

# Crédit documentaire

**Préparé par:**

- Cherkani sami
- Khadoud Ali
- Harmouch Mounir
- Zedgui Salah

**Encadré par le Professeur:**

Mme Oumhani Eddilani

# plan

## **Introduction**

### **Section I: les moyens de paiement à l'international**

**A- Définition :**

**B- Le déroulement d'un crédit documentaire :**

**C- Contrat de vente :**

### **Section II: Les formes du crédit documentaire**

#### **I- les formes du crédit documentaire**

**A- Révocable**

**B- Irrévocable**

**C- Irrévocable et confirmé**

#### **II - Les différents modes de réalisation du crédit documentaire**

**A- Par paiement à vue**

**B- Par paiement différé**

**C- Par acceptation**

#### **III - Les crédits spéciaux**

**A- Crédit avec red clause**

**B- le crédit transférable**

**C- Le crédit revolving ou renouvelable**

**D- Le crédit adossé ou back to back**

## **IV- Autres types de crédit**

**A- La lettre de crédit commerciale**

**B- La stand by letter of credit**

**C- Les types de stand by letter of credit**

## **V- Coûts du crédit documentaire**

### **Section III: avantages et inconvénients du crédit documentaire:**

**A- Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur**

**B- Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour L'exportateur**

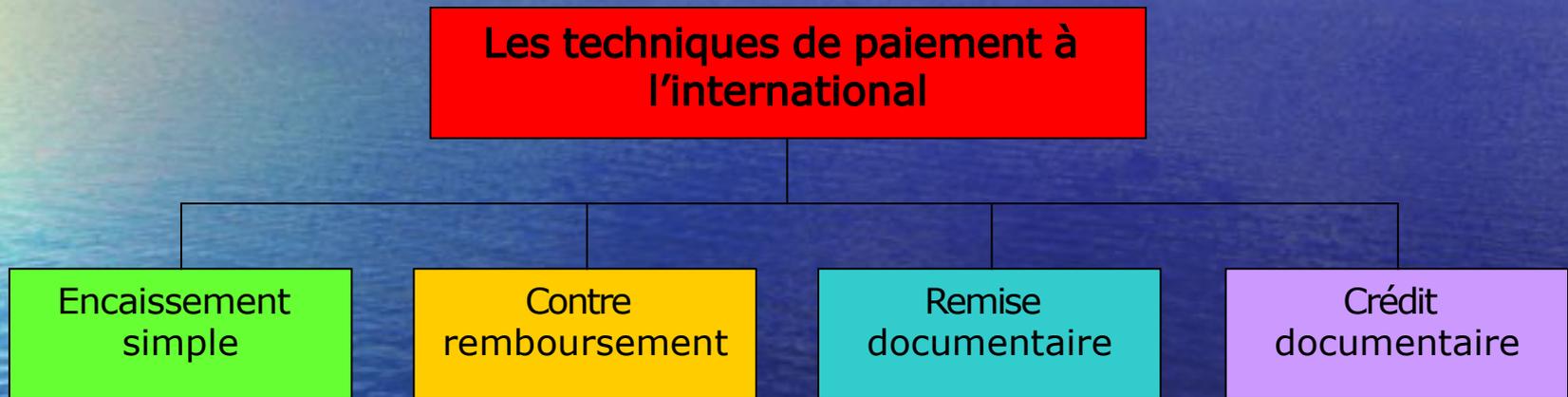
**C- Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour la banque émettrice.**

**D- Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour la banque notificatrice et/ou confirmatrice**

### **Section IV: Étude de cas**

## **Conclusion**

# Les techniques de paiement a l'international :



# Credoc

**Mr Amrani est un gérant d'un magasin de mobilier de bureau. Il est installé au Maroc**



**Monsieur Jim dirige une entreprise implantée au Japon. Il désire renouveler tous les bureaux de son entreprise et pour cela il désire les importer du Maroc. Il commande donc 150 bureaux et chaises à monsieur Amrani**



**Je ne sais pas si je  
peux faire confiance à  
ce monsieur Amrani !  
Si je lui paie sa  
commande, va-t-il bien  
m'envoyer ma  
commande ? Sera-t-  
elle correcte ?**



**Puis-je avoir confiance  
en monsieur Jim ? Si je  
lui envoie sa commande  
serais-je payé ?**

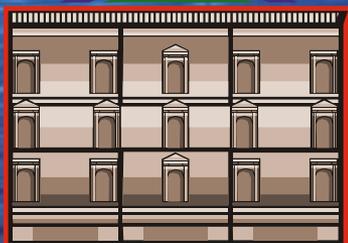
# Le déroulement du crédoc:



