question : Quels avantages et inconvénients pourraient engendrer le crédit documentaire pour les acteurs commerciaux ?

Pour mieux comprendre ce sujet, nous le traiterons de la manière suivante :

En première partie nous parlerons de la nature juridique du crédit documentaire dans laquelle on traitera des généralités et du mécanisme.

Et dans la deuxième partie nous étalerons les effets juridiques du crédit documentaire en exposant ses avantages et ses inconvénients et pour finir, le régime de la responsabilité des parties et le tribunal compétent en cas de litiges y afférents.

## **Première partie.- NATURE JURIDIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

L'utilisation du crédit documentaire est envisagée dans le cours de négociation entre l'importateur et l'exportateur lorsqu'ils abordent l'importante question du mode de paiement puisque ce dernier peut s'effectuer de plusieurs façons dans le commerce international.

### **Chapitre premier.- GENERALITE SUR LE CREDIT DOCUMENTAIRE**

Les échanges commerciaux se développent et prennent de l'ampleur jours après jours. Divers produits sont vendus, commandés et acheminés par moyen de transport. Nombreux sont les risques liés aux fonctions de financement des importations. Le « crédoc » est utilisé pour sécuriser les transactions de commerces internationaux. Il présente plusieurs formes qui se fondent sur la nature de l'engagement pris par les banques intervenantes.

#### **Section première.- LES FORMES DE CREDIT DOCUMENTAIRE**

Le degré de confiance qui existe entre le client et son fournisseur peut varier la garantie procurée par la lettre de crédit. La nature de l'obligation prise par les banques que ce soit banque émettrice, confirmatrice et négociatrice ou même notificatrice détermine aussi la variante du crédoc.

## **§1.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE REVOCABLE OU IRREVOCABLE**

Dans son article 6, les « RUU 500 »<sup>8</sup> précisent qu'un crédit peut être soit révocable soit irrévocable.

Tout crédit doit, par conséquent, indiquer clairement s'il est révocable. A défaut d'une telle indication, le crédit sera considéré comme irrévocable.

### 1.- Le crédit révocable :

Le crédit révocable « peut être amendé ou annulé à tout moment par la banque émettrice sans avis préalable du bénéficiaire. Toutefois, dans la pratique, ce dernier reçoit notification de révocation »<sup>9</sup>.

Donc, la banque apéritrice agit sans que le bénéficiaire soit averti ; mais dans la plupart des cas, elle agit sur l'ordre de l'acheteur. Le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de son client acheteur ou importateur.

Cette forme de crédit ne convient à ces deux partenaires contractuels que s'ils se connaissent entièrement et que le vendeur ait une certaine confiance envers l'importateur puisque la sécurité de ce crédit est faible pour le bénéficiaire.

Même si la révocation peut intervenir sans avis du bénéficiaire, elle doit respecter certaines conditions. « Le crédit révocable n'échappe pas cependant aux règles relatives aux contrats et la révocation malicieuse engagerait la responsabilité de l'acheteur sur la base du contrat commercial »<sup>10</sup>.

La dernière révision de RUU c'est-à-dire « RUU 600 »<sup>11</sup> a supprimé la notion de crédit révocable car cette forme de crédit n'apporte aucune garantie de paiement.

Malgré il est utilisé entre une entreprise et ses filiales étrangères.

---

<sup>8</sup> RUU 500 est entré en vigueur en 1994

<sup>9</sup> Georges CURIEN, 1986 : op.cit., p. 6

<sup>10</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1987 : op.cit. ; p.307

<sup>11</sup> RUU 600 est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2007. Elles remplacent les RUU 500.

## 2.- Le crédit irrévocable :

Il fait peser sur le banquier un engagement plus rigoureux dont il ne peut pas s'exonérer sans en assumer les conséquences. Il constitue la forme de crédit le plus fréquemment utilisé et aussi le plus sûr pour le bénéficiaire.

Le crédit irrévocable « c'est un engagement ferme de la banque émettrice ; il comporte l'obligation de celle-ci vis-à-vis du bénéficiaire ou du porteur de bonne foi de traites émises et/ou de documents présentés, que le règlement sera dûment exécuté pour autant que toutes les conditions du crédit soient respectées »<sup>12</sup>.

D'où l'art.9 des RUU 500 le présente comme un engagement ferme. Donc, la banque émettrice doit honorer ses engagements. « La banque émettrice ne peut pas se soustraire à son obligation à l'égard du bénéficiaire »<sup>13</sup> et de la banque autorisée, quel que soient les événements qui affectent ses relations avec le donneur d'ordre. Par conséquent, le donateur ne peut pas révoquer ou amender les instructions qu'il a données à son banquier.

Donc, le crédit irrévocable ne peut être annulé que par un accord conjoint de l'ensemble des parties.

## §2.- LE CREDIT CONFIRME OU NON CONFIRME

Les banques jouent un rôle très important à l'élaboration du crédit documentaire. Elles apportent tout le soin raisonnable à la vérification d'authenticité du crédit qu'elles notifient pour dissiper toutes les formes de fraudes. Leur engagement envers le bénéficiaire de la lettre de crédit détermine la nature du crédit puisque cet engagement peut être un engagement confirmé ou non confirmé.

### 1.- Le crédit non confirmé :

« Quand une banque émettrice demande à une autre banque de notifier au bénéficiaire l'ouverture de son crédit documentaire, et que cette notification lui est faite sans engagement de la part du correspondant, on dit que le crédit n'est pas confirmé par la banque notificatrice.

---

<sup>12</sup> Georges CURIEN, 1986 : op.cit., p.6 et suivant.

<sup>13</sup> KEEREN, Le crédit irrévocable, Revue de la Banque 1952-452

Cette dernière n'est pas tenue pour le paiement vis-à-vis de l'exportateur »<sup>14</sup>. Un crédit non confirmé est un crédit notifié. Il est transmis au bénéficiaire par la banque notificatrice.

2.- Le crédit confirmé :

Dans le cadre d'un crédit confirmé, la banque notificatrice s'engage pour sa confirmation à régler le bénéficiaire contre présentation de documents conformes, y compris en cas de défaut de la banque émettrice.

L'intervention de cette banque constitue une réelle garantie pour l'exportateur puisque sa confirmation couvre tous les risques de toute sorte.

---

<sup>14</sup> Georges CURIEN, op. cit., p.8

## **Section II.- LES TYPES DE CREDIT DOCUMENTAIRE**

Il existe plusieurs types de crédit documentaire mais chacun d'eux peut être confirmé ou non confirmé.

### **§1.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE REALISABLE**

1.- Le crédit documentaire réalisable par acceptation :

a.- Définition :

Le crédit documentaire réalisable par acceptation est un engagement par lequel l'acheteur/importateur procédera au paiement à la date d'échéance déterminée lorsque le vendeur/exportateur reçoit de la banque émettrice ou désignée des documents conformes à la marchandise que le vendeur doit expédier.

La date d'échéance doit pouvoir être calculée à partir des conditions de la lettre de crédit, par exemple, 90 jours à compter de la date d'expédition. Il faut retenir que cette date d'échéance dépend du contrat principal conclu entre le donneur d'ordre (acheteur) et le bénéficiaire de la lettre de crédit.

b.- Caractéristiques :

Dans le cadre d'un crédit documentaire réalisable par acceptation non confirmé, seule la banque émettrice qui procède à l'acceptation d'échéance est engagée vis-à-vis de l'exportateur. Ce dernier peut courir plusieurs risques. Ainsi, si le client siège dans un Etat à risques (politique, financier,...) cela lui mettra dans un état d'insolvabilité. Et son banquier refusera de procéder au paiement du bénéficiaire de la lettre de crédit.

Par contre, dans le cadre d'un crédit documentaire confirmé, l'obligation de paiement à la date d'échéance est prononcée à l'égard du bénéficiaire que ce soit par la banque des donneurs d'ordre que par la banque confirmante qui accepte la traite tirée sur elle. Dans ce cas, l'exportateur est couvert par les risques de toutes sortes. Le plus souvent, sa banque accepte de lui payer lorsque tous les documents lui sont présentés conformément au contrat principal conclu entre son client et l'importateur.

## 2.- Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue

### a.- Description :

Ce crédit documentaire est un engagement par lequel le bénéficiaire/vendeur tire une lettre de change en sa faveur et la banque lui paye immédiatement. En effet, le banquier (celui du donneur d'ordre) soit pour son compte, soit pour le compte du banquier mandataire accomplit le paiement prévu sur le fondement de l'accréditif. Donc, l'exportateur vendeur bénéficie d'une sorte de lettre de change car il pourra tirer immédiatement au banquier désigné sa créance.

### b.- Particularités :

Tout comme le précédent, il peut être confirmé ou non confirmé. Il est confirmé si la banque émettrice est engagée vis-à-vis du bénéficiaire. Le paiement passe du donneur d'ordre au bénéficiaire. Et s'il y a eu une interaction d'une banque notificatrice, elle n'assume aucune obligation de paiement.

Mais dans le cas d'une lettre de crédit confirmé, la banque émettrice et la banque confirmante sont engagées vis-à-vis du bénéficiaire.

Donc, le crédit documentaire peut être réalisable par paiement à vue auprès de la banque notificatrice.

## 3.- Le crédit documentaire réalisable par paiement différé

### a.- Définition :

Il s'agit d'un acte par lequel le bénéficiaire et le donneur d'ordre se sont mis d'accord que le paiement doit intervenir après la levée des documents à l'échéance fixée dans l'accréditif, et entre temps, les marchandises parviennent à l'importateur.

Donc, la banque émettrice et l'éventuelle banque confirmante s'engagent à payer le bénéficiaire du crédit documentaire à une date d'échéance ultérieurement définie à condition que des documents qui lui soient présentés présentent un caractère de conformité dans un délai de validité de la lettre de crédit. Dans la plupart des cas, ce délai de validité est de 90 jours après l'expédition. Ainsi, le terme d'échéance doit être clairement stipulé dans le crédoc pour éviter toute forme de litige. Et enfin, l'exportateur accorde un délai de paiement à l'importateur.

b.- Caractéristiques :

Lorsqu'il n'est pas confirmé, seule la banque émettrice est responsable du paiement à date d'échéance vis-à-vis du bénéficiaire. Par conséquent, le bénéficiaire n'est pas couvert des différents risques si l'importateur se trouve dans un Etat présentant certaines instabilités tel qu'économique ou politique.

Mais par contre, lorsqu'il est confirmé, l'exportateur reçoit l'engagement de payer aussi bien la banque émettrice que la banque confirmante. Donc, il est couvert de toute sorte de risques.

4.- Le crédit documentaire réalisable par négociation

a.- Définition :

Aux termes d'un crédit documentaire réalisable par négociation, l'exportateur obtient l'avance ou l'accord d'avancer de fonds par la banque négociatrice lors de la présentation des documents conformes ou d'une traite éventuelle. La banque négociatrice achète donc la traite à l'exportateur.

b.- Caractéristique :

Dans le cadre d'un crédit documentaire non confirmé, seul la banque émettrice est engagée vis-à-vis de l'exportateur.

Mais, au contraire lorsqu'il s'agit d'une lettre de crédit confirmée, l'exportateur bénéficie d'un engagement de négocier sans recours de la banque confirmante. L'exportateur obtient ainsi une sécurité de tout premier ordre.

**§2.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE RENOUELABLE**

On l'appelle aussi le crédit 'revolving'.

Par définition le crédit revolving est un « crédit se renouvelant automatiquement après utilisation, sans qu'il soit nécessaire d'en ouvrir un nouveau »<sup>15</sup>. L'importateur ouvre ce type de crédit pour couvrir un contrat d'import qui s'étale sur plusieurs livraisons.

### **§3.- LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY**

#### 1.- Définition :

La lettre de crédit stand-by (LCSB) est une technique hybride car elle se rapproche non seulement du crédit documentaire par la remise obligatoire de documents conformes pour qu'elle se réalise mais également de la garantie sur demande par le fait qu'elle n'est levée qu'en cas de défaillance de paiement de l'acheteur.

Elle est aussi appelée la « stand-by letter of credit » (SBLC). La SBLC est « une garantie de paiement, se présentant comme un engagement bancaire, limité dans le temps, de payer au bénéficiaire une somme déterminée si le donneur d'ordre n'a pas satisfait l'une ou l'autre de ses obligations »<sup>16</sup>.

Donc, c'est une garantie bancaire de premier ordre.

#### 2.- Caractéristiques :

Etant donné qu'elle n'est autre qu'un engagement bancaire, c'est un engagement irrévocable d'une banque de payer le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre. « Cette défaillance devra être prouvée par une déclaration émanant du bénéficiaire stipulant que l'ordonnateur n'a pas exécuté la totalité des obligations lui incombant en vertu du contrat commercial entre les deux parties »<sup>17</sup>.

Donc, la lettre de crédit stand-by est une garantie de paiement par défaut alors que le crédoc est à la fois une garantie de paiement et un moyen de paiement.

---

<sup>15</sup> Georges CURIEN, 1986 : op.cit., p.9

<sup>16</sup> Définition empruntée au site : [www.awex.be](http://www.awex.be)

<sup>17</sup> Jean Pierre MATTOUT, op.cit.,

### **Section III.- LES TYPES PARTICULIERS DE CREDIT DOCUMENTAIRE**

Nous avons précédemment décrit les types de crédit utilisés pour couvrir les expéditions de marchandises. En plus de ces types de base, il existe diverses formules adaptées à des circonstances particulières.

#### **§1.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSFERABLE**

##### 1.- Définition :

« Le crédit documentaire transférable est défini comme le crédit en vertu duquel le bénéficiaire (1<sup>er</sup> bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à négocier (la banque transférante) ou dans tous les cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre transférante, qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second bénéficiaire)<sup>18</sup>.

Il permet aux bénéficiaires d'agir à titre d'intermédiaire et de transférer ses droits en vertu d'une lettre de crédit à un tiers ou à des tiers qui peuvent être les fournisseurs des marchandises. (Voir annexe n°1)

Il arrive que la lettre de crédit autorise des expéditions partielles. Dans ce cas, des sommes partielles peuvent être transférées à plus d'un bénéficiaire. Les seconds bénéficiaires ne peuvent plus transférer leur droit à un tiers. D'où les conditions du transfert.

##### 2.- Conditions :

Pour que le premier bénéficiaire puisse transférer ses droits, c'est-à-dire le crédit documentaire, il doit soumettre une demande expresse à la banque autorisée, c'est-à-dire soit à la banque émettrice ou négociatrice soit à la banque confirmante.

