



CESAG Centre Africain d'études Supérieures en Gestion

**Institut Supérieur de Comptabilité,
de Banque et de Finance
(ISCBF)**

**Master Professionnel
en Comptabilité et Gestion
Financière
(MPCGF)**

**Promotion 4
(2009-2011)**

Mémoire de fin d'étude

THEME

**ANALYSE DU ROLE DE LA BANQUE DANS LE
FINANCEMENT DES CONTRATS INTERNATIONAUX :
CAS DE LA BANQUE ATLANTIQUE SENEGAL**

Bibliothèque du CESAG



110233

Présenté par :

COULIBALY Mamina

Dirigé par :

M. Sékou Yaya N'DIAYE

Chef du Service Etranger

à la Banque Atlantique Sénégal

Octobre 2011

DEDICACE

A :

- toi mère par qui le monde m'a été révélé, tu es partie sans que je puisse te dire au revoir, La mort t'a arrachée à notre affection sans prévenir, Les fruits de l'arbre que tu as planté sont presque mûrs, où es-tu maman ? Reçois ce mémoire fruit de mon labeur comme le Témoignage des valeurs que tu m'as inculquées. Merci Maman, repose en paix.
- mon oncle Merci d'être pour moi un père.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENT

Au terme de ce travail, je tiens à exprimer mes vifs remerciements à:

- M. Sékou Yaya NDIAYE, pour l'encadrement technique et pour m'avoir guidée, encouragée et conseillée pendant toute la période de stage. Je tiens à mentionner le plaisir que j'ai eu à travailler avec lui ;
- tous les agents du service étranger ainsi que tout le personnel de la BAS ;
- M. Moussa YAZI, directeur de l'ISCBF (Institut Supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance), pour sa disponibilité, ses conseils et son enseignement ; ainsi qu'à tous ses collaborateurs et le corps professoral qui nous dispensent des cours de qualité.

Je tiens également à associer à cette œuvre tous mes camarades de promotion que j'ai eu le plaisir de côtoyer pendant cette période de formation.

Je remercie tous ceux sans qui ce mémoire ne serait pas ce qu'il est, aussi bien par les discussions que j'ai eu la chance d'avoir avec eux, leurs suggestions ou contributions. Je pense ici en particulier, à SOW Oda Marième.

Je pense enfin à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AC : Autorisation de Change

AI : Attestation d'Importation

BAS : Banque Atlantique Sénégal

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CCI : Chambre de Commerce International

CESAG : Centre Africain d'Etude Supérieur en Gestion

CMR : Convention lettre de voiture

CREDOC: Crédit Documentaire

D/A : Document contre Acceptation

D/P : Document contre Paiement

DPI: Déclaration Préalable d'Importation

F.CFA : Franc. Communauté financière Africaine

FCR: Forward Certificate of Receipt

ISCBF : Institut supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance

L/C : Lettre de Crédit

NB : Nota Bene

REMDOC: Remise documentaire

RUU : Règles et Usances Uniformes

SONAM: Société Nationale d'Assurance Mutuelle

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UEMOA: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

VA : Vente à l'Arrivée

VD : Ventes au Départ

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Caractéristiques des types de virement	12
Tableau 2 : Formes de réalisation de la remise documentaire	15
Tableau 3 : La réalisation du crédit documentaire	23
Tableau 4 : Différents types de garanties	38
Tableau 5 : les formes de garanties	40
Tableau 6 : Modèle d'analyse	47
Tableau 7 : Etude comparative du CREDOC et de la REMDOC.....	79

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : schéma illustratif d'une lettre de change11

Figure 2: Rôle des intervenants du crédit documentaire.....18

Figure 3 : fonctionnement de la mise en œuvre d'une garantie bancaire.36

Figure 4: répartition des opérations bancaires selon le taux de dépôt exigé72

Figure 5 : répartition des opérations en fonction des garanties.....73

Figure 6: Répartition des opérations suivant la prise de garantie.....74

Figure 7 : Répartition des opérations suivant la parité75

Figure 8 : répartition des opérations selon la situation financière76

Figure 9 : Répartition des opérations selon le crédit en cours77

Figure 10: Répartition des opérations selon le type de relation avec la banque78

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Organigramme de la BAS.....	87
Annexe 2 : demande d'ouverture de CREDOC.....	88
Annexe 3 : Guide d'entretien.....	89
Annexe 4 : Questionnaire à l'endroit des clients de la BAS	91