**Le donneur d'ordre**



**Le bénéficiaire**

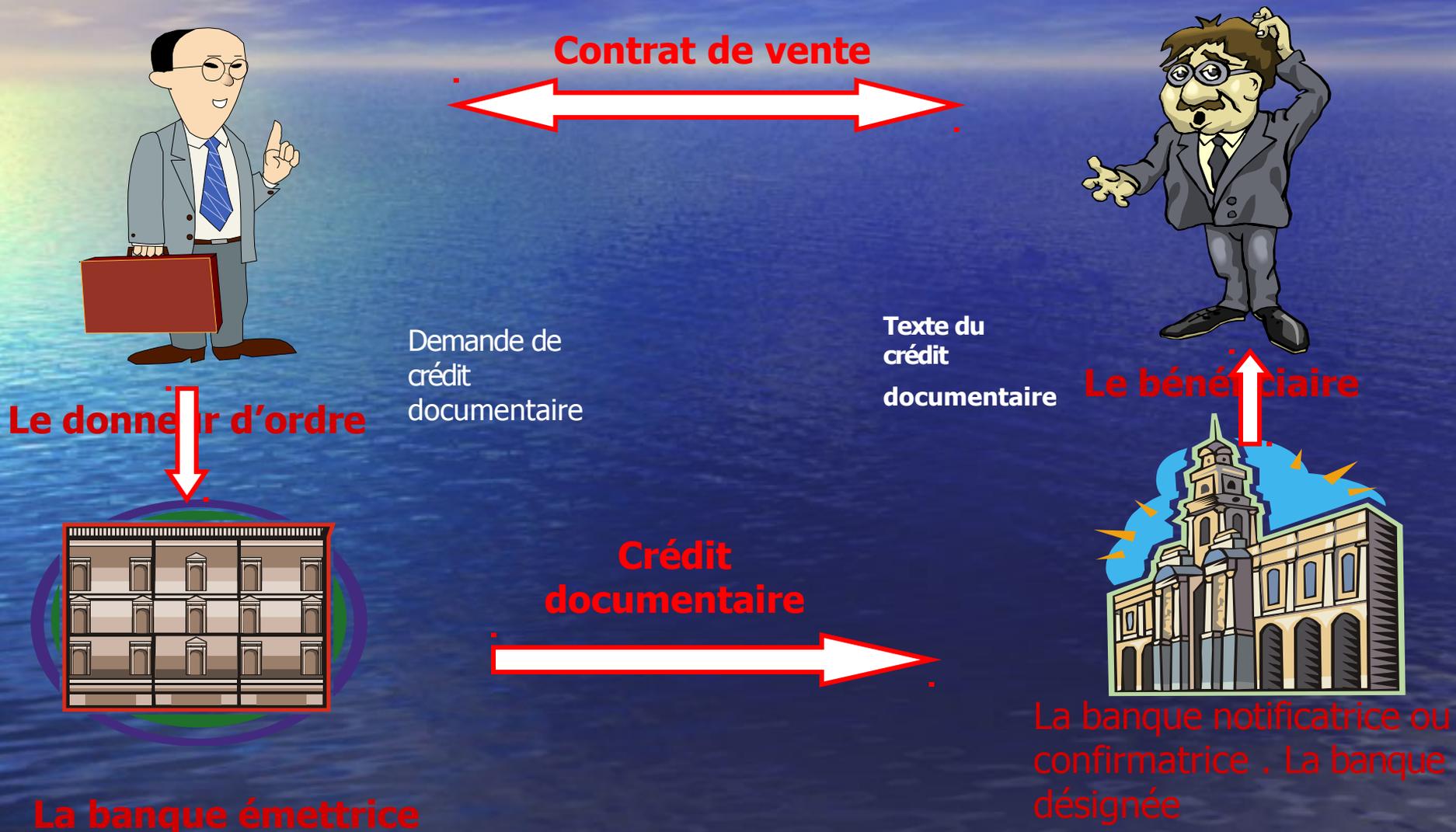


**La banque émettrice**

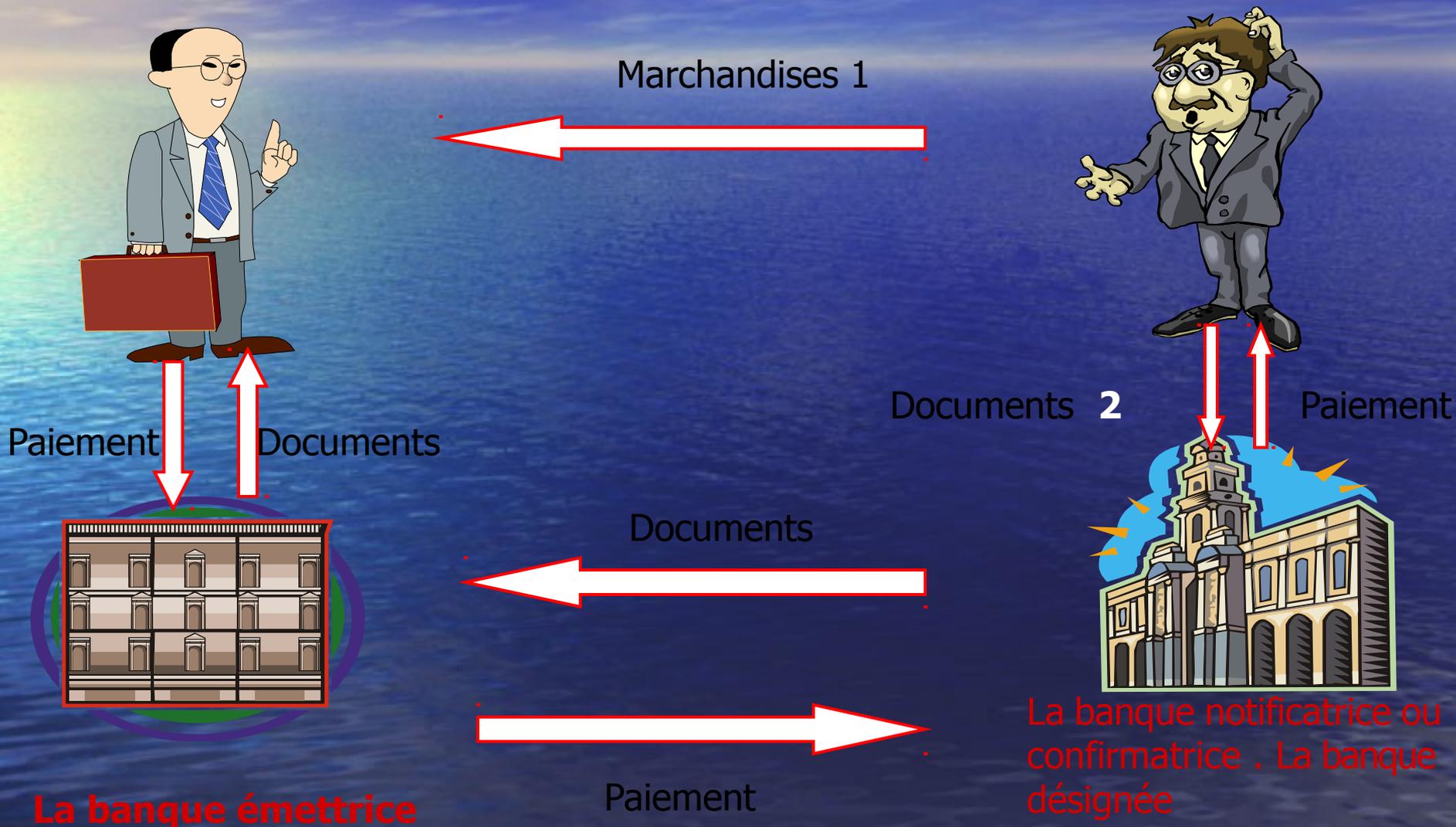


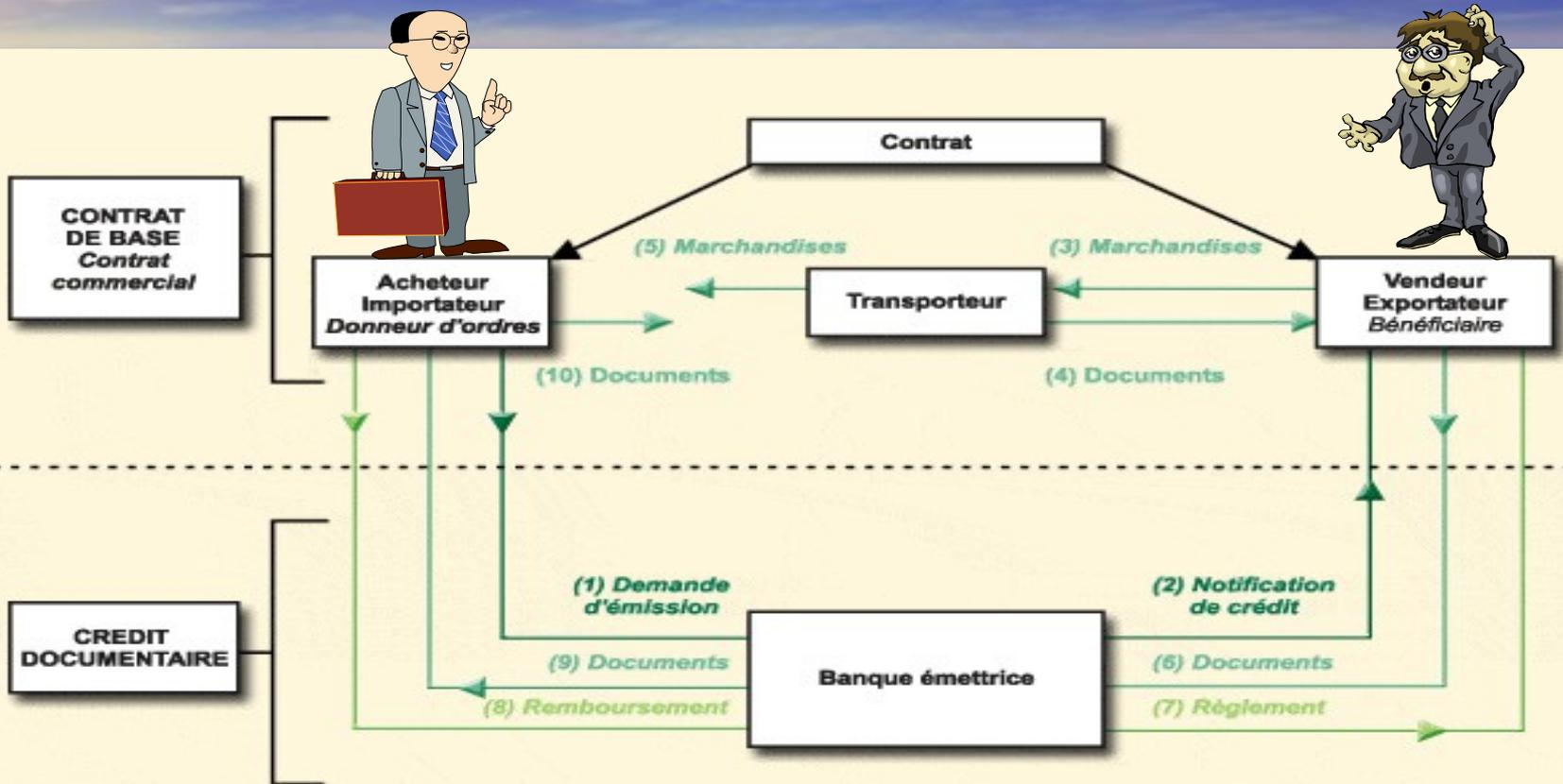
**La banque notificatrice ou confirmatrice, La banque désignée**