---

<sup>18</sup> T. BONNEAU, 2003 : op.cit, p.461

Ensuite, le crédit documentaire transféré doit être identique au crédit documentaire d'origine sauf pour les exceptions suivantes :

- le premier bénéficiaire peut être identique comme le donneur d'ordre sur le crédit transféré, c'est-à-dire une substitution de place.
- Le montant de la lettre de crédit et le prix unitaire peuvent être inférieurs à ceux de la lettre de crédit d'origine, la différence étant la marge de profit du premier bénéficiaire. Autrement dit, la lettre de crédit transférée ne doit pas dépasser celui du premier.
- La date extrême d'expédition, le cas échéant et la date d'expiration figurant sur la lettre de crédit d'origine doivent être rapprochées.

## **§2. - LE CREDIT DOCUMENTAIRE BACK TO BACK**

On l'appelle aussi la lettre de crédit adossée.

### 1.- Définition :

« Le crédit adossé, encore appelé crédit subsidiaire ou crédit back to back, est un second crédit documentaire, à la demande du bénéficiaire principal, au profit de l'un de ses fournisseurs, par la banque chargée de la réalisation du crédit. Une telle opération est utilisée afin que la bonne fin du contrat soit assurée par le contrat principal »<sup>19</sup>.

Cette définition est complétée par celle de CURIEN selon lequel « il s'agit d'un crédit dont les conditions dépendent de celles d'un premier crédit appelé crédit maître. Le bénéficiaire du premier crédit est généralement un mandataire qui ouvre à son tour un deuxième crédit en faveur du fournisseur de la marchandise, ce second crédit s'appelant crédit subsidiaire »<sup>20</sup>.

Dans le cadre de ce crédit, le vendeur c'est-à-dire le premier bénéficiaire reçoit des marchandises garanties par la lettre de crédit d'un tiers.

---

<sup>19</sup> T. BONNEAU, 2003 op.cit.p.461

<sup>20</sup> Georges CURIEN, 1986 : Crédit Documentaire ; édition Dunod, p.9

## 2.- Particularités :

Le crédit back to back fait apparaître deux banques émettrices dont la seconde banque émettrice demande à la première banque émettrice de la rembourser après avoir effectué le paiement au deuxième bénéficiaire en vertu de la deuxième lettre de crédit. Ce qui lui différencie du crédit documentaire transférable. Cette différence se situe sur les droits nés de la lettre de crédit puisque dans une lettre de crédit transférable, les droits sont transférés alors que dans une opération back to back, les deux crédits sont émis.

### §3.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE AVEC RED CLAUSE

On peut définir le crédit avec red clause/green clause comme un crédit documentaire classique 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<sup>21</sup>.

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

- les avances sans garanties (red clause) : la banque chargée de réaliser le crédit est autorisée à accorder des avances au bénéficiaire sans exiger de lui un gage quelconque. Grâce à ce crédit documentaire qu'il vient de recevoir, 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 et en fixant avec le bénéficiaire les modalités de

---

<sup>21</sup> Abdelmajid Ammar, 2000 : Les sécurités de paiements dans le commerce mondial : l'exemple des crédits documentaires ; Centre Universitaire de Publication, Tunis, p.461

remboursement.

- une fois les conditions du crédit documentaire satisfaites, le bénéficiaire en reçoit le montant de la déduction faite du montant de l'avance obtenue; 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 octroyé l'avance, réclamera le remboursement (total + éventuels intérêts de retard) à la banque émettrice qui n'aura d'autre choix que se retourner contre le client donneur d'ordre, selon les stipulations de l'ouverture du crédit documentaire<sup>22</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.

---

<sup>22</sup> Philippe Garsuault & Stéphane Priami 2003 : Les opérations bancaires à l'International, Revue Banque Edition p.120

## Chapitre II.- LE MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire est une opération très complexe puisque le contrat de crédit documentaire lui-même est difficile à établir. Une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'un contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Donc, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin minutieux dans l'élaboration du crédit documentaire pour qu'il ait une sécurité de paiement. Quand à l'entreprise importatrice, elle doit choisir les « incoterms »<sup>23</sup> qui lui sont favorables pour prendre possession de la marchandise dans les conditions les plus sûres. Ces incoterms définissent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur pendant le déroulement de l'opération commerciale<sup>24</sup>. Ils disposent de trois grands rôles dont sa première fonction est de répartir les frais de transport. Son deuxième rôle est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Et sa troisième fonction, sans doute, la plus importante, dans le commerce mondial actuel, détermine les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur<sup>25</sup>.

Les incoterms sont au nombre de treize (13) dont huit concernent la vente à l'arrivée, quatre la vente au départ et le dernier concerne la vente des marchandises acheminées par train. Les incoterms 2000 les regroupent en quatre familles : E, F, C et D (voir annexe n°2).

---

<sup>23</sup> Incoterms en anglais appelés International Commercial Terms sont des termes commerciaux, dont la réglementation est édictée et publiés par la Chambre de commerce internationale à Paris. Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison.

<sup>24</sup> <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Credit-remise-documentaire.htm>

<sup>25</sup> <http://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterm>

## **Section première.- LE DEROULEMENT DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

Divers étapes doivent être franchies pour que les deux parties contractantes ou les partenaires commerciaux y trouvent leur compte et leur satisfaction dans le cadre d'un paiement international. (Voir annexe n°3)

Le crédoc est le fruit de leur volonté. Le vendeur l'exige pour une meilleure mobilisation de sa créance. Malgré cela, son ouverture revient dans tous les cas à l'importateur.

### **§1.- CONTRAT CONCLU ENTRE L'ACHETEUR ET LE VENDEUR**

La convention conclue entre l'acheteur et le vendeur, que l'on peut appeler contrat de base, présente une double importance.

Il est aussi appelé le contrat principal ou contrat commercial.

C'est un accord entre l'acheteur et le vendeur. Il a pour objet, d'une part, de faire garantir une promesse au donneur d'ordre car « le banquier promet à l'acheteur de lui apporter son concours dans une opération de paiement »<sup>26</sup>. Par ailleurs, ce concours peut se limiter à la mise à disposition au vendeur des fonds, prix de ses marchandises. Ces fonds peuvent préalablement provenir de l'acheteur puisqu'il les a déjà dans son compte. Le banquier peut donc les avancer sans que l'acheteur lui verse une provision.

D'autre part, «le banquier promet à l'acheteur de s'engager envers le bénéficiaire dans la lettre de crédit qu'il notifiera à celui-ci, ce qui constitue une promesse de crédit par signature »<sup>27</sup>. Le banquier donne cette promesse si le crédit est irrévocable car il contracte un engagement ferme envers le vendeur dont il ne peut pas se soustraire. Dans cette opération, les banques ne prêtent pas des capitaux en faveur de son client acheteur mais leur propre crédit.

---

<sup>26</sup> Thierry BONNEAU, 2003 : op.cit., p.450

<sup>27</sup> Thierry BONNEAU, 2003 : ib.dem.

## §2.- L'OUVERTURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Une fois le contrat commercial signé entre l'importateur et l'exportateur, il appartient au donneur d'ordre (acheteur) d'honorer son premier engagement qui est l'ouverture du crédit documentaire au bénéfice du bénéficiaire vendeur dans les termes et les conditions convenus dans le contrat de base.

Cette ouverture se fait en deux temps : « Il y a tout d'abord un accord entre le donneur d'ordre et son banquier dans lequel l'ordonnateur donne ordre à son banquier, qui accepte, d'ouvrir un crédit documentaire au vendeur bénéficiaire. Puis en exécution des instructions qu'il a accepté, le banquier va adresser un accreditif au vendeur »<sup>28</sup>.

### 1.- Accord entre le donneur d'ordre et la banque émettrice :

Comme nous avons précité ci-dessus, il appartient à l'acheteur d'exécuter sa première obligation, à savoir l'ouverture du crédit documentaire.

A cet effet, il doit déposer sa demande d'ouverture du crédit à sa banque. Ses instructions ne doivent pas contredire la promesse faite au vendeur. Elles montrent :

- « la forme de crédit, c'est-à-dire s'il est révocable ou irrévocable
- son mode de réalisation
- le bénéficiaire
- la durée de validité du crédit et le délai de la présentation des documents
- le montant de crédit et la monnaie utilisée
- la nature, la quantité et l'état des marchandises
- les modalités de livraison, de transport et d'assurance
- la désignation des documents exigés,
- le mode d'acheminement du crédit »<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> Jean Pierre MATTOU, 1986 : op.cit. p. 317

<sup>29</sup> Jean Pierre MATTOU, 1986 : op.cit, p.316

Il remplira un formulaire proforma de demande d'ouverture mis à la disposition de la clientèle (Voir annexe n°4). Ce formulaire ne peut pas être en contradiction avec les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire de la Chambre de Commerce International (ou de la CCI).

En principe, ce formulaire existe dans toutes les agences de la banque. Donc, « généralement les banques fournissent à leur clientèle un formulaire à remplir, aux termes duquel tous les éléments utiles sont indiqués »<sup>30</sup>.

## 2.- Convention entre la banque émettrice et le bénéficiaire :

Cette convention se résume à des échanges de documents. Donc, une fois que le banquier a donné son accord au donneur d'ordre, c'est-à-dire qu'il a ouvert le crédit documentaire, il lui reste à émettre un accréditif en faveur du bénéficiaire.

« L'accréditif n'est pas un effet de commerce, mais un document bancaire qui se présente généralement sous forme de lettre missive et qui exprime les obligations du banquier émetteur à l'égard du bénéficiaire et par la suite les droits de ce dernier »<sup>31</sup>. Cet accréditif est transmis à son bénéficiaire par le biais d'un banquier intermédiaire dont l'échange se fait par un message « SWIFT »<sup>32</sup>.

Alors comment se présentent les droits du bénéficiaire nés de cet accréditif ? Et quel rôle joue la banque intermédiaire ?

### a.- Les droits du bénéficiaire nés de l'accréditif :

Ses droits varient suivant que le crédit soit révocable ou irrévocable.

Dans le cadre d'un crédit révocable, la situation du vendeur est précaire puisque la révocation peut intervenir soit du donneur d'ordre soit de la banque émettrice. Toute fois, le banquier ne peut pas révoquer son engagement sans engager sa responsabilité à l'égard du donneur d'ordre. Ce dernier, de son côté, ne peut révoquer sa promesse sans engager sa

---

<sup>30</sup> Jean Pierre MATOUT, op.cit, p.317

<sup>31</sup> Jean Pierre MATOUT, op.cit ; p.318-318

<sup>32</sup> SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. SWIFT est une entreprise de droit dont son siège est à Bruxelles. Son rôle est de faciliter les opérations bancaires internationales grâce à un réseau informatique très puissant. Elle a été fondée en 1973.

responsabilité à l'égard du bénéficiaire au regard du contrat de base à moins que le vendeur a failli à son obligation.

En ce qui concerne le crédit irrévocable, le banquier est personnellement tenu à l'égard du bénéficiaire et ne peut se soustraire à son engagement, ni le modifier unilatéralement. Le vendeur a un droit direct à son encontre né de la notification de l'accréditif. « Ces droits naissent de la réception de la notification de l'accréditif et non de l'accord intervenu entre le donneur d'ordre et la banque émettrice ou de l'acceptation de l'accréditif par le bénéficiaire ou encore de la remise des documents »<sup>33</sup>. Ses droits engendrent deux conséquences différentes.

D'abord, le banquier ne peut pas se soustraire à son engagement en aucune manière même si le donneur d'ordre est mort ou demande la révocation du crédit.

Et puis, le banquier est toujours lié envers le bénéficiaire même si ce dernier n'a pas exécuté ou a mal exécuté le contrat de vente.

#### b.- L'intervention d'un banquier intermédiaire :

Dans la majorité des cas, c'est la banque du donneur d'ordre qui ouvre le crédit documentaire. C'est pourquoi, le bénéficiaire exige l'intervention d'une banque locale. Celle-ci a pour mission, soit de transmettre l'accréditif au vendeur en lui donnant un caractère d'authenticité, quand à son origine ; soit de réaliser le crédit pour le compte du banquier originaire (voir annexe n°5).

Dans ces deux cas, elle ne souscrit aucun engagement personnel à l'égard du vendeur. Pourtant son rôle peut être différent.

#### ➤ La banque notificatrice :

«La banque notificatrice est chargée par la banque émettrice de transmettre le crédit documentaire au bénéficiaire (exportateur) »<sup>34</sup>.

Une fois qu'elle a transmis l'accréditif au bénéficiaire, la banque émettrice contracte un engagement irrévocable à l'égard de ce dernier. Donc, le banquier notificateur doit vérifier avec

---

<sup>33</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1987 : Droit Bancaire International, édition Dunod, p.319

<sup>34</sup> Affirmation empruntée au [www.eur-export.com](http://www.eur-export.com)

soin raisonnable l'authenticité apparente du crédit qu'il notifie. De plus, il doit informer l'exportateur de l'existence de divergence éventuelle par rapport au crédit.

➤ La banque confirmatrice :

« Par sa confirmation, la banque confirmatrice s'engage personnellement, directement et de façon autonome envers le bénéficiaire, dans les termes du crédit »<sup>35</sup>.

Contrairement à la banque notificatrice, la banque confirmatrice s'engage envers le vendeur non pas en tant que mandataire chargé de réaliser le crédit mais à titre personnel.

### §3.- LA REALISATION DU CREDIT

« Le crédit documentaire subordonne l'exécution de l'obligation de paiement assumée par les banques vis-à-vis du bénéficiaire à la remise des documents prescrits et sous réserve que toutes les autres conditions stipulées soient respectées par le bénéficiaire »<sup>36</sup>.

L'engagement pris par une banque assure à l'exportateur bénéficiaire qu'il recevra le paiement dans les conditions définies et prescrites dans le crédit documentaire. Cette banque payeuse doit être donc indiquée dans l'accréditif puisque c'est elle qui va vérifier la conformité des documents. Sa vérification doit être effectuée avec un soin raisonnable et intervenir dans un délai fixé<sup>37</sup>.

Après avoir effectué cet examen, elle dispose de deux facultés d'option à savoir lever les documents ou refuser les documents.

Elle lève les documents si elle constate qu'ils présentent un caractère de conformité à ceux énumérés dans la lettre de crédit. Dans ce cas, elle doit réaliser le crédit. Par contre, si elle trouve que les documents ne sont pas conformes à ceux prévus à l'origine, elle refuse les

---

<sup>35</sup> Jean Pierre MATTOU, 1987 : op.cit ; p.324

<sup>36</sup> Frédéric EISEMANN & Charles BONTOUX, 1976 : Le crédit documentaire dans le commerce extérieur, collection exporter, édition Jupiter, p.99

<sup>37</sup> Dans son art. 13, les RUU 500 énumèrent que les banques doivent examiner avec un soin raisonnable tous les documents stipulés dans le crédit pour vérifier s'ils présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit. Cette vérification doit intervenir dans un délai de cinq jours ouvrables.

documents tout en empêchant la réalisation dudit crédit. Ainsi, « elle doit notifier à la banque remettante ou au bénéficiaire ce refus et indiquer les irrégularités qui ont motivé celui-ci »<sup>38</sup>.