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACE	i
REMERCIEMENT	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	vi
LISTE DES ANNEXES	vii
TABLE DES MATIERES	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE	7
CHAPITRE I : Le financement du commerce international	9
1.1. Les moyens de paiements internationaux	9
1.1.1. Les instruments de paiement.....	9
1.1.2. Les techniques de paiement	13
CHAPITRE II : Les risques inhérents aux opérations du commerce international et les garanties bancaires	26
2.1. Les risques inhérents aux opérations du commerce international.....	26
2.1.1. Stade de l'opération où se situe le risque	26
2.1.2. Nature du risque	27
2.2. Les garanties bancaires	31
2.2.1. La caution	31
2.2.2. La garantie	35
CHAPITRE III : La méthodologie de la recherche	42
3.1. Modèle d'analyse	42
3.1.1. La variable expliquée	42
3.1.2. Les variables explicatives	42

3.1.3.	L'étude comparée entre le crédit documentaire et la remise documentaire	46
3.1.4.	Réalisation du modèle d'analyse.....	47
3.2.	Les techniques et outils de collecte de données	48
3.2.1.	L'analyse documentaire.....	48
3.2.2.	Guide d'entretien	48
3.2.3.	Le questionnaire	49
3.2.4.	L'observation physique.....	49
3.3.	Les outils d'analyse des données	49
DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE		51
CHAPITRE IV : Présentation de la banque atlantique Sénégal		53
4.1.	Présentation de la BAS	53
4.2.	Les différents organes de la BAS	53
4.2.1.	Les organes d'administration.....	53
4.2.2.	Les comités de gestion	54
4.3.	Organisation et fonctionnement.....	56
4.3.1.	La direction générale.....	56
4.3.2.	La direction de l'audit interne	56
4.3.3.	La direction financière et comptable	57
4.3.4.	La direction des risques.....	57
4.3.5.	La direction juridique et compliance	57
4.3.6.	La direction de la trésorerie.....	58
4.3.7.	La direction de l'exploitation ou de la clientèle	58
4.3.8.	La direction des opérations.....	58
4.4.	L'organigramme.....	60
CHAPITRE V : Procédure et gestion de la remise et du crédit documentaire a la bas.....		62
5.1.	La remise documentaire	62
5.1.1.	Description de la procédure.....	62

5.1.2. Le traitement par la BAS	63
5.2. Le crédit documentaire	68
5.2.1. Opération concernées	68
5.2.2. Le traitement par la BAS	69
CHAPITRE VI : Analyse des résultats.....	71
6.1. Analyse de la variable techniques de couverture des risques encourus	71
6.1.1. Déposit ou dépôt de garantie	72
6.2. Analyse de la variable modalité d'ouverture d'opération documentaire	76
6.3. Etude comparative du CREDOC et de la REMDOC	79
6.4. Evaluation de la procédure	80
6.4.1. La complexité du processus.....	80
6.5. Recommandations	81
CONCLUSION GENERALE.....	84
ANNEXES	86
REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE.....	93

INTRODUCTION GENERALE

CESAG
BIBLIOTHEQUE

Le commerce a débuté et s'est développé d'abord comme une aventure, il s'est normalisé quelque fois avec l'intervention des pouvoirs en place. Ensuite, il s'est déterminé dans un cadre financier et monétaire. Et enfin, a pris de l'ampleur grâce à l'évolution technique et technologique, à l'amélioration des moyens de communication.

Le volume des échanges commerciaux mondiaux en 2005 était estimé à plus de 10.000 milliards de dollar (JOSEPH-DEZAIRE & al, 2007: 7). Aujourd'hui, face à la concurrence internationale et pour des raisons de survie, rares sont les entreprises qui échappent encore à la nécessité de sortir du territoire national soit pour renouveler leurs sources d'approvisionnement, soit pour diversifier leurs débouchés, et le plus souvent pour atteindre les deux objectifs.

Dans ce processus, la banque peut être d'un appui précieux, pour peu qu'on la sollicite au moment opportun et qu'on connaisse la boîte à outils qu'elle dispose pour répondre au besoin. Ces besoins peuvent être des besoins de sécuriser le règlement d'une exportation, des besoins de rassurer un nouveau fournisseur étranger, des besoins d'une ligne de garantie pour répondre à un appel d'offre à l'étranger, besoins de proposer une solution de financement à un client.

Bien connaître les solutions bancaires pour financer et sécuriser les achats et les ventes avec les entreprises étrangères est une nécessité mais aussi un atout.

En effet, en raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques, monétaires et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Ils doivent disposer de moyens spécifiques à leurs activités. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits.

Par ailleurs, la chambre de commerce international, basée à Paris, a réglementé le commerce international dans un document intitulé règle et usage uniforme à travers les moyens et sécurités de paiement à l'international, les garanties internationales et les financements des exportations.