# Le déroulement du crédoc:



# Le déroulement du crédoc:





**Mécanisme du crédit documentaire "simple"**

Source : Centre de Recherche PME © Mars 2002



**Acheteur  
(donneur d'ordre)**



**4. Expédition des  
marchandises**

**Vendeur  
(bénéficiaire)**

**7. Remise des  
documents**

**6. Transmission des  
documents**

**5. Présentation des  
documents**

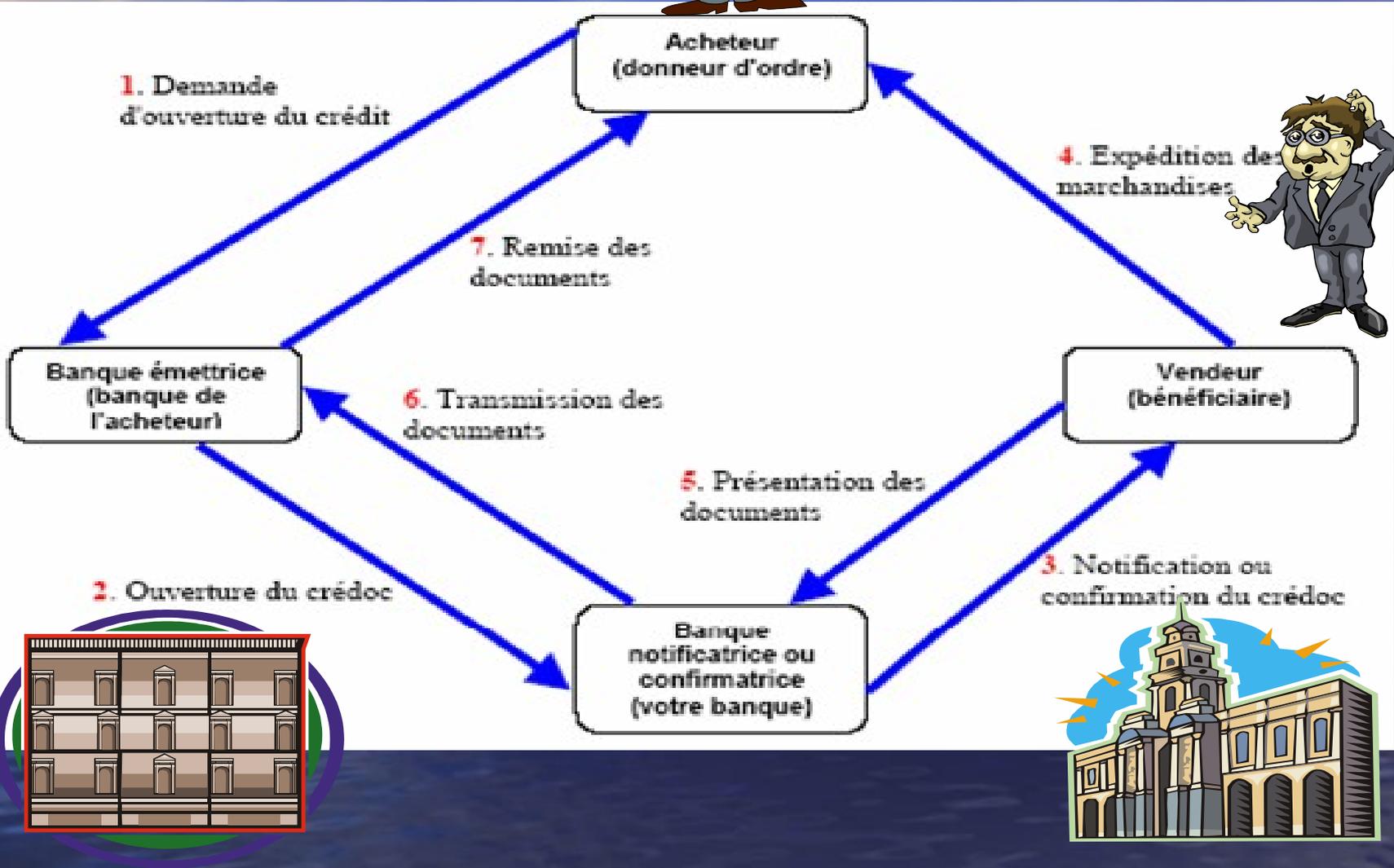
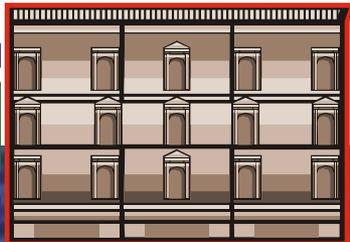
**3. Notification ou  
confirmation du crédoc**

**Banque  
notificatrice ou  
confirmatrice  
(votre banque)**

**1. Demande  
d'ouverture du crédit**

**Banque émettrice  
(banque de  
l'acheteur)**

**2. Ouverture du crédoc**





# **Les formes et les modalités d'utilisation du Credoc**

# **Les formes du crédit documentaire**

- Révocable**
- Irrévocable**
- Irrévocable et confirmé**

# Révocable

Cette forme n'offre aucune sécurité à l'exportateur (bénéficiaire) car il s'agit d'un ordre qui peut être amendé ou annulé à tout moment par le donneur d'ordre (acheteur) ou par la banque émettrice.

# Irrévocable

Il ne peut être annulé sans accord de toutes les parties (l'exportateur, l'importateur et la banque émettrice). Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays (risque politique ou défaillance de la banque émettrice).

# **Irrévocable et confirmé**

la banque confirmatrice s'engage à payer le bénéficiaire le montant des documents reçus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de la défaillance de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques

- **commercial** : qui peut être l'interruption du marché. C'est le risque financier supporté entre la date de signature du contrat par les parties contractantes et celle où les obligations de livraison ont été remplies.
- **pays** : résultant les décisions gouvernementales, révolutions, guerres, catastrophes naturelles faisant obstacle à l'exécution du contrat commercial et au non transfert des fonds.
- **banque** : défaillance de la banque émettrice

# Les différents modes de réalisation du crédit documentaire

- Par paiement à vue : est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.
- Par paiement différé : le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

- **Cas d'un crédit documentaire révocable et irrévocable :** L'engagement de payer à l'échéance est pris par la banque émettrice.
- **Cas d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé :** L'engagement de payer à l'échéance est pris par la banque confirmatrice.

# Par acceptation

Il ressemble à celui d'un crédit documentaire réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire. L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmante, soit par la banque émettrice (dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable). L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

- Cas d'un crédit documentaire révocable irrévocable : L'effet est tiré par le bénéficiaire sur la banque émettrice.
- Cas d'un crédit documentaire irrévocable confirmé : L'effet est tiré par le bénéficiaire sur la banque confirmante.

# Les crédits spéciaux

## Crédit avec red clause:

- C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale autorisant à la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant prestation des documents.
- La red clause consiste en une autorisation en blanc consentie par la banque notificatrice au bénéficiaire, sous la responsabilité de la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre.
- Au maroc, l'accord préalable de l'office des changes est nécessaire avant l'ouverture du crédit documentaire «red clause».