#### **§4.- LE REMBOURSEMENT DE BANQUE A BANQUE**

Après avoir examiné et jugé les documents conformes aux stipulations du crédit documentaire, la banque émettrice est dans l'obligation de rembourser la banque confirmante selon les instructions de remboursement indiquées dans la lettre d'ouverture de l'accréditif.

Le crédit documentaire prendra fin lorsque la banque émettrice débite le compte du donneur d'ordre soit pour se rembourser, soit pour honorer ses engagements vis à vis du bénéficiaire. Ainsi, en possession des documents, le donneur d'ordre pourra retirer sa marchandise dans les délais et conditions prévues.

---

<sup>38</sup> Thierry BONNEAU, 2003 : op.cit, p.456 et suivant

## **Section II.- LES DOCUMENTS A FOURNIR**

Divers documents doivent être produits aux termes de la lettre de crédit. Aucune limite n'est fixée quand à son nombre et à sa nature. Le choix de ces documents appartient à l'acheteur. « Leur rôle essentiel est de refléter par eux même l'exécution du contrat commercial dans ses multiples aspects »<sup>39</sup>.

### **§1.- LES DOCUMENTS DE PRIX**

#### 1.- La facture commerciale :

C'est un état de compte détaillé émis par le bénéficiaire et adressé au donneur d'ordre. Jean Pierre MATTOUT le définit comme étant « une pièce établie par le vendeur lui-même et qui doit indiquer obligatoirement les nom et adresse du vendeur et du donneur d'ordre qui sera en général l'acheteur lui-même, la nature, la qualité, le prix unitaire et totale des marchandise ainsi que la date à laquelle elle a été établie »<sup>40</sup>.

En vertu de l'article 37 RUU 500, une facture commerciale, est un document comptable par lequel le vendeur requiert l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou les services fournis. En effet, elle doit être signée par le vendeur.

Elle décrit la marchandise qui devrait être identique à celle mentionnée dans la lettre de crédit. Elle précise également les conditions de vente (comptant, à crédit). Elle contient aussi les termes et les conditions de la vente selon l'incoterms approprié. De plus, elle est indispensable à l'acheteur pour le dédouanement des marchandises.

#### 2.- La facture consulaire :

« C'est le document portant le visa du consulat du pays destinataire et qui constate l'origine et la valeur de la marchandise, permettant ainsi l'application du tarif douanier approprié »<sup>41</sup>.

---

<sup>39</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1987 : op.cit, p.326

<sup>40</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1987 : op.cit., 327

<sup>41</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1987 : ib.dem.

Le document doit aussi indiquer la valeur, le poids brut et net et doit certifier l'origine de la marchandise.

### 3.- La facture douanière :

Elle est préparée par le vendeur sous la formule fournie par l'acheteur ou par un consul local. Elle doit être visé et signée par un agent consulaire du pays importateur et doit être établie de la façon et selon le nombre d'exemplaire indiqué dans la lettre de crédit.

Elle remplit la même fonction que la facture commerciale et elle certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et de son témoin.

## **§2.- LES DOCUMENTS DE TRANSPORT**

Le transport est un élément stratégique qui met en valeur la compétitivité du vendeur. Les documents de transport ont pour vocation de remplir un double rôle : la preuve de la conclusion du contrat de transport et la représentation de la marchandise.

### 1.- Le connaissement maritime

Appelé aussi « bill of lading », le connaissement couvre le transport maritime d'un port à un autre. Le transport maritime représente le premier moyen de transport utilisé dans le monde, plus particulièrement pour les destinations lointaines. « Le transport maritime, dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international, demeure de très loin, le principal mode de transport des marchandises : 98% des échanges se font par voie maritime représentant ainsi un volume supérieur à 5 milliards de tonnes »<sup>42</sup>.

Donc par définition, le connaissement est un récépissé émis par un transporteur de marchandises, devant être livrées à un endroit déterminé, dans lequel sont énoncées les conditions de transport.

Ces conditions sont habituellement stipulées dans le crédit lorsque la marchandise est expédiée par voie maritime. La terminologie employée importe peu car elle peut être appelée

---

<sup>42</sup> Donné emprunté au site [www.reingex.com](http://www.reingex.com)

connaissance de transport combiné, document de transport combiné ou connaissance de port à port.

Il existe deux types de connaissances :

- Le connaissance nominatif qui désigne la consignation à qui les marchandises sont livrées. Il s'agit d'un document non négociable.
- Le connaissance à ordre ou à l'ordre d'un tiers désigné rendant l'instrument négociable par endossement

Le connaissance joue des importants rôles lors d'une expédition maritime :

- il fait la preuve de l'existence d'un contrat de transport et d'un reçu de marchandises. Il représente la marchandise et indique la date d'expédition de celle-ci.
- Il joue un rôle commercial car en ce sens, il fait preuve que le capitaine a reçu la marchandise. Donc, il lui confère un droit exclusif sur la marchandise transportée. Il représente le titre de propriété des marchandises dans le cas où la marchandise est expédiée par voie maritime.

## 2.- La lettre de transport aérien :

La lettre de transport aérien (LTA) est un récépissé ou un document émis par un transporteur aérien qui reconnaît avoir reçu des marchandises à transporter et indique les marchandises consignées à un tiers désigné. Son intérêt réside dans sa capacité et sa sécurité.

Elle se distingue du connaissance maritime par le fait qu'elle ne représente pas la marchandise. Il fait la preuve du contrat de transport et un reçu de la marchandise mais à l'inverse du connaissance maritime, elle n'est pas négociable et ne représente pas la marchandise<sup>43</sup>.

La LTA est émis en trois exemplaires originaux. Le premier porte la mention « for carrier » (pour le transporteur) et est signé par le transporteur. Le deuxième porte la mention « for consignee » (pour le destinataire) et est signé par le transporteur et l'expéditeur. Le

---

<sup>43</sup> P. Garsuault & S. Priami, 2003: op.cit. p.134

troisième porte la mention « for shipper ». Il est signé par le transporteur et est remis à l'expéditeur après prise en charge de la marchandise. C'est ce dernier exemplaire qui est utilisé dans le cadre d'un crédoc.

### 3.- La lettre de voiture :

On distingue deux types de la lettre de voiture à savoir la lettre de voiture « CIM » et la lettre de voiture « CMR » :

- Le contrat de transport routier est matérialisé par « la lettre de voiture CMR ». Celle-ci « est établie par l'expéditeur en trois exemplaires originaux, mais plus généralement par le transporteur qui est alors réputé agir pour le compte de l'expéditeur »<sup>44</sup>. Elle est régie par la convention internationale pour le transport de marchandise pour route du 19 mai 1956 et entrée en vigueur le 2 juillet 1961.

- La lettre de voiture CIM est l'un des plus vieux documents de transport de commerce international des marchandises. Elle a été instituée par la convention de Berne du 14/10/1890 dite convention internationale de transport international des marchandises par chemin de fer (CIM). Elle est entrée en vigueur en France depuis 1982 et devenue universelle depuis 1993.

## §3.- LES DOCUMENTS D'ASSURANCE

Les documents d'assurances sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou par son représentant qui garantit à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas d'avarie sur les marchandises en cours de transport.

Tout comme les documents de transport, les documents d'assurance jouent un rôle essentiel dans la protection du banquier et du donneur d'ordre.

---

<sup>44</sup> Jean Pierre MATTOUT, 1987 : op.cit, p.321

« L'assurance de la marchandise par le bénéficiaire (vendeur) ne lui incombe normalement que s'il s'agit d'un contrat CAF »<sup>45</sup>. Le contrat CAF est une vente dans lequel le vendeur prend l'obligation de faire exécuter le transport et d'assurer la marchandise. La compagnie d'assurance peut émettre l'un des deux types d'assurance suivants :

- L'assurance tout risque couvrant tous les dommages matériels tel que la perte ou l'avarie de marchandises qui résulte d'un évènement de force majeur.
- FAP sauf ou « franc avarie particulière sauf » ne concerne que les avaries communes et les avaries particulières dans la police.

Les documents d'assurances se présentent sous trois formes : la police d'assurance, le certificat d'assurance et l'avenant d'assurance (police à alimenter).

- La police d'assurance : c'est le document type émis par une compagnie d'assurance ou ses agents. C'est un contrat par lequel la compagnie d'assurance s'engage, moyennant une prime, à rembourser après constat, aux conditions générales et particulières, la perte ou les avaries que peut subir une marchandise pendant son transport.

- Le certificat d'assurance : c'est un document établi par une compagnie d'assurance. Ce document précise le montant assuré, les risques courants et la marchandise assurée.

- L'avenant d'assurance : c'est un document qui constate toute modification à une police d'assurance ou lui apportant un additif.

#### **§4.- LES DOCUMENTS ANNEXES**

Ces documents annexes sont multiples.

1.- La liste de colisage :

La liste de colisage est un document plus complet que la note de poids. Il fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque....).

---

<sup>45</sup> Frédéric EISEMANN & Charles BONTOUX, 1976: op.cit. p.60

2.- Le certificat de qualité :

Ce document 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.- Le certificat d'origine :

Il s'agit d'une déclaration dûment 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.

4.- La note de poids :

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<sup>46</sup>.

5.- Le certificat de circulation :

Le certificat de circulation permet à l'acheteur de bénéficier du tarif dit du marché commun, lors du dédouanement de la marchandise.

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

---

<sup>46</sup>P. Garsuault & S. Priami, 2003: op.cit, p.137.

## **Deuxième partie.- EFFETS JURIDIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

Le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus sécurisé qui répond aux exigences des importateurs et des exportateurs. Il leur permet de se prémunir contre les incertitudes commerciales lors des opérations d'import ou d'export. Pourtant, il n'est qu'un engagement à payer sur présentation de documents. Donc, il nécessite des opérations très procédurieuses.

Alors, une fois que les parties ont signé leur accord, elles doivent exécuter leurs obligations respectives. Selon les termes de l'art. 123 al.2 de la « LTGO »<sup>47</sup>, « les parties doivent exécuter le contrat de bonne foi ».

En exécutant leurs engagements respectifs, le crédit documentaire leur offre des avantages non considérables qu'elles ne trouvent pas dans un contrat de vente ou d'achat habituel. Pourtant, elles peuvent se heurter à des difficultés dans l'exécution de leurs obligations.

Ce qui nous permettrait de voir dans les deux chapitres suivants les avantages et les inconvénients du crédit documentaire et le régime de responsabilité des parties devant le tribunal compétent.

---

<sup>47</sup> La LTGO : la loi sur la théorie générale des obligations n° 66-003 du 2 juillet 1966

## **Chapitre premier.- LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

Les avantages engendrés par le crédit documentaire, tant pour l'acheteur que pour le vendeur, varient suivant la forme du crédoc qui est révocable ou irrévocable.

Pour que les partenaires commerciaux puissent jouir pleinement de ces avantages, ils doivent prendre certaines précautions.

### **Section préliminaire.- LES PRECAUTIONS A PRENDRE DANS LE CREDIT DOCUMENTAIRE**

En matière de procédure du crédit documentaire, les partenaires commerciaux doivent aussi prendre quelques précautions avant ou après l'ouverture du crédit documentaire pour éviter un procès long et onéreux en cas de survenance d'un litige.

#### **§1.- PRECAUTIONS A PRENDRE AVANT LA CONCLUSION DU CONTRAT**

L'acheteur doit maîtriser les documents à présenter. Il lui appartient de préciser tel ou tel document qui lui est nécessaire. Ces documents reflètent la marchandise sujette du contrat ou du service. Ensuite, il doit prévoir une marge, au niveau de la date limite d'expédition, pour qu'il soit à l'abri d'un retard de la livraison.

Quant au vendeur, il doit contacter sa banque si elle pourra confirmer le crédit documentaire et avec quel taux de commission. Puis, il doit rédiger précieusement le contrat et tous les documents requis pour éviter toutes formes de contestations de la valeur des documents. En outre, il ne doit pas réaliser à la caisse de la banque émettrice (banque de l'acheteur) le crédit documentaire, car il lui est difficile d'y suivre l'opération.

Et pour les banques, elles doivent vérifier minutieusement ces documents dans un délai de temps très court pour éviter le paiement d'un document non conforme ou falsifié.

## **§2.- PRECAUTIONS A PRENDRE APRES L'OUVERTURE DU CREDIT**

Il est primordial que les banques examinent scrupuleusement les documents. Elles n'ont que cinq jours pour le faire. Passé ce délai, elles ne pourront plus invoquer l'irrégularité pour refuser le paiement. De plus, la vérification des documents permet la correction des irrégularités minimales pour les banques et la réception de la créance, le plus tôt possible, pour le vendeur.

Le vendeur doit respecter la date de validité de crédit et la date extrême d'expédition de la marchandise. De plus, il devra contracter une assurance crédit pour couvrir quelque risque inhérent au paiement.

## **Section première.- LES AVANTAGES DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

La gestion quotidienne des crédits documentaires par les services bancaires et la référence à un certain nombre d'éléments incontournables à leur gestion permettent aux partenaires commerciaux le bon déroulement de leur engagement.

### **Sous section première.- LES AVANTAGES POUR L'ACHETEUR**

Etant donné qu'il réside dans un Etat diamétralement opposé avec le vendeur, l'acheteur doit obtenir une grande garantie pour qu'il puisse prendre possession de la marchandise commandée lors de son contrat initial avec son cocontractant.

#### **§1.- FINANCEMENT EVENTUEL**

Une fois que le contrat commercial a été signé, il appartient aux parties au contrat de honorer leurs obligations. Or, les parties se sont mises d'accord que le paiement sera effectué par un outil connu sous le nom du crédit documentaire.

En acceptant cette condition, l'acheteur bénéficie d'un financement éventuel puisqu'il ne mobilise aucun de ses fonds pour contracter tel ou tel contrat et obtenir telle ou telle marchandise. De plus son banquier lui promet de payer le vendeur dès que celui-ci remplit toutes les conditions qui lui sont attendues. Dans ce cas, le vendeur lui expédie la marchandise même s'il n'a pas encore touché son gain.