Ainsi, le rôle des banques, se trouve au carrefour des routes qui suit la monnaie, afin que celles-ci accomplissent au mieux, dans l'espace et le temps, la double fonction d'instrument d'échanges et de stabilisation économique qui leur est attribué.

La Banque Atlantique Sénégal, à l'instar des autres banques, grâce à ses réseaux d'agences et de correspondants, est en mesure de fournir à ses clients toutes les prestations nécessaires sur les instruments de règlement du commerce international.

Aussi, grâce au nouvel ordre économique mondial qui est la mondialisation, la Banque Atlantique Sénégal se trouve orientée vers des échanges internationaux.

En effet, elle n'est pas restée en marge de ce développement des échanges internationaux. C'est pourquoi elle a mise en place une gamme de moyens de paiement, et mode de financement adéquat pour la satisfaction de sa clientèle.

La Banque Atlantique en voulant résoudre le problème de confiance qui se pose entre deux partenaires commerciaux du fait de l'éloignement géographique, des différences linguistiques, de monnaie, de législation, se trouve elle-même confronté à un certain nombre de risque.

Les risques auxquels doit faire la banque en ce qui concerne le crédit à l'international, sont spécifiques et beaucoup plus élevés qu'un crédit domestique. Elle se doit de déployer beaucoup d'effort pour prévenir ces risques.

La banque en s'intercalant entre deux partenaires commerciaux contribue à répondre à un certain nombre de questions que les un et les autres se posent :

- L'importateur se pose la question est – ce qu'il recevra la marchandise en temps et en heure, exempte de tout vice en envoyant son argent ?
- L'exportateur, quant à lui, se pose la question de savoir s'il recevra son paiement dans le délai imparti.

Il est donc impossible de concevoir la sécurité des transactions internationales uniquement en termes de garantie pour les deux parties au contrat d'achat ou de vente internationale de marchandise. Cette garantie doit s'élargir à l'ensemble des opérateurs notamment le banquier, qui est le plus impliqué

C'est ainsi que la Banque Atlantique Sénégal, à travers son rôle d'intermédiaire et de garant va être soumis à un certain nombre de risque.

Cette intermédiation, du point de vue financier engage des montants importants et du point de vu crédibilité et de prestation de service, engage sa notoriété.

A travers les produits qu'elle propose comme technique de règlement à l'international, la Banque Atlantique se trouve être soumise aux risque desdites techniques en plus d'une règlementation rigoureuse. Ces risques sont dans la plupart du temps dus à :

- L'insuffisance de mesures préventives entraînant le non paiement ;
- La défaillance liée au facteur humain, au système et aux procédures entravant le dénouement heureux du contrat ou de l'opération ;
- La différence de monnaie exposant au risque de change.

L'on est de ce fait tenté de se demander quelles options adopter pour une meilleure maîtrise de ces risques.

On pourrait proposer de :

- exiger le paiement d'un certain pourcentage du montant du crédit assorti de garantie;
- mettre en place des outils de couverture du risque de change ;
- former des agents en matière des instruments du commerce international et de la finance internationale.

La première solution est la plus opportune, du moment où elle est la cause de la mise en œuvre des autres solutions.

Au regard de ce qui précède, la question fondamentale que l'on est tenté de se poser est la suivante : comment la banque met – elle en place de façon efficace le financement des opérations documentaires?

A travers cette question, nous tenterons de répondre aux questions récurrentes suivantes :

- quels sont les différents moyens de paiement qui conviennent dans les opérations du commerce international ?
- quels sont les différents risques encourus et comment les couvrir ?
- quel est la procédure mise en œuvre pour la réalisation des contrats ?
- quelle amélioration apporter à la procédure pour plus d'efficacité ?

C'est dans le souci de répondre à ces questions que nous avons choisi comme thème : **L'analyse du rôle de la banque dans le financement des contrats internationaux : cas de la Banque Atlantique Sénégal.**

L'objectif principal de notre étude est d'identifier les outils de financement du commerce international mis à la disposition de la clientèle par la Banque Atlantique Sénégal et d'en analyser leur performance ainsi que le risque qu'ils comportent.

De façon plus spécifique, il s'agit de :

- analyser les différentes étapes du processus de gestion du dossier crédit documentaire et de la remise documentaire.
- analyser les outils mis en place pour la maîtrise des différents risques.