# le crédit transférable

- **Un crédit transférable est un crédit documentaire dont l'ouverture comporte la clause (transférable) qui permet au bénéficiaire d'origine (le premier bénéficiaire) de demander à la banque notificatrice dénommée «banque transférante» de transférer à un second bénéficiaire (sous-traitant ou fournisseur réel de la marchandise), tout ou partie de la garantie de paiement.**
- **Le transfert doit être effectué conformément aux conditions du crédit d'origine**

- Au moment de la réalisation du chèque documentaire, le 1<sup>er</sup> bénéficiaire conserve la possibilité de substituer ses propres factures à celles présentées par le second bénéficiaire.
- A préciser que lors du transfert du chèque documentaire il n'y a pas un second engagement par la banque transférante mais seulement un transfert d'intitulé (le second fournisseur de la lettre de crédit est le réel bénéficiaire).

# **Le crédit revolving ou renouvelable**

- **C'est un crédit documentaire dont le montant reconstruit automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire sans aucune nouvelle ouverture de crédit documentaire et qu'à son échéance**

# Le crédit adossé ou back to back

- Le crédit adossé est un crédit documentaire import « adossé » à un crédit documentaire export. De ce fait, le bénéficiaire du crédit export est le donneur d'ordre du crédit import et la banque notificatrice et / ou confirmatrice devient la banque émettrice.
- Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

**Donc il y a émission d'un second crédit par le vendeur (bénéficiaire en faveur d'un autre vendeur (2<sup>ème</sup> bénéficiaire) en offrant en garantie à la banque notificatrice le premier crédit documentaire tout en tenant compte des points suivants :**

- Le montant du crédit réduit,**
- La période de validité d'expédition et les délais de présentation réduits,**

**Il s'agit de juxtaposition de deux crédits dont l'un sert de garantie à l'autre, mais ils sont juridiquement indépendants l'un de l'autre.**

# **Autres types de crédit**

**Deux techniques très proches du crédit documentaire peuvent être également utilisées en commerce international.**

- La lettre de crédit commerciale.**
- La stand by letter of credit.**

# La lettre de crédit commerciale.

- Les lettres de crédit commerciales sont souvent émises par les banques anglo-saxonnes ou d'extrême orient au nom du bénéficiaire qui peut les recevoir :
- Soit directement,
- Soit par une banque intermédiaire (comme pour le crédit documentaire).
- La lettre de crédit commerciale n'est pas régie par les règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale.

# La stand by letter of credit

La "stand by letter of credit" est émise en remplacement de certaines garanties bancaires:

- Vente de biens d'équipements ou tout autre produit,
- Cautions sur marchés.

Les lettres du crédit stand by ne sont pas utilisées comme le crédit documentaire traditionnel puisqu'elles ne sont pas en elles mêmes des moyens de paiement.

- La pratique de stand by letter of credit tend à se répandre partout au monde, compte tenu de ses avantages de rapidité, de commodité et surtout d'économie de frais et commissions bancaires considérables.

## **Coûts du crédit documentaire:**

**Les commissions usuelles perçues par les banques dans le cadre du crédit documentaire :**

- Frais de dossier..... : 200 Dhs**
- Notification d'ouverture..... : 1.25‰ (min 50 Dhs)**
- Confirmation..... : 2% l'an min 50 Dhs**
- Transfert de crédit documentaire... : 1.25‰**

## **Modifications :**

### **Durée :**

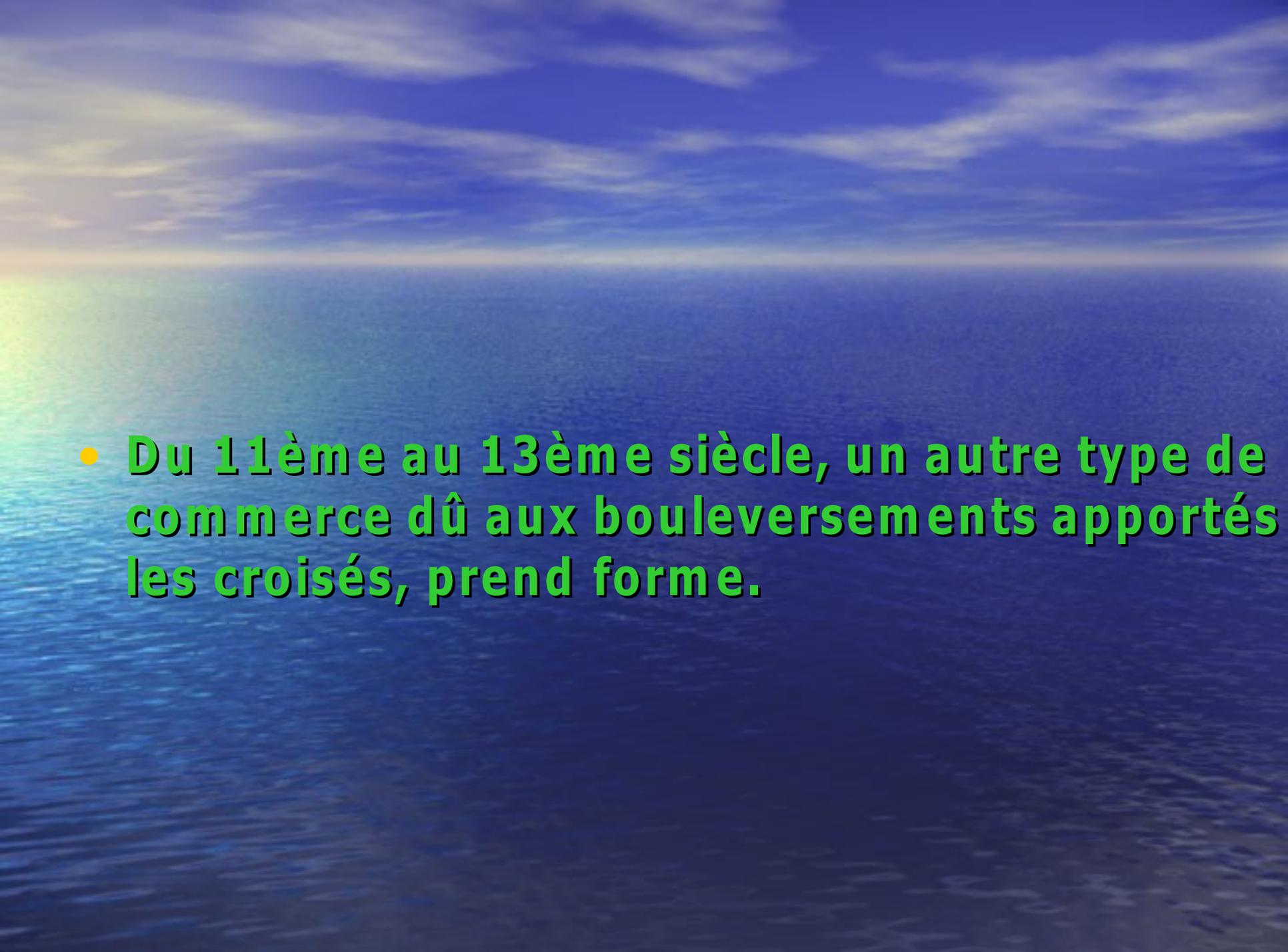
- **Confirmation..... : 2‰ l'an min 50 Dhs**

### **Montant :**

- **Notification..... : 1.25‰ flat min 50 Dhs**
- **Confirmation..... : 2‰ l'an min 50 Dhs**
- **Autres modifications..... : MAD 50 /modification**
- **Levée des documents..... : 1.5‰ min 50Dhs**
- **Acceptation ..... : 2% l'an min 50 Dhs (min 2 mois)**
- **Paiement ..... : 0.5 ‰ flat min 50 Dhs**
- **Courrier et Swift..... : selon tarification en vigueur**

## **Section III : AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU CREDIT DOCUMENTAIRE**

- **Un peu d'histoire**
- **Avant le 10ème siècle le marchand est itinérant et encaisse le produit de sa vente immédiatement, sur place, le produit de la vente étant réinvesti dans une autre affaire pour augmenter son capital.**

- 
- **Du 11ème au 13ème siècle, un autre type de commerce dû aux bouleversements apportés les croisés, prend forme.**

- Les conséquences des croisades sont importantes tant pour l'idéologie religieuse que pour le négoce. Elles créent un accroissement des échanges avec le levant et permettent le développement des républiques marchandes Venise, Gênes....