#### **§2.- GARANTIE DE LA MARCHANDISE**

En pratique, le contrat de vente ou d'achat se fonde sur la règle du donnant-donnant. Si une partie n'exécute pas son engagement, l'autre partie peut refuser d'exécuter le sien ou si

elle l'a exécuté, elle peut contraindre son cocontractant à honorer son obligation. D'où l'exécution forcée.

L'acheteur ne procède pas au paiement tant que le vendeur ne remplit pas toutes ses obligations à savoir :

- l'envoi des documents : le paiement par le banquier est étroitement lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire. Tel est le cas en matière de connaissance où le vendeur prévoit de porter la mention du transporteur indiquant que la marchandise chargée à bord est en bon état.
- Document livré à temps : le délai de présentation de document par le bénéficiaire au banquier émetteur conditionne la validité du crédit documentaire. Car le retard de présentation de document rend caduc le crédit documentaire, ce qui entraîne la fin de celui-ci.

## **Sous section II.- LES BIENFAITS POUR L'EXPORTATEUR BENEFICIAIRE**

Le crédit documentaire est une opération très complexe puisque le contrat du crédit en lui-même est difficile à élaborer. Son bénéficiaire doit témoigner un soin très attentif à son élaboration dans la manière qui répond le mieux à ses besoins de sécurité, à chaque cas d'espèce.

Puisqu'il est le bénéficiaire, le crédit documentaire lui garantit un meilleur recouvrement de créance sur un étranger. Il lui offre aussi une faculté d'avance sur ses ventes.

### **§1.- LA SECURITE DE RECOUVREMENT DE CREANCE**

Le crédit documentaire donne la possibilité au vendeur de réclamer le paiement du prix de vente, non à un acheteur éloigné et peut être inconnu, mais à une banque de premier rang située dans son pays.

Donc, le paiement des marchandises expédiées peut être effectué auprès de sa banque ou auprès d'une autre banque de son choix. En effet, la banque se substitue à l'acheteur pour le paiement des marchandises. Mais pour qu'il puisse pleinement jouir de cette sécurité de paiement, il doit respecter certaines obligations telles que la présentation à temps des documents requis dans la lettre de crédit. Ce délai est vital puisqu'il détermine la validité du crédit documentaire. S'il n'y a pas présentation de documents, la procédure du crédit documentaire est interrompue. D'où Eisemann parle que « si le bénéficiaire laisse expirer la durée de validité et si, pour une raison quelconque, il ne présente pas les documents dans ce délai, le crédit documentaire prend fin tout simplement »<sup>48</sup>.

L'exportateur est assuré d'être payé dès qu'il présente en temps voulu les documents requis pour le donneur d'ordre<sup>49</sup>. Donc, ce dernier n'effectue le paiement que dans la mesure où une marchandise, apparemment conforme à la stipulation du contrat de base, a été expédiée.

Donc, « le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays. De plus, le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises »<sup>50</sup>.

## **§2.- POSSIBILITE D'OCTROI D'AVANCE DE SES VENTES**

Le vendeur, dès qu'il présente tous les documents nécessaires à son banquier, pourra lui demander une avance sur ses ventes même si le paiement n'est pas encore arrivé à son terme.

Cette possibilité lui permet de gérer sa trésorerie puisqu'il pourra octroyer de sa banque des sommes d'argent lui permettant de faire fonctionner normalement son entreprise.

De plus, ces avances lui facilitent son affaire avec d'autres entreprises.

---

<sup>48</sup> F. EISEMANN, 1976: op.cit. ; p. 99

<sup>49</sup> HANNEZO Claude, 167-1968 : La pratique bancaire contemporain ; Fascule 1, p.192

<sup>50</sup> <http://www.businesspme.com/articles/finance/105/credit-documentaire-lettre-de-credit.html>

### **Sous section III.- LES BIEN-FONDES POUR LES BANQUES**

Les banques jouent un rôle très important dans l'opération du crédit documentaire puisqu'elles sont présentes lors de son ouverture jusqu'à son paiement. Cette technique bancaire leur procure des multiples avantages.

#### **§1.- PERCEPTION DE DIVERSES COMMISSIONS**

En prêtant son service à l'acheteur, la banque perçoit différentes commissions allant de l'ouverture jusqu'au règlement. Ces commissions sont des charges pour l'acheteur.

Les frais d'ouverture du crédit, la commission d'examen des documents, la commission d'avis pour la notification de crédit, la commission de confirmation de crédit, la commission d'engagement, la commission de modification de crédit et les commissions de paiement sont les plus souvent perçues par la banque.

#### **§2.- LE FAIT DE VEHICULER LEUR MARQUE**

L'ouverture du crédit documentaire en faveur du vendeur étranger permet à la banque émettrice de véhiculer sa marque parce que le vendeur peut ne pas connaître la réputation de la dite banque. Il lui est difficile de savoir si celle-ci est fiable ou non. Or, grâce au crédit documentaire, le vendeur est automatiquement en relation avec cette banque puisqu'ils échangent des divers documents jusqu'au règlement du crédit. De plus, le crédoc lui met en relation avec d'autres banques qui peuvent avoir des renommées internationales car la banque apéritrice transmet l'accréditif par le biais d'une intervention d'une autre banque réputée ou d'une banque qu'elle ne connaît pas. Tout ceci permet au banquier émetteur d'élargir ses services et ses compétitivités.

## **Section II.- LES INCONVENIENTS DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

L'objectif du crédit documentaire est de sécuriser les transactions de commerce international. Pourtant, divers problèmes peuvent mettre en jeu l'exécution d'un contrat commercial international faisant intervenir cet outil de paiement.

Au fond, l'acheteur promet d'ouvrir à son cocontractant vendeur un crédit documentaire pour que ce bénéficiaire puisse facilement recouvrer sa créance à l'extérieur. Quand au vendeur, il promet à son client acheteur d'expédier la marchandise dès qu'il obtient de la banque émettrice un accreditif. Toutes ses promesses mettent les contractants dans une situation inconvenable car leur situation n'est pas tangible. D'où les inconvénients du crédoc.

### **Sous section première.- LES INCONVENIENTS DU CREDOC POUR L'ACHETEUR**

Du fait qu'il s'est mis d'accord avec le vendeur que le paiement sera effectué par cet outil de paiement, il est sujet à diverses obligations et risques auxquels il ne peut pas se soustraire.

#### **§1.- COUT ELEVE**

Lorsque son banquier accepte d'ouvrir un crédit documentaire au vendeur, il exige diverses commissions à l'acheteur en échange de son service. Les taux de ces commissions varient suivant les banques car chaque banque applique son propre taux qu'il va exiger de son client s'il contracte tel ou tel service.

A l'ouverture du crédit, la banque exige :

- Les frais d'ouverture du crédit : la banque promet au donneur d'ordre d'ouvrir un crédit documentaire au vendeur si ce dernier lui envoie tous les documents nécessaires

à cet effet. C'est une contre partie du service que la banque offre à son donneur d'ordre.

- Les commissions de confirmation : lorsque le crédit est confirmé, la banque émettrice contracte un engagement ferme vis-à-vis du bénéficiaire du crédit. Dans ce cas, elle perçoit une commission calculée à compter de la date de confirmation jusqu'à la date de paiement ou d'expiration ou d'échéance de crédit

- Commission d'avis pour la notification de crédit. C'est une commission perçue par la banque notificatrice mais elle ne confirme pas le crédit.

- Commission d'engagement.

- Commission de modification : la modification consiste à échanger un ou plusieurs termes de crédit documentaire. La valeur de la commission varie suivant les éléments modifiés. Si la modification touche l'engagement des banques émettrices et confirmatrice telle qu'annulation, réduction du montant ou de la devise, dans ce cas, les commissions seront indexées sur ces nouvelles données. D'où le risque d'augmentation. Mais dans le cas où la commission de confirmation ne touche pas l'engagement des banques, les charges seront moindres.

Toutes ces différentes charges doivent être acquittées par le donneur d'ordre aux banques à temps voulu.

Au règlement du crédoc s'ajoutent entre autres des commissions de :

- Réalisation pour l'examen des documents puisque la banque doit les vérifier. « cette vérification doit intervenir dans un délai raisonnable et être effectuée avec un soin raisonnable »<sup>51</sup>

- Réalisation de paiement : après avoir examiné les documents, la banque dispose de deux options, ou elle lève les documents et paie le bénéficiaire en exigeant une commission en raison de service rendu, ou elle les refuse.

- Acceptation si le crédit documentaire est réalisable par acceptation d'une traite.

---

<sup>51</sup> Thierry BONNEAU, 2003 : op.cit, p. 456

## §2.- PROBLEME DE RISQUE

L'acheteur court de multiples risques qui entravent le bon déroulement de l'exécution de l'obligation contractuelle de la part de son cocontractant appelé fournisseur.

### 1.- Risque de retard dans la livraison :

Le fournisseur, dans différents cas, n'arrive pas à honorer ses engagements dans des meilleures conditions.

L'obligation du vendeur est de livrer la marchandise selon les termes du contrat. Autrement dit, la marchandise doit être mise à la disposition de l'acheteur au plus tard au jour d'expiration du contrat.

Les retards de livraison sont fréquents en transport maritime et, finalement, ce sont eux qui posent le plus de problèmes aux chargeurs. En effet, les conventions internationales concernant le transport en général (qu'il soit maritime, terrestre, aérien ou autre) ne fournissent aucune précision quant aux délais de transport.

Mais de multiples événements pourraient empêcher le vendeur d'exécuter son obligation contractuelle. Lorsque les marchandises sont expédiées par voie maritime il arrive que ces marchandises ne soient pas arrivées à temps soit à cause des circonstances indépendantes de la volonté du vendeur (catastrophe naturelle, problèmes techniques sur le bâtiment de mer, ...), soit de son fait personnel (le vendeur n'a pas embarqué la marchandise à temps).

Le retard de la livraison peut mettre en défaillance l'acheteur. A titre d'exemple, l'acheteur promet à son client potentiel qu'il doit lui livrer la marchandise le jour prévu de son arrivée à port de destination. Or, à cause du retard, l'acheteur n'arrive pas à honorer son engagement. Ce qui lui vaut une réparation du préjudice subi à son cocontractant.

En cas de litiges liés à un retard de livraison, les tribunaux ont tendance à considérer le délai du transport concerné, si celui-ci est raisonnable, avant de décider de sanctionner le transporteur. Cette notion de délai raisonnable est très aléatoire et laissée à la libre appréciation du tribunal puisque aucun texte législatif n'impose de contraintes en la matière. Ce qui paraît assez logique en transport maritime où les aléas sont fréquents.

D'ailleurs, les transporteurs maritimes ne s'engagent jamais réellement sur un délai de transport, tout au plus acceptent-ils d'indiquer aux chargeurs une 'plage de chargement' (par exemple 'entre tel jour et tel jour') ou un 'transit time' estimatif.

## 2.- Risque du non conformité de la marchandise :

S'ajoutant à l'obligation de livrer la marchandise à temps pesant sur le vendeur, il y a encore une obligation de livrer la marchandise conformément au contrat que ce soit sur la qualité que sur la quantité. Donc, la marchandise doit être conforme à celle commandée sur le contrat de base. Car le vendeur malfaisant peut envoyer des marchandises non conformes contre celles prévues dans la convention initiale, soit il a mal qualifié la marchandise soit il a commis une erreur sur la marchandise.

## §3.- COMPLEXITE DE FORMALITES :

Dans le cadre de la procédure du crédit documentaire, il y a trop de formalités à accomplir pour que le bénéficiaire reçoive le paiement et que l'acheteur acquière la marchandise.

Les treize actes suivants doivent être franchis pour que les acteurs commerciaux trouvent leur compte :

- 1- instruction d'ouverture du crédit documentaire par l'acheteur.
- 2- ouverture du crédit documentaire par la banque du donneur d'ordre.
- 3- notification du crédit documentaire c'est-à-dire la banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4- expédition des marchandises : pour respecter les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et incoterms prévu au contrat de base et mentionné dans le crédit.
- 5- délivrance du document de transport : après avoir pris en charge la marchandise, le transporteur remet au vendeur le titre de transport tel que le connaissement, la lettre de voiture CMR ou CIM ou LTA....

6- présentation des documents : après avoir collectés tous les documents (facture commerciale, facture douanière, facture consulaire, ...) nécessaires au crédit documentaire, le bénéficiaire doit présenter les dits documents, dans le délai imparti, aux guichets de la banque notificatrice ou confirmatrice.

7- paiement du bénéficiaire : lorsque le crédit documentaire est réalisable par paiement à vue, la banque confirmatrice paie la valeur des documents après examen minutieux. Mais si le crédit est réalisable au paiement différé, le vendeur doit attendre l'échéance pour prendre paiement.

8- transmission des documents à la banque émettrice : la banque confirmatrice ou notificatrice envoie les documents à la banque émettrice par courrier pour éviter des pertes de documents.

9- remboursement à la banque notificatrice : la banque notificatrice se remboursera comme prévu dans le crédit documentaire en débitant le compte du banquier émetteur domicilié chez elle ou dans un autre banquier dit banquier de remboursement.

10- levée des documents : la banque apéritrice accepte les documents et les tient à la disposition de son donneur d'ordre (son client).

11- paiement à la banque émettrice : la banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en ajoutant ses commissions.

12- réclamation des marchandises : lorsque les marchandises ont été expédiées par voie maritime, l'acheteur en possession du connaissement original à son ordre, réclame auprès du depositaire des marchandises au port d'arrivée.

13- remise des marchandises : les marchandises sont remises au porteur du connaissement c'est-à-dire à l'acheteur. Il pourra ainsi procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Toutes ces procédures doivent être franchies pour le bon déroulement du crédit.

## **Sous section II.- LES INCONVENIENTS DU CREDOC POUR LE BENEFCIAIRE**

Comme nous avons annoncé auparavant, le crédit documentaire facilite au vendeur de recouvrer sa créance sur un étranger. Pourtant, le vendeur pourrait heurter différents risques empêchant son paiement.

### **§1.- LES RISQUES COMMERCIAUX**

« Le risque commercial résulte de la détérioration de la situation financière de l'acheteur étranger entre le moment où il a commandé les marchandises et la date à laquelle il doit payer »<sup>52</sup>.

Ce risque commercial constitue un risque de non paiement pour le vendeur car son cocontractant acheteur est devenu insolvable. Ce dernier n'a plus de liquidité pour couvrir son achat. Il ne pourra plus payer son fournisseur étranger.