Par contrat internationaux on entend, les opérations documentaires, les garanties internationales et les solutions de financement export. Au vue des champs très larges des contrats internationaux et compte tenu de la faiblesse des exportations des pays subsahariens, zone géographique dans laquelle se déroule notre étude, nous avons jugé centrer notre étude sur les opérations documentaires, notamment le crédit documentaire et la remise documentaire.

Cette étude pourra être utile à la Banque Atlantique Sénégal si celle – ci veut donner une nouvelle orientation à sa politique de financement des contrats internationaux et à sa démarche de maîtrise des risques encourus.

De plus, pour le CESAG, elle fournira une documentation sur le rôle de la banque et le commerce international.

En fin, elle sera l'occasion pour nous même, d'appliquer les connaissances acquises lors de notre formation, de comprendre la logique qui sous – entend le financement du commerce international et de nous familiariser de ce fait aux outils de maîtrise des risques encourus.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

En effet, l'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, par son impact sur la trésorerie des exportateurs, reste fortement dépendant des possibilités de financement.

Afin de couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriées, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Dans cette partie, nous parlerons d'abord du financement du commerce international. Ensuite, nous nous intéresserons aux risques pris par la banque et les techniques de couverture. Enfin, nous terminerons par la méthodologie de la recherche.

CHAPITRE I : Le financement du commerce international

La relative question d'éloignement géographique des parties en cause, le problème de langues et des normes, les difficultés rencontrées pour régler un éventuel litige dans les conditions satisfaisantes ont incité les acteurs du commerce international à définir les codes de bonne conduite et des nomenclatures sous l'autorité de la chambre du commerce international et à s'appuyer sur le système bancaire pour en assurer l'application.

Dès lors les banques sont amenées à conseiller leur clients sur la façon de rédiger les contrats commerciaux au mieux de leurs intérêts, à vérifier l'exécution de leurs engagements et à s'engager pour assurer la bonne fin des transactions et leur règlement financier.

1.1. Les moyens de paiements internationaux

Les moyens de financement du commerce se résument aux instruments de paiement et aux techniques de paiement.

1.1.1. Les instruments de paiement

On entend par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).

1.1.1.1. Le chèque

« le chèque est un titre de paiement international qui n'est pas limitatif par le montant et peut être utilisé pour régler des transactions commerciales par lequel le titulaire d'un compte donne l'ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire » (JACQUET, 2002 : 55)

L'ordre de traitement de chèque : un chèque reçu par le vendeur doit être remis à sa banque, qui à son tour doit l'envoyer à la banque de l'acheteur qui va procéder à la vérification de la disponibilité de la somme mentionnée sur le chèque et la vérification du spécimen de la signature, pour ensuite envoyer les fonds.

Selon SIRUGUET, (2001 : 470), il existe deux types de chèque :

- Le chèque d'entreprise : il offre peu de garantie car rien n'atteste que lors de l'encaissement, la provision du compte de l'acheteur soit suffisante.
- Le chèque de banque : est un chèque tiré par la banque sur elle-même ou sur une autre banque et garantit l'opération à l'exclusion du risque bancaire.

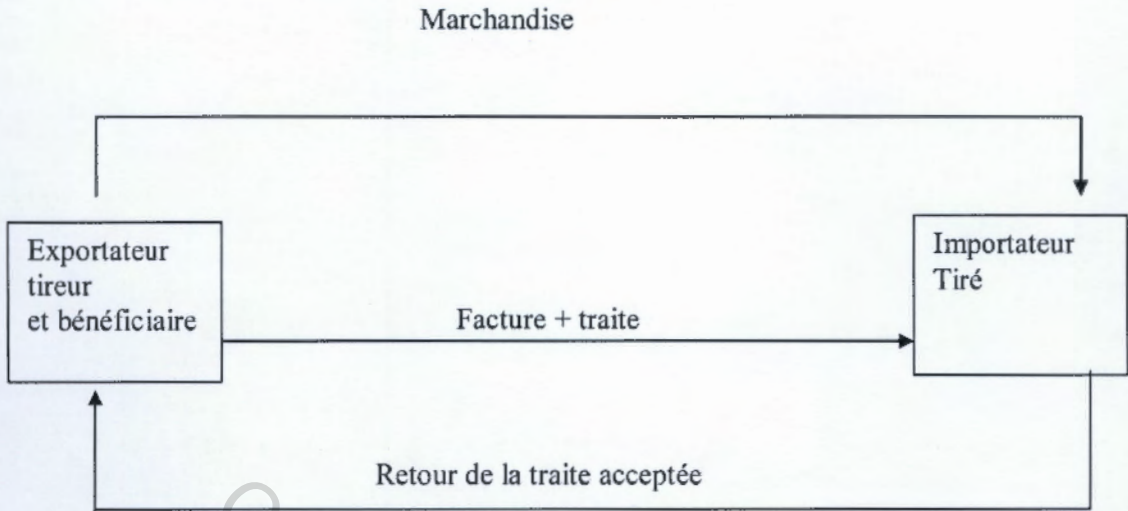
Il est rarement utilisé par divers raisons :

- Le risque de vol ;
- Le risque de perte ;
- Le risque de chèque sans provision.