- Les mouvements d'argents deviennent nécessaires, et sont, à l'origine, contrôlés par les templiers et les marchants Vénitiens.
- De nombreux navires vides de retour d'orientent à remplir. Les nouveaux produits sont vendus aux cours les plus élevés ( tissus, velours de Damas, épices

**La technique des affaires était réglée d'une manière suivante**

**A cette époque le prêt d'argent avec intérêt n'était pas admis par l'Eglise.**

**Une formule considérée comme investissements était tolérée, elle se faisait soit en numéraire ou en marchandises.**

- **Un financier confie du métal précieux à un voyageur qui va négocier des marchandises loin.**
- **Il perd tout si le bateau fait naufrage, par contre s'il arrive à bon port, le gain qui en résulte est partagé entre l'investisseur et « l'aventurier » qui a risqué sa vie.**

- **Dans la forme du « Prêt à la GROSSE » la somme prêtée ne peut être réclamée si les marchandises ont été perdues au cours d'un naufrage ou d'une piraterie. Si certaines d'entre elles ont été sauvées, la valeur des marchandises perdues est décomptée.**

- **Le voyageur aventureux risque sa vie ou sa liberté. Une traversée présentant toujours un certain danger, il cherche à emporter le maximum de marchandises et d'argent, cela augmente d'autant ses bénéfices pour un risque égal.**

- **Ce système simple et pratique est en fait une association d'intérêts et de personnes créant société de commerce élémentaire et éphémère dont le but est de contourner l'interdiction religieuse.**

- **Le profil du commerçant commence à changer se tient au centre des affaires , correspond beaucoup mais voyage rarement : il dépêche membre de sa famille, ou associé par contrat appelé « factor ».**

- **Dés le 10ème siècle , les riches marchants arabes ont pris l'habitude de limiter les transports de métaux ou objets précieux, en employant des billets écrits qui sont en fait des promesses de paiement à une date fixée. Ils appellent ces billets des « shakks »,**

- Ce qui signifie

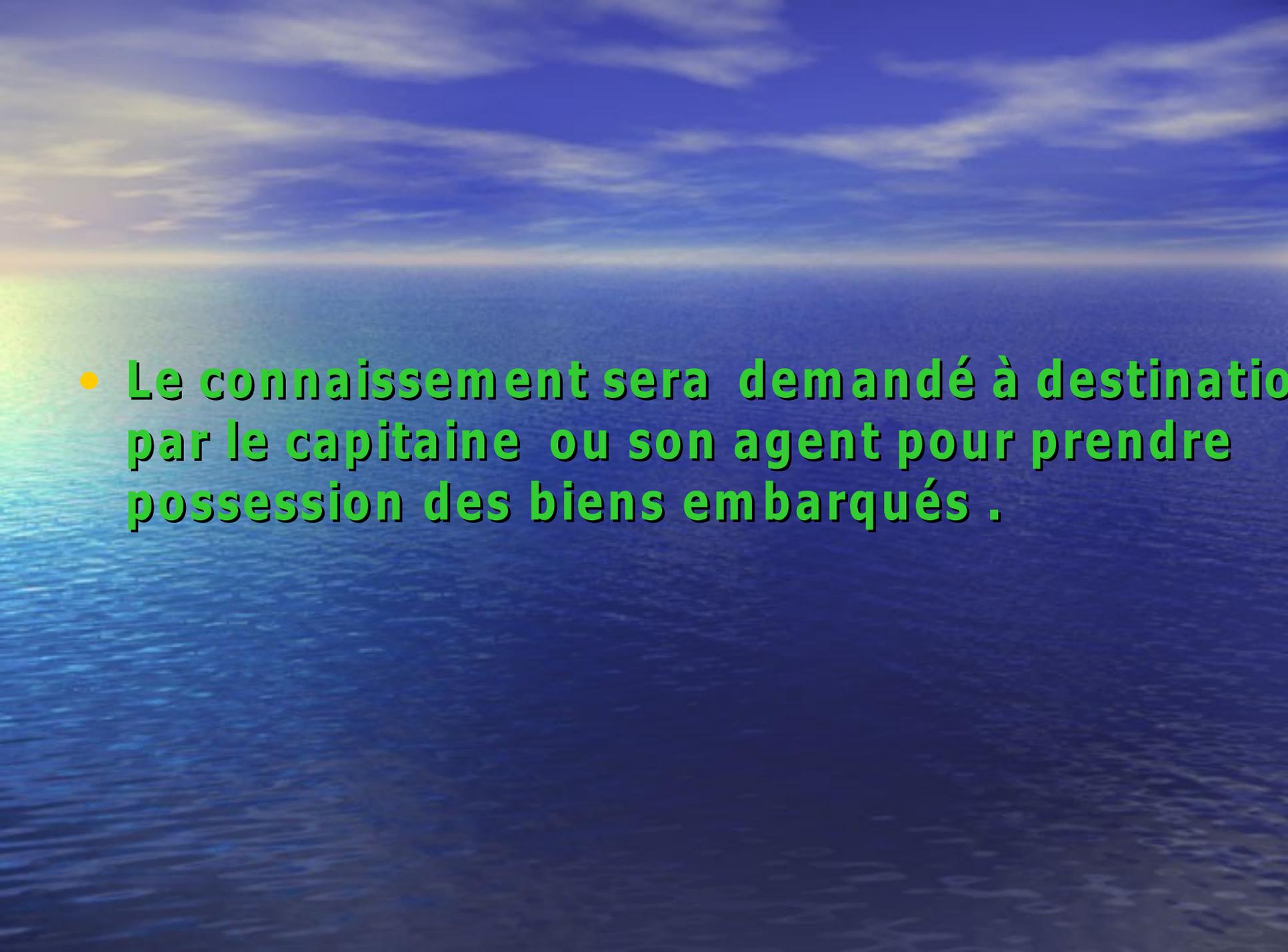
seau, cachet, tampon apposé sur un écrit. Suivant la notoriété et l'importance du marchand, ils peuvent être payables sur un territoire plus ou moins étendu.

- **Adapté par les italiens, ce procédé se transforme en lettre de change, système toujours utilisé**