De plus, le vendeur et l'acheteur demeurent dans des Etats diamétralement opposés, « les usages commerciaux et le droit des affaires sont toujours assez différents, et ce double cadre juridique aggrave l'élément de risque qui existe toujours dans une transaction commerciale »<sup>53</sup>. En outre, aucun organisme ou tribunal, investi d'un pouvoir international pour faire respecter leur engagement, ne dispose de la même compétence que les tribunaux nationaux puisque ces derniers, dans le cadre national, peuvent condamner le débiteur et autoriser des mesures d'exécution forcée au cas où les dossiers du créancier sont reconnus satisfaisants.

---

<sup>52</sup> Philippe AYMAR, 1976, banques et banquiers ; édition SIREY, p.300

<sup>53</sup> HANNEZO Claude, 1967-1968 : La pratique bancaire contemporain ; Fascule 1, p.185

## §2.- LES RISQUES POLITIQUES

« On désigne par risque politique les risques qui découlent, soit d'un fait politique proprement dit (guerre, révolution, décision d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat), soit d'un fait catastrophique (inondation, tremblement de terre), soit enfin d'une décision d'autorité étrangère empêchant ou retardant les transferts des fonds dus par l'acheteur étranger »<sup>54</sup>.

Le risque peut en tout ou en partie empêcher l'exécution d'un contrat international. Tel est le cas d'une décision d'un gouvernement qui pratique un embargo sur un pays quelconque. L'exécution d'un contrat est impossible car cette décision gouvernementale l'interdit.

## §3.- LE RISQUE MONETAIRE

On l'appelle aussi le risque de change.

Le risque monétaire, c'est un « risque que le débiteur ne puisse pas transférer à l'extérieur de son pays les fonds qui doivent servir à la couverture de l'importation qu'il vient d'effectuer ; cette impossibilité peut résulter des mesures législatives ou administratives qui empêchent, ou qui retardent, les sorties des capitaux du pays de l'importateur vers l'étranger, et qui ne sont pas toujours le fait de l'importateur »<sup>55</sup>.

Ce genre de risque porte préjudice au bénéficiaire du crédit puisqu'il n'obtient pas sa créance selon les stipulations de la lettre de crédit.

---

<sup>54</sup> Philippe AYMAR, ibidem.

<sup>55</sup> Claude HANNEZO, 1975-1976, la pratique bancaire contemporaine, fascicule 1, p.185

### **Sous section III.- LES MEFAITS POUR LES BANQUES**

Les banquiers, mêmes s'ils ne font pas partie du contrat commercial, courent des risques non négligeables. Ils prêtent leurs services à leurs clientèles qui souhaitent régler leurs achats par le biais d'un crédit documentaire.

#### **§1.- LES RISQUES BANCAIRES**

« Les banques émettrices, en effet, encourt un risque d'insolvabilité sur l'importateur,... »<sup>56</sup>. En cas de faillite, l'acheteur ne pourra plus rembourser sa banque puisque il n'a pas d'actif suffisant pour démarrer son travail.

Tout comme la banque émettrice, « le crédit documentaire implique, pour la banque notificatrice ou négociatrice, deux risques ; un risque résultant de la vérification des documents, et un risque bancaire »<sup>57</sup>

« Le risque bancaire est l'éventualité de l'insolvabilité de la banque émettrice ou de la concrétisation du risque politique inhérent à tout engagement pris pour le compte d'une banque étrangère, quel que soit le degré »<sup>58</sup>.

#### **§2.- LES RISQUE DE FRAUDE OU TECHNIQUES**

Le problème de la fraude ne se pose réellement que lorsque les banques ont examiné « les documents avec un soin raisonnable » et ont constaté « qu'ils présentent l'apparence de conformité avec les conditions de crédit »<sup>35</sup>.

Constitue un faux, toute altération frauduleuse de la vérité, de nature à causer un préjudice et accompli par quelque moyen que ce soit, dans un écrit ou tout autre support

---

<sup>56</sup> PHILLIPE AYMAR, 1976: Banques et banquiers; édition Sirey, p.331

<sup>57</sup> PHILLIPE AYMAR, 1976: op.cit., p.332

<sup>58</sup> PHILLIPE AYMAR, 1976: op.cit. p.323

d'expression de la pensée qui a pour objet ou qui peut avoir pour effet d'établir la preuve d'un droit ou d'un fait ayant des conséquences juridiques.

La question de l'examen des documents, dans les transactions financées par crédit documentaire, constitue la phase clef de toute l'opération. Certains parlent de « moment difficile, minute de vérité »<sup>59</sup>. C'est à ce moment que l'intérêt grandissant de cette technique, considérée comme étant « *the life blood of international commerce* » se profile.

L'obligation d'examen des documents du banquier est une obligation de moyen. En vertu de l'article 13 des RUU 500, en tant que professionnel averti, le banquier doit s'acquitter de son obligation avec un «soin raisonnable, en fonction des pratiques bancaires internationales ». En cas de négligence, les banques courent des risques de fraudes

#### 1.- Les fraudes matérielles :

Selon la manière dont l'altération de la vérité a été produite par son auteur, la doctrine du droit pénal distingue traditionnellement le faux matériel du faux intellectuel. S'agissant du faux matériel, le procédé le plus élémentaire de falsification consiste à modifier physiquement l'écrit ou le support. Il s'agit notamment de l'altération des actes, des écritures ou des signatures, de l'emploi des fausses signatures, de la fabrication de conventions. Le procédé utilisé est constitutif du délit et le faux est punissable, même si le contenu de l'écrit est exact, sans qu'il soit nécessaire d'établir la fausseté des faits ou des chiffres mentionnés.

En matière de fraude documentaire, on qualifie celle-ci de matérielle lorsque les documents que le bénéficiaire doit remettre afin d'obtenir son paiement sont des faux matériels. En fait, la fraude matérielle est constituée lorsque l'un des documents prévus au crédit est faux ou apocryphe, au sens où il est contrefaçon ou qu'il a été émis par quelqu'un qui n'en avait pas le pouvoir, dans l'intention de nuire. Le document faux matériellement, trompe d'abord sur son identité et, en général, sur l'identité de son auteur qui est, dans sa constitution, un élément essentiel. Il se traduit principalement par la contrefaçon d'un

---

<sup>59</sup> André BOUDINOT, 1976 : Pratique du crédit documentaire, Paris, édition Sirey, p. 156

document existant ou la création d'un document nouveau. Il aboutit à la falsification d'un document non réel.

En effet, on peut songer à titre d'exemple à la fraude matérielle aux faux certificats d'origine ou à la contrefaçon des certificats d'inspection. On rencontre aussi de fausses polices ou de faux certificats d'assurance. Mais c'est en matière de documents de transport que ladite fraude trouve son terrain d'élection. Les contrefaçons de lettres de voiture ferroviaires, de lettres de voiture routières ou de lettres de transport aérien ou notamment les connaissements qui n'émaneraient pas de transporteurs ou de transitaires sont les cas de fraude matérielle les plus envisageables.

Plus récemment, les Services pour la Prévention des Délits (SPD) de la Chambre de Commerce International ont recommandé aux banques d'être particulièrement vigilantes quant à la vérification de l'authenticité des connaissements présentés. Le Directeur des SPD a ainsi donné une liste de mentions que le connaissement doit comporter et dont le défaut devrait soupçonner les banques d'une fraude éventuelle.

## 2.- Les fraudes intellectuelles :

La fraude intellectuelle dans le crédit documentaire est constituée par des documents comportant de fausses mentions. Le faux intellectuel implique une altération de sa substance. Le document auquel ladite fraude s'applique émane bien de son auteur et est irréprochable dans son apparence matérielle. Or, malgré son apparence de conformité, il contient toutefois des énoncés contraires à la vérité.

Selon sieur MATTOU<sup>60</sup>, ce type de fraude pose non seulement tous les problèmes rencontrés dans la fraude matérielle, mais encore l'autre problème : la fraude intellectuelle impliquera généralement la prise en considération du contrat commercial de la marchandise. La fraude intellectuelle peut se constater dans un seul ou plusieurs documents qui ne remplissent pas la condition de sincérité. Cette absence de sincérité ne peut s'évaluer que par

---

<sup>60</sup> MATTOU J.-P., « Droit bancaire international », 2<sup>ème</sup> éd., Banque Editeur, 1996, p. 246

rapport aux marchandises elles-mêmes. Il s'agit, donc, d'une exception à la règle de base du crédit documentaire.

En effet, la limite que la fraude pose au formalisme du crédit documentaire permet de faire exceptions à ces règles. Il autorise la confrontation de la marchandise avec les documents et, en même temps, limite le système d'exonération de la responsabilité bancaire en cas de fraude connue par la banque.

Le crédit documentaire engendre des différents inconvénients pour tous acteurs commerciaux. Pourtant, ces partenaires commerciaux peuvent minimiser ces risques par différents moyens tel que la contraction d'assurance crédit pour le vendeur. Quant à l'acheteur, il devra choisir la vente à l'arrivée car celle-ci est pratiquée quand le transport maritime est long, incertain dans sa durée et périlleux. De plus, la propriété de la marchandise n'est transférée à l'acheteur (acquéreur) qu'à l'arrivée du navire dans le port d'importation et le connaissement est remis à l'acquéreur en temps utile pour qu'il puisse prendre possession de la marchandise. Donc, les risques de transport sont pour le vendeur.

## **Chapitre II.- LE REGIME DE RESPONSABILITE DES PARTIES**

Le crédit documentaire est un instrument censé refléter les conditions de paiement et de livraison du contrat de vente. Par conséquent, une fois que les parties contractantes ont signé leur engagement, elles sont tenues d'exécuter à terme leurs obligations respectives.

### **Section première.- LE REGIME DE RESPONSABILITE DES PARTIES**

Comme nous avons expliqué précédemment, les parties doivent exécuter leur obligation contractuelle. Donc, elles doivent l'exécuter de bonne foi, dans le sens qu'elles ont entendu lui donner. Elles ne peuvent le révoquer ou le modifier que de leur consentement mutuel ou pour les causes que la loi autorise.

#### **§1.- LA RESPONSABILITE DU VENDEUR**

Selon les termes de l'art. 1603 du Code Civil Français (CCF) le vendeur a deux obligations principales, celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'il vend.

##### **1.- L'obligation de délivrance :**

Aux termes de l'art. 1604 du CCF la délivrance est le transport de la chose vendue en la puissance et possession de l'acheteur.

Donc, elle peut être accomplie selon la tradition. Ce qui signifie que la marchandise est directement mise en possession de l'acquéreur (acheteur) par sa remise au transporteur, mais elle peut être également symbolique par la remise des documents.

##### **2.- L'obligation de garantie :**

Selon l'art. 1625 du CCF, la garantie que le vendeur doit à l'acquéreur, a deux objets : le premier est la possession paisible de la chose vendue; le second, les défauts cachés de cette chose ou les vices rédhibitoires.

De ce fait, le vendeur doit s'abstenir de tout acte qui portait atteinte à la possession de la marchandise par l'acheteur. Donc, il doit garantir les défauts de la chose vendue tel que son défaut caché rendant impropre à l'usage auquel elle est destinée. D'où, l'art. 1641 de même code qui énumère que le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus. Malgré cela, il n'est pas tenu des vices apparents de la chose. Donc, pour que le vendeur soit tenu responsable, il faut un dommage, un fait dommageable, des liens de causalité qui lui soient imputable. Lorsque ces conditions sont réunies, la victime (l'acheteur) a droit à réparation.

## **§2.- LA RESPONSABILITE DE L'ACHETEUR**

Selon les stipulations de l'art. 1650 du CCF, la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour et au lieu réglés par la vente.

Puisque le vendeur et l'acheteur se sont convenus que le paiement sera effectué par le crédit documentaire, l'acheteur ne paie le vendeur qu'après accomplissement de certaines conditions telles que présentation des documents (la facture commerciale, le connaissement, la lettre de voiture, ...) à la banque émettrice. Et c'est cette dernière qui effectuera le paiement à sa place.

Mais pour mieux garantir au vendeur que l'acheteur paiera le prix, le législateur confère au vendeur un droit de rétention, un droit de revendication et un privilège sur la chose vendue.

De plus, l'acheteur doit prendre la livraison de la marchandise achetée. En outre il doit rembourser son banquier pour le service qu'il lui a rendu. Le règlement (remboursement) de la banque émettrice du montant du crédit documentaire est l'une des obligations qui pèse sur le donneur. Le règlement doit s'effectuer au moyen de la devise convenu entre le donneur d'ordre et la banque.

De ce fait, dès que la banque émettrice reçoit les documents de la part de l'exportateur bénéficiaire et qu'elle en contrôle la conformité avec les conditions et termes du crédit

documentaire, elle doit en informer le donneur d'ordre afin qu'il en fasse réception et qu'il passe sous sa possession.

Par conséquent, pour que la responsabilité de l'acheteur soit engagée, le vendeur doit prouver qu'il ait un refus de paiement de sa part. Il a manqué à son obligation de remboursement à son banquier.

### **§3.- LES OBLIGATIONS DU BANQUIER**

En principe, le contrat n'a d'effet qu'entre les parties contractantes. Mais dans le cadre de cet instrument de paiement, le banquier, même s'il ne fait pas partie du contrat commercial, devrait honorer certains engagements. Sa première obligation consiste à ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur.

Ensuite, il doit lui transmettre un accréditif pour que celui-ci puisse prendre paiement. Donc, la banque est légalement responsable envers ce bénéficiaire au cas où elle ne l'informe pas de l'acceptation de l'ouverture du crédit documentaire, dans les délais raisonnables. De ce fait, le bénéficiaire est alors, en droit de demander réparation du préjudice qui l'a affecté suite à la perte due à l'inexécution de la transaction commerciale

Et enfin, il doit transmettre certains documents à son donateur pour que ce dernier puisse lui rembourser.

Donc, au cas où il ne remplit pas l'un de ces conditions sa responsabilité peut être mise en jeu.

Par conséquent, ces trois parties (vendeur, acheteur, banquier) doivent collaborer étroitement pour le bon déroulement de leur engagement.

Alors, qu'en est-il de chaque partie en cas de non exécution de l'obligation ?

## **Section II.- LE TRIBUNAL COMPETENT LE ET LE REGLEMENT DES DIFFERENDS**

Le choix de la juridiction et le règlement des litiges en matière du crédit documentaire posent souvent de difficulté. Ainsi, l'identification des règles de droit applicable est l'un des démarches que doivent témoigner les parties contractantes. C'est pourquoi ces parties se référeront de manière explicite dans leur convention aux règles qui régissent le crédit documentaire. D'où, les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (RUURCD).

Diverses circonstances peuvent mettre en défaut l'exécution d'une obligation contractuelle. Dans la plupart des cas, les parties prennent souvent l'initiative de stipuler expressément à l'avance dans le contrat les sanctions et la loi applicable en cas de défaut d'exécution contractuelle.