1.1.1.2. La lettre de change (traite)

Selon ROUYER & al, (2001 : 266), la lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

Figure 1 : schéma illustratif d'une lettre de change



Source : ESCOLANO (2008 : 143).

Par ce mécanisme, l'acheteur reçoit du vendeur un délai de paiement. Le vendeur peut se faire payé par sa banque sans attendre l'échéance de la traite en l'escomptant ou bien l'endosser pour régler un fournisseur.

L'idéal est d'obtenir l'aval d'un banquier de premier ordre qui se porte garant de tout ou partie de la traite et garantit donc le paiement de la traite à l'échéance.

Le coût de ce choix est plus important que le chèque mais offre également en cas de non-paiement la possibilité de protester l'effet.

1.1.1.3. Le virement international

« Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débité), au profil de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères » (RAMBURE, 2008 : 56).

Ce système est plus rapide et sûr que le « télex » ou « le courrier » grâce à des procédés de sécurisation des transmissions et informations très sophistiquées. De plus l'utilisation de virement est facile et ce système fonctionne en continu tout le long de l'année.

Différents types de transmission des virements sont en application, le plus connu étant le virement « SWIFT » : virement électronique qui est un échange de données privées entre banques, (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

Utilisant les réseaux de télécommunication il a été créé en 1973 par 236 banques de 15 pays. Aujourd'hui plus de 50 pays sont reliés à ce système.

Nous pouvons résumer ses caractéristiques dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Caractéristiques des types de virement

Types de virement	Caractéristiques
Courrier	L'ordre de virement transite par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
Télex	Plus rapide que le virement courrier, il offre également d'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse substituer un risque d'erreur.
SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)	Système privé d'échanges de messages télématiques entre banques adhérentes. Le réseau est plus rapide, plus souple, et plus sûr que celui du télex. Il est, en outre, plus économique.

Source : Nous même à partir de RAMBURE (2008).

1.1.1.4. Le billet à ordre

« Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur) par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire) » (BERNET- ROLLANDE, 2004 : 185).

L'engagement à vue se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

La grande déférence avec la traite est que l'initiative de l'émission est laissée à l'acheteur contrairement à la lettre de change. Ce qui entraîne une sécurité supplémentaire pour le vendeur.

1.1.2. Les techniques de paiement

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

Parmi les techniques existantes à l'heure actuelle, on peut les classer en 02 grands pôles à savoir les techniques documentaires et non documentaires.

1.1.2.1. Les techniques non documentaires

Selon DESMIGHT, (2007 : 232), on distingue : l'encaissement direct, les comptes à l'étranger et le contre remboursement.

1.1.2.1.1. L'encaissement direct

Ici la condition de paiement n'est pas la remise de documents par le vendeur afin de prouver que ses obligations ont bien été remplies. Dans ce cas, l'acheteur a le pouvoir de payer ou non. Une relation de confiance et /ou de longue date s'est installée entre les deux parties. Il peut s'agir dans ce cas d'un encaissement simple, d'un paiement à la commande, à la facturation ou ex-usine.

1.1.2.1.2. Les comptes à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur export couramment vers un pays et de surcroît, pour des sommes importantes.

1.1.2.1.3. Le contre remboursement

Cette technique de paiement donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. C'est lui qui assure l'encaissement du prix et son rapatriement (le fait d'entrer la devise dans le pays). Cette technique de règlement est restée d'utilisation très limitée. Elle n'est utilisable que lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise ;
- Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

1.1.2.2. Les techniques documentaires

Les techniques documentaires se résument au crédit documentaire (CREDOC) et à la remise documentaire (REMDOC).

1.1.2.2.1. Déroulement d'une opération de remise documentaire

Selon DEXIA BANK SA (2011), la remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque (charger, autoriser) pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

On remarque que dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme des mandataires de leurs clients respectifs.

Elles ne s'engagent qu'à exécution des instructions de leurs clients.

La remise documentaire peut se réaliser selon deux formes :

Tableau 2 : Formes de réalisation de la remise documentaire

Documents contre paiement (documents against payment D/P)	Documents contre acceptation (Documents against accept D/A)
<p>La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur, qui reste cependant soumis au risque de refus de documents et de la marchandise par l'acheteur.</p>	<p>La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'intervient qu'à l'échéance de la traite. Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite soit avalisée par la banque présentatrice ou par une autre banque.</p>

Source : DEXIA BANK SA (2011).