**Dans un même circuit financier se regroupe**

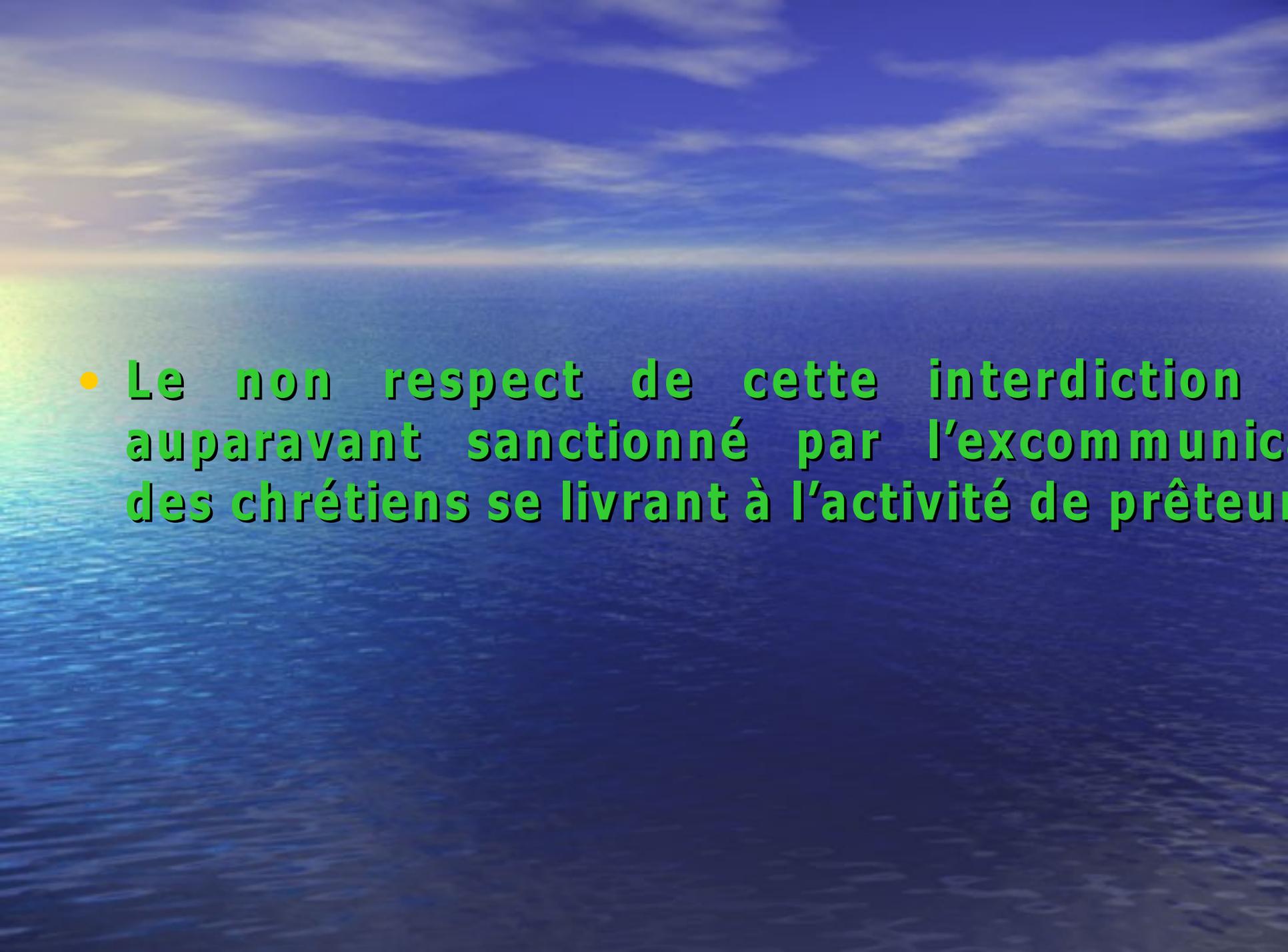
- **- Le tireur, celui qui la rédige,**
- **-Le tiré celui qui dans une autre ville la reçoit est invité à payer la somme inscrite à la date convenue.**

- Très vite on s'est aperçu que le reçu signé par le capitaine du navire nommé « connoissement du vieux connoître » et qui passera dans le langage courant sous le nom de connoissement faisait la preuve de l'embarquement des marchandises et que les obligations contractuelles du vendeur avaient bien été remplies .

- 
- **Le connaissement sera demandé à destination par le capitaine ou son agent pour prendre possession des biens embarqués .**

- **Connaissance et lettre de change acceptée étaient transmis par courrier spécial de confi**

- **Au concile de LATRAN (1215), le pape innocent III déclare qu'une somme d'argent peut être légitimement confiée à un marchand pour que celui-ci puisse travailler à juste profit.**

- 
- **Le non respect de cette interdiction auparavant sanctionné par l'excommunication des chrétiens se livrant à l'activité de prêteur**

- **C'est alors qu'apparaissent des associations de capitaux à fins commerciales.**
- **Dans le contrat de constitution , il est stipulé la fin de la durée prévue , les comptes seront , en partageant bénéfices ou pertes proportionnellement à l'apport initial de capital de chaque associé.**

- Dans ce contexte, s'affirme au XVe siècle , un nouveau type d'hommes d'affaires : l'intermédiaire ( la banque ) entre un fournisseur qui veut être certain d'être payé sitôt la marchandise expédiée , et un acheteur qui n'accepte de payer la marchandise que lorsqu'elle a reçue.

# I-Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

- **Avantages**
- **si le crédit documentaire est révocable, souscrit aucun engagement ferme vis à vis du bénéficiaire, car il peut amender ou révoquer le crédit documentaire sans que le bénéficiaire soit averti au préalable. (la révocation est toutefois impossible dès que le crédit documentaire a été réalisé).**

- **L'interprétation des documents du crédit documentaire se fait selon l'application des R 500, reconnue dans le monde entier.**

**Il donne confiance à son vendeur en faisant intervenir la banque, tiers neutre et de notoriété mondiale, qui se chargera des règlements et dont la signature de premier ordre sera reconnue par la banque de son vendeur.**

## **Inconvénients**

- **Financement de l'opération dès la demande d'ouverture du crédit documentaire auprès banque émettrice.**
- **Coût assez élevé.**
- **Lourdeur d'utilisation.**
- **Risque de change au cas où la facturation es devises**

## **II - Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur**

### **Avantages**

- **L'expédition ne s'effectue que lorsqu'il y a un engagement de la banque émettrice .**
- **Il y a un engagement ferme de la banque émettrice (dans le cadre d'un crédit documentaire révocable et irrévocable).**

- Il y a également un engagement ferme de la banque confirmatrice (dans le cadre d'un crédit irrévocable et confirmé).
- Règlement assuré par la banque confirmatrice dès remise des documents conformes.

# III-Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour la banque émettrice.

## Inconvénients

- Un crédit documentaire seulement ne n'engage nullement la banque notificatrice en cas de non paiement (d'où risque à charge de l'exportateur)

- **Risque de non paiement au cas où les documents remis sont non conformes ( à moins l'importateur accepte la levée des réserves)**
- **Risque de change au cas où la facturation est établie en devises.**

# Avantages

- **En cas d'un crédit documentaire révocable, il ne souscrit aucun engagement ferme vis-à-vis du bénéficiaire, car il peut amender ou révoquer le crédit documentaire sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. (La révocation est toutefois impossible dès que le crédit documentaire a été réalisé)**

- **La banque a l'obligation d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociation prévues au crédit documentaire pour autant qu'il lui soient présentés des documents conformes aux termes du crédit documentaire.**
- **Opération qui génère des commissions.**

## Inconvénients

- **Risque de non paiement en cas d'insolvabilité du donneur d'ordre (sauf en cas du blocage des fonds correspondant à l'importation ou aux garanties).**

- **Risque de non paiement au cas où les réserves sont pas relevées et formulées à temps donneur d'ordre peut dans ce cas refuser la libération des réserves pour les documents présentés).**

# **IV-Avantages et inconvénients pour la banque notificatrice et/ou confirmatrice.**

## **Avantages**

- **Elle notifie le crédit documentaire bénéficiaire sans engagement personnel de part (crédit documentaire révoquant irrévocable).**

## **Inconvénients**

- **Risque de non remboursement si le paiement a été effectué au bénéficiaire malgré la conformité des documents (crédit document irrévocable et confirmé).**

# Tableau récapitulatif à retenir

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sécurité total si le crédit est confirmé</li><li>- Rapidité du paiement</li><li>- Universalité de la technique (règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale <b>RUU</b>).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Procédure complexe</li><li>- Formalisme rigoureux</li><li>- Coût élevé.</li></ul>

# Etude de cas

## *Présentation de l'entreprise*

- **Nom de l'entreprise : SOPHYTONORD SARL**
- **Date de création : 1983**
- **Activité : importation et commercialisation des produits phytosanitaires et matériel agricole**
- **Fournisseurs internationaux : Espagne, Holland, Italie, France, Angleterre.**
- **LIGNE DE CREDIT : 2 500 000,00 DE DHS AVEC LA BMCI ET 1 100 000,00DHS AVEC AWB.**

# ***Choix de moyen de paiement des importations***

- **Pour la société SOPHYTONORD, elle utilise trois moyens pour le règlement de ces importations :**
- **Contre virement,**
- **Traite avalisée,**
- **Credoc**
  
- **Pour le cas que nous allons voir, il concerne une société espagnole dénommé IQV**
- **La facture n° cr08000065 du 09/01/2008**



Av. Pau Fabià Casanova, 81  
08100 MOLLET DEL VALLES (Barcelona)  
Tel. 00 34 - 93 579 66 77 - Fax 00 34 - 93 593 80 11  
E-mail: iqv@iqv-valles.com

FACTURAR A / INVOICED TO

**SOCIETE X**

ALBARAN / DELIVERY NOTE 039948/139467	FECHA / DATE 09.01.2008	Nº FACTURA / INVOICE CR08000065
--	----------------------------	------------------------------------

CLIENTE / CUSTOMER 3642	DIVISION 32	ALM. 21	REF. CLIENTE / CUSTOMER REF.
----------------------------	----------------	------------	------------------------------

INTR. REFERENCIA / OUR REF.