### **§1.- LA JURIDICTION COMPETENTE**

Quant au choix de la juridiction qui tranchera sur les éventuels litiges, les parties peuvent se référer soit sur la compétence matérielle ou soit sur la compétence territoriale. En matière de compétence matérielle, il n'y a pas de difficulté puisque selon l'art. 73 du code de procédure civile malgache (CPCM), « les tribunaux de commerce, à leur défaut, les tribunaux de première instance et leurs sections ont compétence pour statuer sur tous les litiges qui ont leur cause dans un acte de commerce...en matière de faillite et de règlement judiciaire ;en matière d'acte mixte si l'acte est commercial à l'égard du défendeur... ». Les tribunaux de première instance (TPI) statuent en matière civile et commerciale, en premier et dernier ressort, sur les demandes n'excédant pas le montant fixé par arrêté du Ministre de la Justice, à charge d'appel sur les demandes excédent ces chiffres ou indéterminées<sup>61</sup>.

Ceux-ci permettent d'affirmer que les tribunaux de commerce et à leur défaut les TPI sont compétents de connaître des litiges afférents au crédit documentaire qui est qualifié comme faisant partie des contrats de commerce.

---

<sup>61</sup> Art.71 du CPCM (*Loi N° 2001/022 du 09 avril 2003*)

Mais quant à la compétence territoriale, celle-ci peut mettre les parties en discorde au cas où elles ne prennent pas de précaution puisque ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. C'est pourquoi, il est indispensable de pouvoir faire référence à un corps préconstitué des règles de droits applicables, étatiques le plus souvent. D'où les parties peuvent désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir. Car en matière de commerces internationaux, il n'y pas d'organisme ou de tribunal investi d'un pouvoir international pour faire respecter les engagements pris comme il en existe à l'intérieur d'un pays. C'est pourquoi, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence prise en considération en cas de litige au cas où les parties ne précisent pas la loi applicable.

Comme nous avons vu précédemment, les parties peuvent stipuler par avance les sanctions applicables en défaut d'exécution contractuelle. Tel est le cas, dans une clause compromissoire où les parties se conviennent de ne pas porter leur litige devant un tribunal. Leur litige sera résolu par des arbitres. Le recours à l'arbitrage est une bonne chose car il vaut mieux un bon arrangement qu'un bon procès. Un procès ne peut pas être bon en totalité car en la matière, il y a au moins une partie perdante.

## **§2.- REGLEMENT DE LITIGES**

Selon les termes de l'art. 177 de la LTGO, en cas d'inexécution totale ou partielle d'une obligation contractuelle ou d'exécution tardive, le débiteur doit réparer le préjudice causé de ce fait au créancier.

Pour le vendeur, lorsqu'il n'arrive pas à remplir son engagement, l'acheteur pourra, soit, lui forcer d'exécuter son obligation, soit, refuser d'exécuter la sienne, soit, il demande une réparation en dommages et intérêts. Ces dommages intérêts correspondent à la perte subie et au gain manqué.

A part cela, l'acheteur peut pratiquer une saisie arrêt des biens du vendeur. Selon les termes de l'art.652 du CPCM, tout créancier d'une créance civile ou commerciale peut, en vertu des titres authentiques ou privés, saisir-arrêter entre les mains d'un tiers les sommes d'argent et effets mobiliers appartenant à son débiteur ou s'opposer à leur remise. A défaut de titre, le président du tribunal ou de la section du domicile du débiteur peut l'autoriser par

ordonnance sur requête, à charge qu'il lui soit référé en cas de difficulté. Donc, pour qu'il puisse pratiquer cette saisie, il doit déposer sa requête au tribunal de son débiteur. Dans ce cas, le tribunal compétent est le tribunal commercial du domicile du vendeur.

La possibilité d'une saisie pratiquée par le donneur d'ordre se présente lorsqu'il pense que la marchandise attendue ou déjà reçue n'est pas celle prévue au contrat commercial.

De plus, la fraude du bénéficiaire cause à la banque des dommages. Elle pourra poursuivre en justice le vendeur sur le fait qu'elle est victime d'une tromperie portant sur l'élément essentiel de l'opération, c'est-à-dire la valeur de la marchandise en tant que garantie, alors qu'elle a payé sous l'empire de l'erreur et a droit à la répétition de l'indu. L'action en répétition de l'indu est ouverte sur le fondement de la manœuvre frauduleuse du bénéficiaire. Selon la maxime *fraus omnia corrumpit*, la fraude du bénéficiaire anéantit son droit.

Quant à l'acheteur, au cas où il n'honore pas son engagement, c'est-à-dire qu'il ne paie pas le vendeur, ce dernier peut user de son droit de rétention sur la marchandise. Ce droit lui permet de conserver la marchandise jusqu'au paiement du prix. Malgré cela, il lui est difficile d'user cette voie de droit sauf s'il s'agit d'une vente au comptant.

C'est pourquoi, le vendeur dispose comme l'acheteur des mêmes droits, c'est-à-dire, l'exécution forcée, la résiliation du contrat ou la saisine du tribunal.

En outre, lorsque l'acheteur n'arrive pas à rembourser son banquier, ce dernier peut demander au tribunal le règlement judiciaire ou la faillite pour se faire rembourser. Pour que le règlement judiciaire ou la faillite soit ouvert, il faut qu'il y ait une cessation de paiement de la part de l'acheteur. Selon l'art.437 du code de commerce malagasy, pour être mis en état de faillite ou de règlement judiciaire, le commerçant doit avoir cessé ses paiements.

A part cela, la banque peut user son droit de rétention sur les documents en sa possession. Ces documents garantissent la valeur des marchandises. De plus, ils sont équivalents au titre lorsque les marchandises sont expédiées par voie maritime.

Mais pour la banque, lorsqu'elle ne remplit pas son obligation, sa responsabilité peut être engagée, soit par le donneur d'ordre, soit par le bénéficiaire. Donc, elle est légalement responsable envers l'exportateur au cas où elle ne l'informe pas de l'acceptation de

l'ouverture du crédit documentaire dans les délais raisonnables. Ce bénéficiaire de la lettre de crédit est alors, en droit de demander réparation du préjudice qui l'a affecté suite à la perte due à l'inexécution de la transaction commerciale.

Dans le cas où la banque use de son pouvoir discrétionnaire pour décider de la conformité entre deux documents totalement différents en forme et en contenu, l'acheteur peut la poursuivre. Cette action s'explique par le manque de vigilance qu'elle doit à tout prix éviter. « Selon la jurisprudence, le principe de non ingérence trouve une limite dans le devoir de vigilance incombant au banquier, encore appelé obligation générale de prudence »<sup>62</sup>. Donc, le banquier doit s'informer sur les opérations que ses clients veulent faire et au besoin avoir suffisamment de discernement pour refuser de prêter son concours.

---

<sup>62</sup> Thierry Bonneau, op.cit., p. 281

## CONCLUSION

Le crédit documentaire reste une technique incontournable et le plus fréquemment utilisé dans les rapports commerciaux internationaux. A l'heure actuelle, il est impensable de parler de commerces internationaux sans crédit documentaire. Ce dernier demeure le seul instrument utilisable dans toutes les nations pour toutes les marchandises quelque soit le montant. Il nécessite un soin très minutieux car son maniement est très complexe pour les acteurs situés dans des Etats lointains où les pratiques et les règles sont variées.

Des millions de changes s'effectuent chaque année. De multiples risques sont liés à ces changes. Ces risques sont d'autant plus importants lorsque les parties au contrat sont géographiquement éloignées. Donc, le crédit documentaire présente des différentes retombées que ce soit pour le vendeur, pour l'acheteur que pour les banques. Sa mise à terme peut heurter de diverses circonstances dépendantes ou indépendantes de la volonté de l'un ou des acteurs commerciaux.

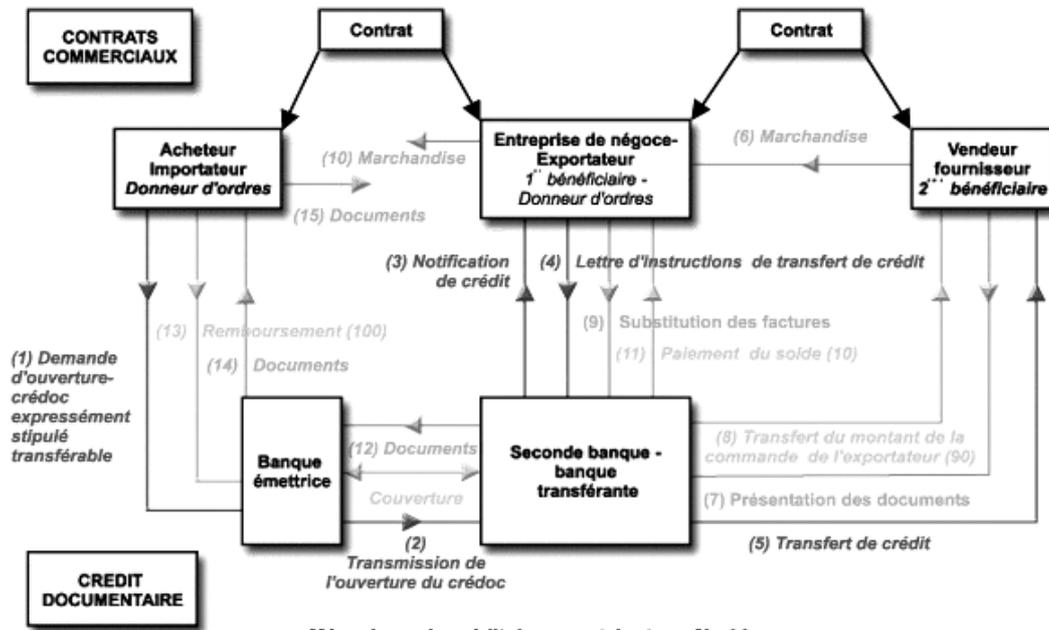
Malgré cela, le crédit documentaire constitue un instrument idéal de paiement et de garantie entre les partenaires qui se situent à des milliers de kilomètres l'un de l'autre. Il présente de nombreux avantages par la sécurité qu'il apporte dans les rapports commerciaux entre pays. Il garantit à l'acheteur la réception de la marchandise, quant au vendeur, le paiement lors qu'il remplit tous ses engagements. Et pour les banques, le crédit documentaire les met en relation avec d'autre banque, ce qui renforce leur compétitivité. Pour minimiser les risques liés au crédit documentaire, les partenaires commerciaux doivent prendre quelques précautions pour le bon déroulement et l'exécution de leur engagement respectif.

Comme Madagascar est un pays importateur, les acteurs commerciaux malgaches devraient miser sur cet outil de paiement. L'utilisation de celui-ci permet à l'Etat de renflouer sa caisse par le biais de divers impôts. En plus, il lui est facile de contrôler et de réglementer les changes internationaux.

Au plan juridique du terme, le crédit documentaire est une source d'inspiration puisqu'il a permis la mise en place de nouvelle technique telle que le crédit acheteur ou la lettre de garantie et le crédit-bail. Est-ce que ces nouvelles techniques ont fourni une sécurité comparable à celle du crédit documentaire ?

# ANNEXES

## Annexe n°1.- MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSFERABLE :



**Mécanisme du crédit documentaire transférable**  
Source : Centre de Recherche PME © Mars 2002

## Annexe n°2.- LES INCOTERMS 2000<sup>63</sup>

### FAMILLE E :

Elle ne comprend qu'un seul terme l'EXW (Ex Works).

Il signifie que le vendeur doit en ses locaux mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur. L'acheteur ou l'importateur supporte tous les frais et les risques liés à l'expédition de la marchandise.

Quant au vendeur, il doit mettre la marchandise, dans un bon paquet qui est adaptable et disponible par le transport. On utilise ce type d'incoterms pour tout le mode de transport.

### FAMILLE F :

Elle comporte 3 incoterms :

#### **FCA** : Free Carrier

Le vendeur livre les marchandises dédouanées pour l'exportation vers le transporteur. Il est tenu de charger dans le véhicule la marchandise à l'acheteur.

#### **FAS** : Free Alongside Ship ou Franco le long du navire

Le vendeur livre les marchandises le long du navire, au quai d'embarquement désigné par l'acheteur. Les obligations du vendeur sont alors remplies.

C'est à partir de ce moment que l'acheteur assume tous les coûts et risques de pertes ou dommages concernant les marchandises. Contrairement à la condition FOB, l'acheteur doit supporter les risques à partir de la mise des marchandises le long du navire et payer les frais de chargement en plus du fret et de l'assurance.

#### **FOB** : Free On Board, ce qui signifie franco à bord au port d'expédition désigné.

Dans ce terme, le vendeur livre les marchandises à bord du navire et assume tous les coûts et risques jusqu'à ce que les marchandises franchissent le bastingage du navire. Et il

---

<sup>63</sup> <http://www.businesspme.com/articles/finance/105/credit-documentaire-lettre-de-credit.html>

remet à l'acheteur un connaissance «net», négociable, «à bord». Le fret et l'assurance sont à la charge de l'acheteur.

#### FAMILLE C :

##### **CIF:** Cost, Insurance and Freight (coût, assurance et fret)

Le vendeur met les marchandises à bord au port d'expédition. A ses frais, il paie d'avance le fret et le coût de l'assurance maritime et fournit à l'acheteur une police d'assurance maritime négociable ainsi qu'un connaissance maritime net, négociable, à bord. Donc, il prend en charge les frais de transport à la destination choisie. Le transfert de risque s'opère au port d'embarquement. L'acheteur prend en charge les risques de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port de chargement. Il prend livraison de la marchandise du transporteur au port désigné ou de destination.

##### **CPT :** Carriage Paid To (Port payé jusqu'à) :

Le vendeur et l'exportateur sont responsables du transport de marchandises à la destination désigné et doivent payer le fret au premier transporteur. Les risques de la perte des marchandises sont pris en charge par l'acheteur après les avoir données au premier transporteur.

##### **CIP :** Carriage and Insurance Paid to (transport et d'assurance payé jusqu'à) :

Le vendeur doit fournir une assurance de transport. De plus, il paie le fret et la prime d'assurance. Alors que l'acheteur importateur prend en charge les risques de dommages ou de perte des marchandises données au premier transporteur. En outre, il doit payer le dédouanement et les frais de déchargement.

##### **CFR :** Cost and Freight, c'est-à-dire, coût et fret au port de destination désigné:

Le vendeur met les marchandises à bord du navire à ses frais. Il paie d'avance le fret et fournit à l'acheteur un connaissance maritime. Le transfert de la propriété à l'acheteur s'opère au port d'embarquement. De ce fait, l'acheteur supporte tous les risques de transport lorsque les marchandises sont livrées à bord du port de chargement. Le transporteur lui livre la marchandise au port de destination désigné.