Pour le vendeur, la REMDOC n'est ni compliquée, ni coûteuse. Les documents importants ne sont pas remis à l'acheteur avant paiement ou l'acceptation et si celui-ci refuse de payer ou d'accepter la traite, la banque correspondante chargée de l'encaissement ne lui remet pas les documents.

L'exportateur a donc la certitude que son acheteur défaillant n'entrera pas en possession des marchandises dès lors qu'il s'agit d'un transport par mer ayant donné lieu à l'établissement d'un jeu de connaissance.

Si le transport est effectué par un autre moyen, le vendeur n'a la même garantie qu'à condition d'avoir fait l'expédition au nom d'un transitaire ou d'une banque qui consentent à servir d'intermédiaire et à libérer les marchandises seulement au moment où la traite aura été payée ou acceptée.

A côté de ses avantages, la REMDOC présente des inconvénients pour le vendeur qui expédie les marchandises sans avoir reçu de l'acheteur ou de son banquier ni engagement inconditionnel de payer ni à plus forte raison paiement immédiat ni garantie de paiement.

En outre, si les documents ont été remis contre acceptation, le vendeur dessaisi des marchandises et ne peut compter que sur l'honnêteté et la bonne foi de son acheteur pour le paiement de la traite à l'échéance.

Pour l'acheteur, la REMDOC est intéressante dans la mesure où il peut différer le paiement des marchandises jusqu'à leur arrivée, voire au delà si le vendeur en est d'accord.

A l'inverse s'il n'honore pas la traite, sa responsabilité juridique peut être engagée et sa réputation commerciale affectée.

1.1.2.2.2. Le crédit documentaire (CREDOC)

Il s'agit d'un mode de règlement très utilisé en commerce international, car il est le seul à présenter une sécurité satisfaisante pour les deux parties.

Selon MARTINI (2007 : 33), le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (Bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de service .

Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre du Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier.

Depuis le 1^{er} Janvier 1994, c'est la version RUU 500 qui s'applique, or la CCI vient de valider de nouvelles règles et usances relatives aux CREDOC : les RUU 600 et sont entrée en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2007.

Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre, l'acheteur, en faveur d'un bénéficiaire le vendeur :

✓ Les intervenants du CREDOC

Pour DEXIA BANQUE S.A. (2011 : 5-6), le CREDOC met généralement en présence quatre intervenants, plus rarement trois, mais parfois cinq, voire six selon le montage du crédit : l'acheteur, le vendeur, la banque de l'acheteur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice ou confirmatrice).

Certains CREDOC mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée, chacune ayant un rôle précis.

- Le donneur d'ordre (article 2-RUU 500 et article 2- RUU 600)

C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale

- La banque émettrice (article 9, 10 et 14-RUU 500 et article 2 et 7 – RUU 600)

C'est la banque de l'acheteur (située en général dans la paye de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.

- La banque notificatrice (article 7 – RUU 500 et articles 2 et 9 – RUU 600)

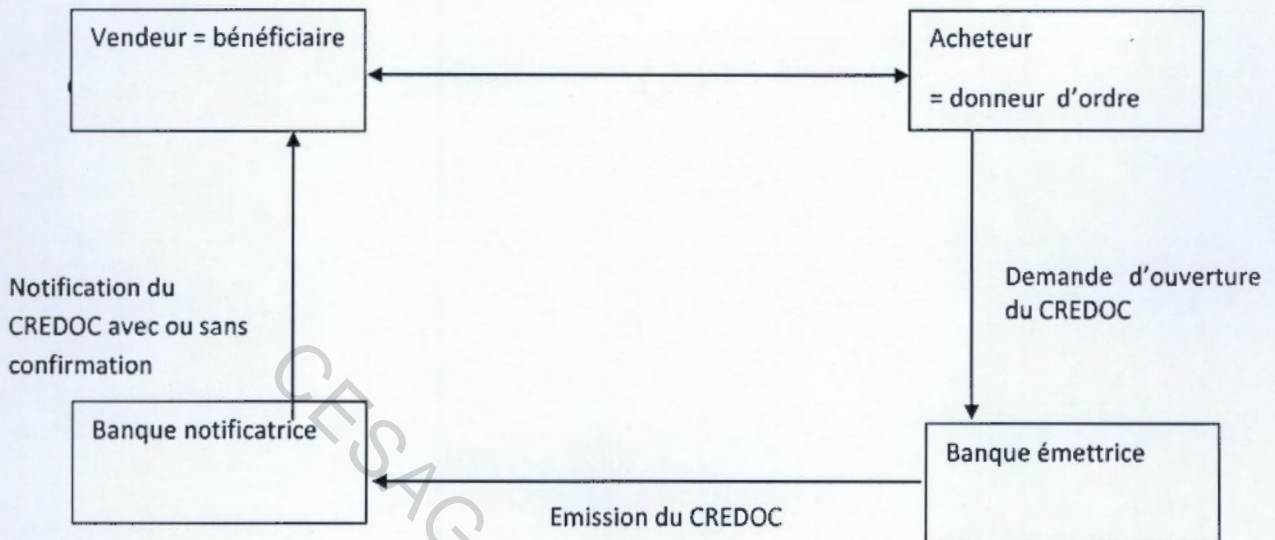
C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci. La banque confirmatrice est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.