MERCANCIA ENVIADA A / SHIP TO

**SOCIETE X**

EXPEDIDO POR / CARRIER  
PORTES / INCOTERMS

TERMES DE VENTE:  
CFR PORT CASABLANCA

DESCRIPCION / DESCRIPTION	PUREZA PURITY	CANTIDAD / QUANTITY	PRECIO / PRICE	MONEDA CURRENCY	IMPORTE NETO / AMOUNT
BOUILL.BORD.VALLES BLEUE S-25KG Bultos 20.0 P.E. 3808.92.10.00		10.000,00 KGS	2,15	EUR	21.500,00
CURENOX-50 BLEU S-25 KG Bultos 10.0 P.E. 3808.92.10.00		10.000,00 KGS	4,00	EUR	40.000,00
VALEUR COUT ET FRET PORT CASABLANCA:		61.500,00 EUR			
FRET:		1.788,00 EUR			
MONTANTS FOB PORT ESPAGNOL C.E.:		59.712,00 EUR			
PRODUCTUS CHIMIQUES AGRICOLES SUIVANT FACTURE PROFORMA NO 30102007/00 DU 30/10/2007					



IMPORTE NETO / AMOUNT 61.500,00	TIPO DTO. / DISCOUNT %	IMPORTE DTO. / AMOUNT DISCOUNT			
BASE IMPONIBLE 61.500,00	TIPO I.V.A.	CUOTA I.V.A.	TIPO R.E.	CUOTA R.E.	TOTAL A PAGAR / TOTAL AMOUNT EUR 61.500,00

FORMA DE PAGO / TERMS OF PAYMENT

L/C 150 JOURS DATE FACTURE  
VENCIMIENTO / EXPIRY  
IMPORTE / AMOUNT  
DOMICILIO BANCARIO / BANK ADDRESS

61.500,00

OBSERVACIONES / SPECIAL INSTRUCTIONS

IRREVOCABLE ILC00040262/0542

- **Les incoterms utilisés : FOB et CFR, dans ce cas c'est le CFR**
- **-Le mode de transport utilisé réduit les obligations de l'acheteur en matière des frais de transport de l'embarquement de la marchandise jusqu'au déchargement.**
- **-La monnaie de paiement c'est l'EURO**
- **-Le Fret Est De 1788 EURO.**

- **-MOYEN DE PAIEMENT** lettre de crédit irrévocable à 150 jours date de facture.
- **Après réception de la facture proforma et son acceptation par la société, celle-ci adresse à sa banque un engagement d'importation et demande l'ouverture d'une ligne de crédit concernant la dite facture.**

IMPORTATEUR <b>SOCIETE X</b> N° R.C. 17655 Centre R.C. <b>MEKNES.</b>		المستورد رقم السجل التجاري مركز السجل التجاري	Régime douanier <b>MISE A LA CONSOMMATION</b>	النظام الجمركي	
EXPEDITEUR <b>INDUSTRIAS QUIMICAS DEL VALLES.</b>		المرسل	Bureau douanier <b>CASA PORT</b>	المكتب الجمركي	
Montant total en devises <b>FCB : 60.305,00 EUROS.</b>		مجموع المبلغ بعملات أجنبية	Pays d'origine <b>ESPAGNE</b>	البلد المنشأ	
<b>FRET : 1.195,00 EUROS</b>		<b>G + F : 61.500,00 EUROS</b>	Pays de provenance <b>ESPAGNE</b>	البلد المصدر	
Condition de livraison <b>G + F</b>		شروط التسليم	N° de nomenclature douanière <b>38.05.20.21.00</b>	الرقم في التسمية الجمركية	
Désignation commerciale des marchandises <b>PRODUITS CHIMIQUES AGRICOLES.</b>		إسم السلعة التجاري	Poids net <b>SELON FACTURE</b>	الوزن الصافي	
			Unités complémentaires <b>SELON FACTURE.</b>	الوحدات التكميلية	
Date, cachet et signature de l'importateur <b>15/12/200</b>		<b>STE X</b>		التاريخ وطابع المستورد وتوقيعه	
N° et date d'enregistrement (2)		(2) رقم وتاريخ التسجيل	Validité Du : Au :	الصلاحية من : إلى :	
Avis du Département Technique رأي القطاع التقني		قرار الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية Décision du Ministère Chargé du Commerce Extérieur	Banque domiciliaire : البنك المعين موطن التوقيع لديه		
<b>IMPUTATIONS DOUANIERES</b> <b>التقسيمات الجمركية</b>					
رمز المكتب Code bureau	التوقيع Engagement	رقم وتاريخ الإقرار الفريد للسلع N° et date D.D.M	تاريخ التوقيع Date d'imputation	الكمية Quantité	القيمة Valeur

**C'est un document adressé à la banque pour l'acceptation de sortie de devises ;**

**Dans ce document on désigne :**

- -les conditions de livraison : C + F,**
- -l'expéditeur : IQV,**
- -le régime douanier : mise à la consommation**



التجاري وفا بنك  
Attijariwafa bank

DEMANDE D'OUVERTURE  
DE CREDIT DOCUMENTAIRE

CLIENT DONNEUR D'ORDRE

MAROC

le 05/12/2007

**SOCIETE X**

N° de compte : 005420000159

BENEFICIAIRE

INDUSTRIAS QUIMICAS DEL VALLES.

ESPAGNE

Pour notre compte,  
veuillez ouvrir par

Lettre avion  Cable succinct  Cable opérationnel

un crédit documentaire irrévocable

Confirmé  Non confirmé  Transférable

valable jusqu'au : 20/01/2008

RAMCO SABADELL BRANCA ETIPULLET BARCELONA  
IBAN: ES540081100001016111  
SWIFT CODE: BSABES33

Montant 61.500,00 EUROS

Expéditions partielles :  interdites  autorisées

Transbordements :  interdits  autorisés

Lieu d'embarquement : PORT D'ESPAGNE

Jusqu'au : 07/01/2008

Destination : GASA PORT

Conditions de vente :  Départ Usine  FOB  C&F  CAF

Utilisable :  à vue  par traite à 150 jours de la date de

Autres : FACTURE

Contre remise des documents suivants :

Facture commerciale en 8 exemplaires

Jeu complet de connaissements "clean " on board " établis à ordre et endossés en blanc notly

Lettre de transport aérien

Lettre de voiture routière

Récépissé des colis postaux

Autres documents exigés (éventuellement, suite en annexe à joindre)

NOTE DE POIDS ET DE SOLISSAGE.

CERTIFICAT D'ORIGINE.

CERTIFICAT D'EUR 1.

CERTIFICAT D'ANALYSES.

Relatifs à l'expédition de : PRODUITS CHIMIQUES AGRICOLES.

(brève description sans entrer dans le détail)

INSTRUCTIONS PARTICULIERES

Prrière nous indiquer la partie devant prendre en charge les frais et commissions en dehors du Maroc (donneur d'ordre ou bénéficiaire) ?