**FAMILLE D :**

**DAF** : Delivered At Frontier (rendu frontière) :

Ce terme est utilisé lorsque les marchandises sont destinées à être transportées par rail ou par route. Donc, le vendeur est responsable du transport de marchandises jusqu'à la frontière douanière telle que définie dans le contrat de vente. Tandis que l'acheteur prend la livraison des marchandises à la frontière désignée.

**DES** : Delivered Ex-Ship (Livré Ex-Ship) :

Le vendeur est responsable de marchandises à quai mise au nom de l'acheteur. Ce dernier prend livraison des marchandises d'un navire à destination du port et prend en charge les frais de déchargement.

**DEQ**- Delivered Ex-Quay (Rendu ex-Quay) :

Ce terme est utilisé pour la navigation maritime ou le transport par voie navigable.

Le titre et les risques passent à l'acheteur lorsqu'ils sont fournis à bord du navire par le vendeur qui livre des marchandises sur le quai au point de destination. Donc, le vendeur est responsable de l'assurance des transports.

**DDU**- Delivered Duty Unpaid (Rendu droits non payés) :

Le vendeur remplit son obligation lorsque les marchandises ont été mises à la disposition de l'acheteur au lieu convenu dans le pays d'importation. Il est responsable de tous les frais de transport ainsi que du droit de douane et les taxes. Quand à l'acheteur, il est responsable des formalités douanières.

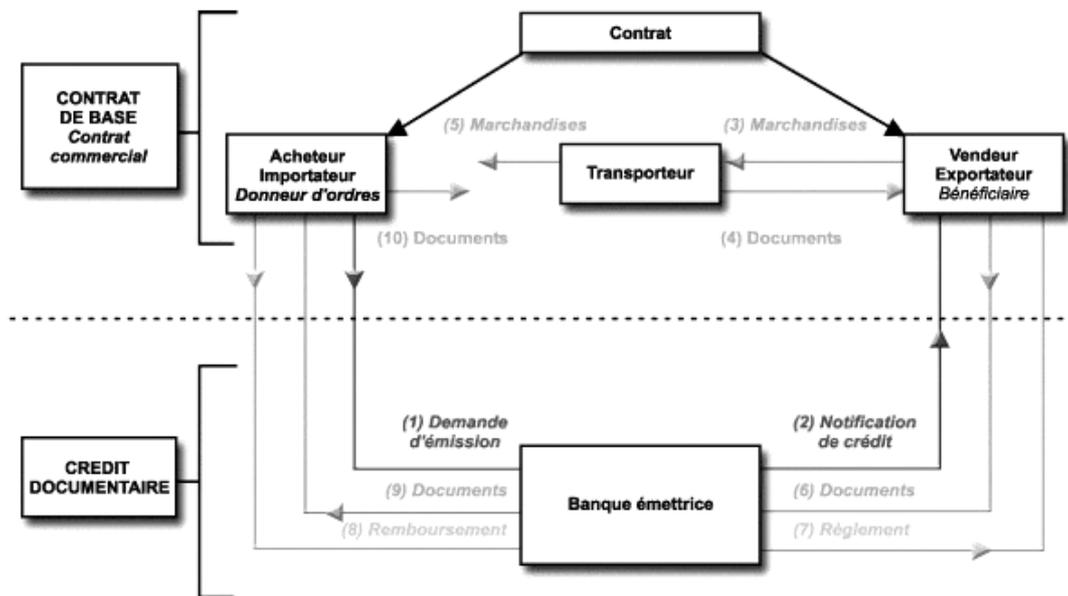
**DDP**- Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés) :

Le titre et le risque passent à l'acheteur lorsque le vendeur lui livre les marchandises à la destination. Donc, le vendeur est responsable des marchandises jusqu'à leur mise à disposition de l'acheteur. De ce fait, l'acheteur doit prendre la livraison à un endroit désigné et il est responsable des frais de déchargement.

## Annexe n° 2' : Tableau récapitulatif des incoterms 2000

	<b>EWX</b>	<b>FCA</b>	<b>FAS</b>	<b>FOB</b>	<b>CFR</b>	<b>CIF</b>	<b>CPT</b>	<b>CIP</b>	<b>DAF</b>	<b>DES</b>	<b>DEQ</b>	<b>DDU</b>	<b>DDP</b>
<b>Emballage</b>	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Chargement</b>	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Frais d'inspection</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
<b>Transport principal</b>	A	A	A	A	V	V	V	V	A/V	V	V	V	V
<b>Assurance transport</b>	A	A	A	A	A	V	A	A	A/V	V	V	V	V
<b>Formalité douanière import</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	A	V
<b>Formalité douanière export</b>	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Passage portuaire, aéroport départ</b>	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Passage portuaire, aéroport arrivée</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
<b>Pré-acheminement</b>	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Post acheminement</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
<b>A : coût à la charge de l'acheteur</b>							<b>V : coût à la charge du vendeur</b>						

### Annexe n°3.- MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE SIMPLE :



**Mécanisme du crédit documentaire "simple"**  
 Source : Centre de Recherche PME © Mars 2002

# Annexe n°4 : DEMANDE ET CONVENTION DE CREDIT DOCUMENTAIRE



FORMULE É 51000 (04/2007)

## DEMANDE ET CONVENTION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

N° d'identification		Adresse de la succursale		Date
1. Veuillez émettre un crédit documentaire irrévocable et <input type="checkbox"/> transférable par : <input type="checkbox"/> courrier/messager <input type="checkbox"/> Swift/télex (détaillé)				
2. Donneur d'ordre (Nom complet et adresse)		3. Bénéficiaire (Nom complet et adresse)		
Contact : Tél. : _____ Téléc. : _____		Tél. : _____ Téléc. : _____ Banque notificatrice : _____		
4. a) Devise b) Montant		5. Date d'expiration :		
6. Modalités de paiement : Disponible par traite tirée par le bénéficiaire de la manière suivante (choisir une option) (a) <input type="checkbox"/> à vue <input type="checkbox"/> _____ jours de vue <input type="checkbox"/> _____ jours après la date du connaissance <input type="checkbox"/> payable le _____ (date) (Les conditions de la traite n'ont aucune influence sur la date d'échéance du crédit) (b) représentant _____ % du montant de la facture tirée à votre gré, sur vous ou sur vos correspondants				
7. Conditions d'expédition : (choisir une option) <input type="checkbox"/> FOB/FCA (Port de chargement/lieu convenu) <input type="checkbox"/> CFR/CPT (Port lieu de destination) <input type="checkbox"/> CIF/CIP (Port lieu de destination) <input type="checkbox"/> EXW (Lieu convenu) <input type="checkbox"/> Autre _____				
8. Expédition De : _____ À : _____		9. Autorisé Non autorisé Requis Expédition en conteneurs <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Expédition partielle <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Transbordement <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
10. Couverture de : (brève description de la marchandise)				
11. Document de transport : (choisir une option) a) <input type="checkbox"/> jeu complet <input type="checkbox"/> 2/3 <input type="checkbox"/> 1/3 b) <input type="checkbox"/> connaissance maritime net à bord <input type="checkbox"/> connaissance de transport combiné <input type="checkbox"/> récépissé du transitaire <input type="checkbox"/> lettre de transport aérien <input type="checkbox"/> connaissance de transport par camion <input type="checkbox"/> autre (préciser) _____ c) <input type="checkbox"/> daté au plus tard du _____ d) portant la mention port <input type="checkbox"/> payé ou <input type="checkbox"/> dû tiré sur/expédié à la Banque Royale du Canada e) notifier _____				
12. <input type="checkbox"/> Facture commerciale (N° de copies) _____		13. <input type="checkbox"/> Facture douanière (Pays) _____ (N° de copies) _____		14. <input type="checkbox"/> Bordereau d'expédition (N° de copies) _____
15. <input type="checkbox"/> Certificat ou police d'assurance en couverture de _____ (Indiquer risques) représentant _____ % du montant (CIF/facture) sous forme négociable, avec dommages payables à la Banque Royale du Canada au/en _____ (Pays)				
16. Autres documents :		17. Conditions spéciales :		
18. Les documents doivent être présentés au plus tard _____ jours après la date d'émission du document de transport, mais avant la date d'échéance du crédit				
19. Tous les frais bancaires à l'extérieur du Canada sont à la charge du : <input type="checkbox"/> bénéficiaire <input type="checkbox"/> donneur d'ordre		21. EN SIGNANT CETTE FORMULE, LE CLIENT ACCEPTE LES CONDITIONS CI-JOINTES ET S'ENGAGE À LES RESPECTER. POUR LES SOCIÉTÉS LÉGALEMENT CONSTITUÉES ET AUTRES ORGANISMES, CETTE FORMULE DOIT ÊTRE SIGNÉE PAR DES REPRÉSENTANTS DUMENT AUTORISÉS. TOUTE RESPONSABILITÉ SERA ENGAGÉE AU NOM DE LA SOCIÉTÉ, DE L'ORGANISME OU DE LA PERSONNE DONT LE NOM FIGURE CI-DESSOUS, NOM DE LA SOCIÉTÉ (S'IL Y A LIEU)		
20. Avez-vous signé un contrat de change à terme en couverture de ce crédit documentaire ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non (Si oui, préciser le numéro du contrat _____ et le taux _____)		p.p. : _____ p.p. : _____		
<b>Réservé à la Banque :</b>				
N° du donneur d'ordre au FCR _____ N° d'ident. de l'unité responsable : _____ Cote de risque de l'emprunteur : _____ N° de la facilité : _____ Contact (nom) à la succursale/au CSSE : _____ Tél. : _____ Nous certifions que les instructions données dans le folio FCRCA-2 ont été respectées		N° du directeur de compte : _____ Nom : _____ Tél. : _____ Débiter <input type="checkbox"/> le donneur d'ordre <input type="checkbox"/> Partie responsable Débiter le compte tenu à la succursale (n° d'ident.) : _____ <input type="checkbox"/> N° du compte en \$ CAN : _____ <input type="checkbox"/> N° du compte en \$ US : _____		Nom de la partie responsable (Autre que le donneur d'ordre) _____ N° au FCR de la partie responsable : _____ N° d'ident. : _____
Signature du fondé de pouvoir : _____		Timbre : _____		

Sauf stipulations contraires expresses, ce crédit documentaire est assujéti aux Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (Révision 1993) de la Chambre de commerce internationale (Publication n° 500) révisées de temps à autre.

ORIGINAL - ENVOYER À VOTRE SUCCURSALE/CENTRE DES SERVICES À L'ENTREPRISE



## DEMANDE ET CONVENTION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

N° d'identification _____		Adresse de la succursale _____		Date _____																
<b>1</b> Veuillez émettre un crédit documentaire irrévocable et <input type="checkbox"/> transférable par : <input type="checkbox"/> courrier/messager <input type="checkbox"/> Swift/télex (détailé)																				
<b>2</b> Donneur d'ordre (Nom complet et adresse)  Contact : _____ Tél. : _____ Téléc. : _____		<b>3</b> Bénéficiaire (Nom complet et adresse)  Tél. : _____ Téléc. : _____ Banque notificatrice : _____																		
<b>4</b> a) Devise _____ b) Montant _____		<b>5</b> Date d'expiration : _____																		
<b>6</b> Modalités de paiement : Disponible par traite tirée par le bénéficiaire de la manière suivante (choisir une option) (a) <input type="checkbox"/> à vue <input type="checkbox"/> _____ jours de vue <input type="checkbox"/> _____ jours après la date du connaissance <input type="checkbox"/> payable le _____ (date) (Les conditions de la traite n'ont aucune influence sur la date d'échéance du crédit) (b) représentant _____ % du montant de la facture tirée à votre gré, sur vous ou sur vos correspondants)																				
<b>7</b> Conditions d'expédition : (choisir une option) <input type="checkbox"/> FOB/FCA _____ (Port de chargement/lieu convenu) <input type="checkbox"/> CFR/CPT _____ (Port lieu de destination) <input type="checkbox"/> CIF/CIP _____ (Port lieu de destination) <input type="checkbox"/> EXW _____ (Lieu convenu) <input type="checkbox"/> Autre _____																				
<b>8</b> Expédition De : _____ À : _____		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">Autorisé</td> <td style="text-align: center;">Non autorisé</td> <td style="text-align: center;">Requis</td> </tr> <tr> <td>Expédition en conteneurs</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Expédition partielle</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Transbordement</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>				Autorisé	Non autorisé	Requis	Expédition en conteneurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Expédition partielle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Transbordement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Autorisé	Non autorisé	Requis																	
Expédition en conteneurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																	
Expédition partielle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																	
Transbordement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																	
<b>10</b> Couverture de : (brève description de la marchandise) _____																				
<b>11</b> Document de transport : (choisir une option) a) <input type="checkbox"/> jeu complet <input type="checkbox"/> 2/3 <input type="checkbox"/> 1/3 b) <input type="checkbox"/> connaissance maritime net à bord <input type="checkbox"/> connaissance de transport combiné <input type="checkbox"/> récépissé du transitaire <input type="checkbox"/> lettre de transport aérien <input type="checkbox"/> connaissance de transport par camion <input type="checkbox"/> autre (préciser) _____ c) <input type="checkbox"/> daté au plus tard du _____ d) portant la mention port <input type="checkbox"/> payé ou <input type="checkbox"/> dû tiré sur/expédié à la Banque Royale du Canada e) notifier _____																				
<b>accompagné des documents suivants :</b>																				
<b>12</b> <input type="checkbox"/> Facture commerciale _____ (N° de copies)		<b>13</b> <input type="checkbox"/> Facture douanière _____ (Pays)		<b>14</b> <input type="checkbox"/> Bordereau d'expédition _____ (N° de copies)																
<b>15</b> <input type="checkbox"/> Certificat ou police d'assurance _____ en couverture de _____ (Indiquer risques) représentant _____ % du montant (CIF/facture) sous forme négociable, avec dommages payables à la Banque Royale du Canada au/en _____ (Pays)																				
<b>16</b> Autres documents : _____		<b>17</b> Conditions spéciales : _____																		
<b>18</b> Les documents doivent être présentés au plus tard _____ jours après la date d'émission du document de transport, mais avant la date d'échéance du crédit.																				
<b>19</b> Tous les frais bancaires à l'extérieur du Canada sont à la charge de : <input type="checkbox"/> bénéficiaire <input type="checkbox"/> donneur d'ordre		<b>21</b> EN SIGNANT CETTE FORMULE, LE CLIENT ACCÉPTE LES CONDITIONS CI-JOINTES ET S'ENGAGE À LES RESPECTER. POUR LES SOCIÉTÉS LÉGALEMENT CONSTITUÉES ET AUTRES ORGANISMES, CETTE FORMULE DOIT ÊTRE SIGNÉE PAR DES REPRÉSENTANTS DUMENT AUTORISÉS. TOUTE RESPONSABILITÉ SERA ENGAGÉE AU NOM DE LA SOCIÉTÉ, DE L'ORGANISME OU DE LA PERSONNE DONT LE NOM FIGURE CI-DESSOUS. NOM DE LA SOCIÉTÉ (S'IL Y A LIEU)																		
<b>20</b> Avez-vous signé un contrat de change à terme en couverture de ce crédit documentaire ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non (Si oui, précisez le numéro du contrat _____ et le taux _____)		p.p. : _____ p.p. : _____																		

Sauf stipulations contraires expresses, ce crédit documentaire est assujéti aux Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (Révision 1993) de la Chambre de commerce internationale (Publication n° 500) révisées de temps à autre.