- Le bénéficiaire

C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Nous pouvons résumer le rôle de ces intervenants par le schéma ci- dessous :

Figure 2: Rôle des intervenants du crédit documentaire



Source : MARTINI (2007 : 34)

✓ Les différents types du CREDOC

Il est fréquent de classer les CREDOC selon qu'ils sont révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés. (RUU, 2003 : 14) :

– Le crédit documentaire révocable

Selon l'article 8 des anciennes règles et usances 500¹, ce crédit peut être annulé ou amendé à tout moment sans avis ou notification au vendeur. Cette formule rarement utilisée ne présente pas de garantie pour l'exportateur.

Elle a pourtant un intérêt : celui, pour l'exportateur, d'être payé plus vite qu'avec une remise documentaire. Toutefois, dès que la banque émettrice accepte les documents demandés, l'acheteur ne peut plus modifier ou annuler le crédit documentaire.

¹ Ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée les parties le souhaitent.

– Le crédit documentaire irrévocable

Il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord de la banque émettrice et du bénéficiaire. Il peut prendre deux formes : il peut être confirmé ou non :

• Crédit documentaire irrévocable non confirmé

C'est un crédit notifié, conformément à l'article 7 des RUU (2003 : 13-14) il est simplement transmis au bénéficiaire (vendeur) par la banque notificatrice. La banque de l'importateur (acheteur) est seule engagée. L'exportateur (vendeur) est couvert contre le risque commercial mais n'est pas protégé en cas de risque politique, de non transfert, de catastrophes naturelles.

• Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Les RUU (2003 : 16) précise que lorsque le crédit est confirmé, la banque notificatrice s'engage par sa confirmation à régler le bénéficiaire si ce dernier présente des documents conformes. La confirmation doit être autorisée par la banque émettrice lors de l'ouverture du crédoc. L'exportateur, s'il respecte entièrement ses engagements, est assuré d'être payé : il est couvert non seulement contre le risque d'insolvabilité de son client mais également contre le risque pays et le risque de la banque émettrice.

✓ Formes spéciales du CREDOC

Selon la Société Générale des Banques en France (2011), on distingue cinq formes spéciales de CREDOC : le CREDOC transférable, le CREDOC revolving, le CREDOC avec « red clause », le CREDOC adossé ou « back to back », la lettre de crédit Stand-by L/C :

– Le CREDOC transférable

« Il permet à l'exportateur de demander à la banque notificatrice d'ouvrir un autre crédit au profit d'un des ses fournisseurs. Utile quand le bénéficiaire ne veut pas que l'acheteur et son fournisseur ne rentrent en contact. Ce type de crédit n'est transférable qu'une seule fois. Ce type de crédit est difficile car les contrats entre les fournisseurs et le client sont les mêmes en termes de montants, documents demandés, incoterms, devises ». (Société Générale des Banques en France 2011).

– Le CREDOC revolving

« Il s'agit d'un crédit renouvelable, une reconduction automatique. Il peut être automatique lorsque le montant à renouveler est identique. Si l'exportateur ne livre plus, deux cas de figure peuvent se présenter : soit le crédit est arrêté et il n'y a pas de paiement. On parle dans ce cas de crédit revolving non cumulatif.

Soit on le reporte sur le mois suivant ou il aura deux livraisons et deux paiements (fermeture de l'usine pendant les congés annuels par exemple) ». (Société Générale des Banques en France 2011),

C'est donc un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance.

– Le CREDOC avec « red clause »

Ce crédit documentaire est appelé ainsi parce qu'il comporte une clause spéciale inscrite à l'origine à l'encre rouge pour marquer sa nature très particulière.