L'assurance est couverte par nos soins

cachet et

**SOCIETE X** d'ordre

à concurrence de

contre les risques suivants :

Nous vous prions d'envoyer votre crédit documentaire pour notre service, sous observation des délais et des instructions ligatures, sur ce formulaire (marque A, le cas échéant, dans le cas où vous l'avez rempli, ainsi que la contribution d'une provision partielle ou totale en contrepartie de ce crédit pour assurer la solvabilité de votre compte courant du montant de la somme à payer, ainsi que nous affirmons, par la présente, en remplissant d'opérations au profit de votre Etablissement, conformément aux dispositions des articles 110 et suivants du Décret de Commerce et 1101 et suivants du Décret de Commerce des obligations et contrats. Le montant de cette provision nous sera restitué pour le port correspondre à chaque règlement initial de par votre Etablissement dans la cadre de ce crédit ou à l'expiration de la validité du crédit en cas de non utilisation de ce dernier. Nous vous recommandons, également, d'écarter notre compte au vu des termes du présent avis. Les marchandises qui font l'objet de l'ouverture de ce crédit constitueront votre propre responsabilité.

**Dans ce document, on demande a la banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du fournisseur, d'un montant de 61500EUROS AVEC une échéance de 150 jours date de facture contre remise d'un certain nombre de documents tel que :**

- **-la facture commerciale,**
- **-Jeu complet de connaissance,**
- **-certificat d'analyse,**

**Après ouverture de Credoc, on peut effectuer des changements soit pour la date de validité ou d'envoyer les documents avec la marchandise plaie cartable ou directement a la banque, etc....**



التجاري وفا بنك  
Attijariwafa bank

MEKNES..... le 20/12/2007.....

**DEMANDE DE MODIFICATION  
DE CREDIT DOCUMENTAIRE**

CLIENT DONNEUR D'ORDRE

**SOCIETE X**

BENEFICIAIRE

**INDUSTRIAS QUIMICAS DEL VALLES.  
ESPAGNE**

Références Crédit Documentaire : IL000010262/0542

Montant du Crédit : ..64.500.000..EUROS

Pour notre Compte , .....

veuillez modifier le Crédit Documentaire ci-dessus comme suit

Crédit à proroger pour validité jusqu'au 30/01/2008

pour embarquement jusqu'au 15/01/2008

Lieu d'expédition devient .....

Lieu de destination devient .....

Autres : 1 ORIGINAL DU CERTIFICAT D'EUR 1 + 1 ORIGINAL DU CERTIFICAT

D'ORIGINE + CERTIFICAT D'ANALYSES ORIGINALES + 1 ORIGINAL DU  
CONNAISSEMENT A ENVOYER DIRECTEMENT A LA SOCIETE + 1 ORIGINAL DE LA  
FACTURE.

INSTRUCTIONS PARTICULIERES

[Empty box for particular instructions]

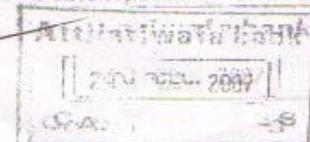
Toutes les autres conditions du crédit restent sans changement.

1/3 : Services Central Crédits

Cachet et signatures autorisés du donneur d'ordre

**SOCIETE X**

Date, cachet et signatures autorisés du guichet

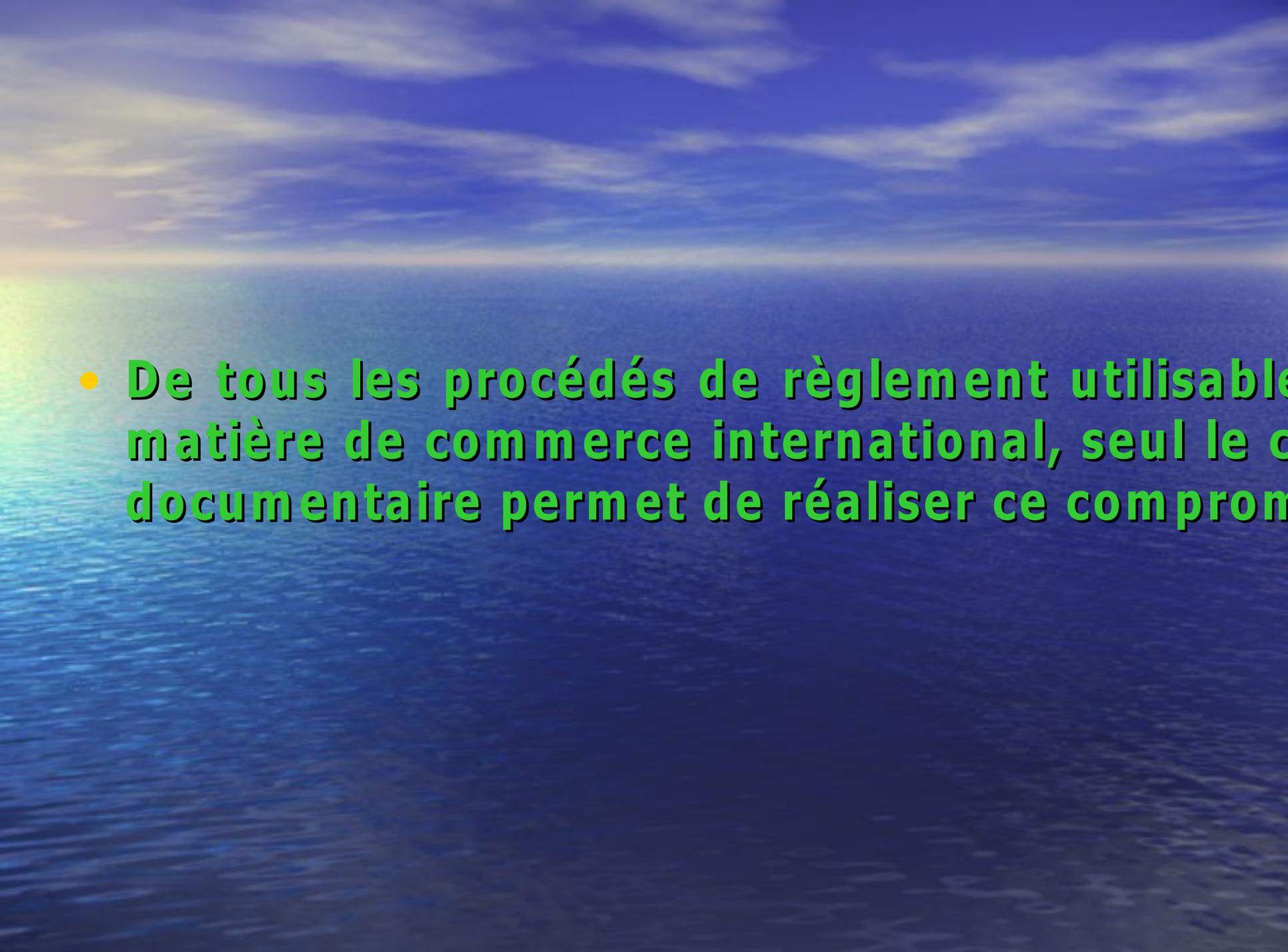


# CONCLUSION

- Le crédit documentaire est né dans l'incertitude du commerce international pour répondre au besoin de sécurité éprouvé par des négociants géographiquement éloignés, se connaissant peu et soucieux de la bonne fin de leurs transactions.

- **L'acheteur souhaite recevoir la marchandise a commandée avant de la payer, et le vendeur son côté souhaite en recevoir le paiement a de prendre le risque de l'expédier.**

- L'un et l'autre préféreraient une parfaite concomitance entre le dessaisissement de la marchandise et la réception du paiement. C'est rarement réalisable techniquement dans la pratique de tous les jours.

- 
- De tous les procédés de règlement utilisables en matière de commerce international, seul le documentaire permet de réaliser ce compromis.