Pour obtenir des renseignements et de l'aide partout au Canada, composez le 1 800 757-4525, ou communiquez avec l'unité de service à la clientèle la plus près de chez vous qui est indiquée ci-dessous :

ALBERTA / SASKATCHEWAN  
 Centre de commerce international - N° 02129  
 335 - 8th Avenue SW, 5th Floor  
 Calgary (Alberta) T2P 1C9

Tél. : (403) 292-3812 Téléc. : (403) 292-3543

PROVINCES DE L'ATLANTIQUE  
 Centre de commerce international - N° 02123  
 5161 George Street, P.O. Box 1147  
 Halifax (N.-E.) B3J 2Y1

Tél. : (902) 421-6140 Téléc. : (902) 421-9211

COLOMBIE-BRITANNIQUE  
 Centre de commerce international - N° 02120  
 34th Floor, 1055 West Georgia Street  
 Vancouver (C.-B.) V6E 3S5

Tél. : (604) 606-3945 Téléc. : (604) 665-8411

MANITOBA  
 Centre de commerce international - N° 02127  
 220, avenue Portage, 2<sup>e</sup> étage  
 Winnipeg (Manitoba) R3C 3A6

Tél. : (204) 988-4086 Téléc. : (204) 988-6174

ONTARIO  
 Centre de commerce international - N° 02126  
 180 Wellington Street West, 9th Floor  
 Toronto (Ontario) M5J 1J1

Tél. : (416) 974-3497 Téléc. : (416) 974-4053

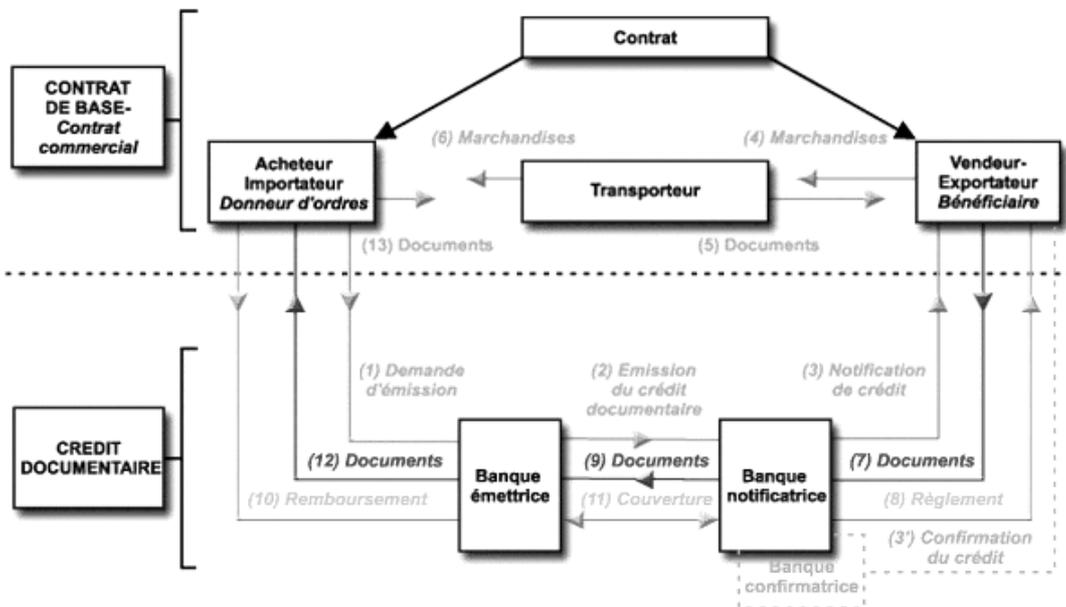
QUÉBEC  
 Centre de commerce international - N° 02121  
 1, Place Ville-Marie, 2<sup>e</sup> étage  
 Montréal (Québec) H3C 3A7

Tél. : (514) 874-5750 Téléc. : (514) 874-5168

Envoyez l'original à votre succursale ou au centre des services à l'entreprise

**COPIE - REMETTRE AU DONNEUR D'ORDRE**

## Annexe n°5.- MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE AVEC INTERVENTION D'UNE SECONDE BANQUE :



**Mécanisme du crédit documentaire avec intervention d'une seconde banque**

Source : Centre de Recherche PME © Mars 2002

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **Ouvrages et manuels :**

- Abdelmajid AMMAR, 2000 : Les sécurités de paiements dans le commerce mondial: l'exemple des crédits documentaires ; Centre Universitaire de Publication (CUP), Tunis
- André BOUDINOT, 1976 : Pratique du crédit documentaire, Paris, édition Sirey, 274 pages
- Claude HANNEZO, 1967-1968 : La pratique bancaire contemporain ; Fascule 1,
- Frédéric EISEMANN & Charles BONTOUX, 1976 : Le crédit documentaire dans le commerce extérieur, collection exporter, édition Jupiter, 217 pages
- Georges CURIEN, 1986 : le crédit documentaire, édition Dunod
- Gérard ROUYER & Alain CHOINEL, 2000: La banque et l'Entreprise : Techniques actuelles de Financement, 1<sup>ère</sup> édition, revue banque, Paris, 432 pages
- Jean Pierre MATTOUT, 1986 : Droit Bancaire International, édition Dunod (banque populaire), 426 pages
- Jean Pierre MATTOUT., « Droit bancaire international », 2<sup>ème</sup> éd., Banque Editeur, 1996
- KEEREN, Le crédit irrévocable, Revue de la Banque 1952-452
- Philippe AYMAR, 1976: Banques et banquiers; édition Sirey
- Philippe GARSUAULT & Stéphane PRIAMI, 2003 : Les opérations bancaires à l'International, Revue Banque Edition, 375 pages
- Thierry BONNEAU, 2003 : Droit Bancaire, collection Domat, 633 pages

### **TEXTES**

- Code civil français (Loi du 18 février 1938)
- Convention internationale pour le transport de marchandise par route du 2 juillet 1961
- Convention internationale pour le transport de marchandise par chemin de fer du 1<sup>er</sup> janvier 1975
- L'ordonnance n° 62-058 du 24 septembre 1962 portant promulgation du Code de procédure civile (*J.O. n° 246 du 5.10.62, p. 2141*) modifié par la loi n° 66 022 du 19 septembre 1966 et par la loi n°2001-022du 09 avril 2003 (JO n°2849 du 11 août 2003, p.2122)
- Loi n° 66-003 du 2 juillet 1966 relative à la théorie générale des obligations

- RUU 500 et RUU 600 règles et usances uniformes relative au crédit documentaire
- L'ordonnance n° 62-008 du 31 juillet 1962, la faillite et le règlement judiciaire (*J.O. n° 236 du 11/8/62, p. 1571 et suivantes*)

## WEBOGRAPHIE

- [www.eur-export.com](http://www.eur-export.com) : site web de self learning sur le commerce extérieur, financé par l'Union Européenne
- [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org)
- [www.reingex.com](http://www.reingex.com)
- [www.scotia.com](http://www.scotia.com) : site web de la banque Scotia
- [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
- [www.businesspme.com](http://www.businesspme.com)

## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION .....	1
Première partie.- NATURE JURIDIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE .....	4
Chapitre premier.- GENERALITE SUR LE CREDIT DOCUMENTAIRE .....	4
Section première.- LES FORMES DE CREDIT DOCUMENTAIRE .....	4
1.- Le crédit révocable : .....	5
2.- Le crédit irrévocable : .....	6
§2.- LE CREDIT CONFIRME OU NON CONFIRME .....	6
1.- Le crédit non confirmé : .....	6
2.- Le crédit confirmé : .....	7
Section II.- LES TYPES DE CREDIT DOCUMENTAIRE .....	8
§1.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE REALISABLE .....	8
1.- Le crédit documentaire réalisable par acceptation : .....	8
a.- Définition : .....	8
b.- Caractéristiques : .....	8
2.- Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue .....	9
a.- Description : .....	9
b.- Particularités : .....	9
3.- Le crédit documentaire réalisable par paiement différé .....	9
a.- Définition : .....	9
b.- Caractéristiques : .....	10
4.- Le crédit documentaire réalisable par négociation .....	10
a.- Définition : .....	10
b.- Caractéristique : .....	10
§2.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE RENOUVELABLE .....	10
§3.- LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY .....	11
1.- Définition : .....	11
2.- Caractéristiques : .....	11
Section III.- LES TYPES PARTICULIERS DE CREDIT DOCUMENTAIRE .....	12
§1.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSFERABLE .....	12
1.- Définition : .....	12
2.- Conditions : .....	12
§2.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE BACK TO BACK .....	13
1.- Définition : .....	13
2.- Particularités : .....	14
§3.- LE CREDIT DOCUMENTAIRE AVEC RED CLAUSE .....	14
Chapitre II.- LE MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE .....	16
Section première.- LE DEROULEMENT DU CREDIT DOCUMENTAIRE .....	17
§1.- CONTRAT CONCLU ENTRE L'ACHETEUR ET LE VENDEUR .....	17
§2.- L'OUVERTURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE .....	18
1.- Accord entre le donneur d'ordre et la banque émettrice : .....	18
2.- Convention entre la banque émettrice et le bénéficiaire : .....	19
a.- Les droits du bénéficiaire nés de l'accréditif : .....	19
b.- L'intervention d'un banquier intermédiaire : .....	20
§3.- LA REALISATION DU CREDIT .....	21
§4.- LE REMBOURSEMENT DE BANQUE A BANQUE .....	22
Section II.- LES DOCUMENTS A FOURNIR .....	23
§1.- LES DOCUMENTS DE PRIX .....	23

1.-	La facture commerciale :	23
2.-	La facture consulaire :	23
3.-	La facture douanière :	24
§2.-	LES DOCUMENTS DE TRANSPORT	24
1.-	Le connaissement maritime	24
2.-	La lettre de transport aérien :	25
3.-	La lettre de voiture :	26
§3.-	LES DOCUMENTS D'ASSURANCE	26
§4.-	LES DOCUMENTS ANNEXES	27
1.-	La liste de colisage :	27
2.-	Le certificat de qualité :	28
3.-	Le certificat d'origine :	28
4.-	La note de poids :	28
5.-	Le certificat de circulation :	28
6.-	Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :	28
Deuxième partie.- EFFETS JURIDIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE		29
Chapitre premier.- LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS DU CREDIT DOCUMENTAIRE		30
Section préliminaire.- LES PRECAUTIONS A PRENDRE DANS LE CREDIT DOCUMENTAIRE		30
§1.-	PRECAUTIONS A PRENDRE AVANT LA CONCLUSION DU CONTRAT	30
§2.-	PRECAUTIONS A PRENDRE APRES L'OUVERTURE DU CREDIT	31
Section première.- LES AVANTAGES DU CREDIT DOCUMENTAIRE		32
Sous section première.- LES AVANTAGES POUR L'ACHETEUR		32
§1.-	FINANCEMENT EVENTUEL	32
§2.-	GARANTIE DE LA MARCHANDISE	32
Sous section II.- LES BIENFAITS POUR L'EXPORTATEUR BENEFICIAIRE		33
§1.-	LA SECURITE DE RECOUVREMENT DE CREANCE	33
§2.-	POSSIBILITE D'OCTROI D'AVANCE DE SES VENTES	34
§1.-	PERCEPTION DE DIVERSES COMMISIONS	35
§2.-	LE FAIT DE VEHICULER LEUR MARQUE	35
Section II.- LES INCONVENIENTS DU CREDIT DOCUMENTAIRE		36
Sous section première.- LES INCONVENIENTS DU CREDOC POUR L'ACHETEUR		36
§1.-	COUT ELEVE	36
§2.-	PROBLEME DE RISQUE	38
§3.-	COMPLEXITE DE FORMALITES :	39
Sous section II.- LES INCONVENIENTS DU CREDOC POUR LE BENEFICIAIRE		41
§1.-	LES RISQUES COMMERCIAUX	41
§2.-	LES RISQUES POLITIQUES	42
§3.-	LE RISQUE MONETAIRE	42
Sous section III.- LES MEFAITS POUR LES BANQUES		43
§1.-	LES RISQUES BANCAIRES	43
§2.-	LES RISQUE DE FRAUDE OU TECHNIQUES	43
1.-	Les fraudes matérielles :	44
2.-	Les fraudes intellectuelles :	45
Chapitre II.- LE REGIME DE RESPONSABILITE DES PARTIES		47
Section première.- LE REGIME DE RESPONSABILITE DES PARTIES		47
§1.-	LA RESPONSABILITE DU VENDEUR	47
1.-	L'obligation de délivrance :	47
2.-	L'obligation de garantie :	47

§2.- LA RESPONSABILITE DE L'ACHETEUR .....	48
§3.- LES OBLIGATIONS DU BANQUIER .....	49
Section II.- LE TRIBUNAL COMPETENT LE ET LE REGLEMENT DES DIFFERENDS.....	50
§1.- LA JURIDICTION COMPETENTE .....	50
§2.- REGLEMENT DE LITIGES .....	51
CONCLUSION .....	54
ANNEXES.....	i
Annexe n°1.- MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSFERABLE : .....	i
Annexe n°2.- LES INCONTERMS 2000 .....	ii
Annexe n° 2' : Tableau récapitulatif des incoterms 2000.....	v
Annexe n°3.- MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE SIMPLE :.....	vi
Annexe n°4 : DEMANDE ET CONVENTION DE CREDIT DOCUMENTAIRE.....	vii
Annexe n°5.- MECANISME DU CREDIT DOCUMENTAIRE AVEC INTERVENTION D'UNE SECONDE BANQUE : .....	ix
BIBLIOGRAPHIE.....	x