« Il permet à la banque notificatrice d'effectuer des avances (totales ou partielles) au bénéficiaire avant la remise des documents. Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus ». (Société Générale des Banques en France 2011).

Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

– Le CREDOC adossé ou « back to back »

« C'est un crédit basé sur un autre crédit lorsque le bénéficiaire ne peut ou ne veut pas d'un crédit transférable ou ne peut effectuer le transfert. 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 ». (Société Générale des Banques en France 2011).

Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

– La lettre de crédit Stand-by L/C

C'est un crédit documentaire ou un arrangement similaire par lequel la banque émettrice s'engage vis-à-vis du bénéficiaire (exportateur) à effectuer le paiement, à échéance, d'une importation pour le compte de son importateur, en cas de défaillance de celui-ci. En cas de non paiement la banque émettrice est responsable.» (ICC, 2007, services département publication, Paris, France, 35).

✓ L'ouverture et la réalisation du CREDOC

Selon Sarthe Expert (2011), deux étapes principales rythment l'opération de crédit documentaire : son ouverture et sa réalisation :

– L'ouverture du crédit documentaire

L'ouverture du crédit documentaire se fait par la signature d'une convention de crédit entre l'importateur et la banque.

L'acheteur donne l'ordre à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur comme prévu dans le contrat de vente. Si les conditions sont réunies, la banque de l'importateur émet le crédit :

- Convention de crédit entre le donneur d'ordre et la banque émettrice

Les instructions données par le donneur d'ordre doivent être précises, car ce sont elles qui déterminent les obligations de la banque émettrice, dont découlent les droits du bénéficiaire.

Pour pallier tout risque d'erreur, d'incertitude voire éviter toutes instruction approximatives, les banques disposent de formulaires standards qu'elles donnent à tous leurs clients donneurs d'ordres et qui contiennent tous les éléments utiles à la réalisation du crédit (Eur- export, 2011).

La banque émettrice procède ensuite à une analyse du risque client, c'est-à-dire au diagnostic financier du donneur d'ordre.

Selon le niveau de ce risque, la banque dispose de trois choix :

- Soit elle décide de ne pas ouvrir le crédit ;
- Soit elle l'ouvre en demandant des garanties ;
- Soit elle l'ouvre sans garanties (BALDE, 2005).

- Le rôle de la banque intermédiaire dans l'émission du CREDOC

La banque qui ouvre le crédit documentaire se trouve généralement dans le pays de l'importateur. Or cette situation est problématique pour l'exportateur. En effet, la distance qui sépare son pays de celui de l'importateur, la diversité des systèmes bancaires et judiciaires, sa méconnaissance de la banque émettrice ne lui inspirent pas confiance.

De ce fait, il va réclamer généralement l'intervention d'une banque intermédiaire qui sera souvent située dans son pays. Cette banque intermédiaire peut jouer divers rôles dans l'émission du CREDOC.

- La banque notificatrice

En vertu de l'article 7 des RUU (2003 : 13-14), lorsque la banque intermédiaire intervient en tant que banque notificatrice, elle n'est qu'un simple mandataire de la banque émettrice.

Elle transmet ou notifie le crédit au bénéficiaire sans aucun engagement de sa part. Sa seule obligation consiste à vérifier l'authenticité apparente des documents notifiés, car toute négligence de sa part engage sa responsabilité contractuelle.

Lorsque la banque notificatrice est désignée pour effectuer un paiement, négocier ou accepter une traite, la banque émettrice est obligée de la couvrir. De ce fait, la banque notificatrice ne prend aucun engagement personnel vis-à-vis du bénéficiaire. Elle ne fait que réaliser le crédit pour le compte de la banque émettrice.

- La banque intermédiaire confirmatrice

« Lorsque la banque intermédiaire est confirmatrice dans l'émission et la réalisation du CREDOC, elle s'engage personnellement vis-à-vis du bénéficiaire. Ses obligations sont identiques à celles de la banque émettrice » (Eur-export, 2011).

- La réalisation du CREDOC

Ici, il faut distinguer deux cas :

- Crédit réalisable aux caisses de la banque émettrice ;
- Crédit réalisable aux caisses de la banque notificatrice.

Tableau 3: La réalisation du crédit documentaire

Crédit réalisable aux caisses de la banque émettrice	Crédit réalisable aux caisses de la banque notificatrice
Réalisation par paiement (immédiat ou différé)	
<p>La banque notificatrice vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice.</p> <p>Celle-ci vérifie les documents et paie l'exportateur (si le crédit est payable à vue) ou s'engage par écrit à le payer (si le crédit est réalisable par paiement différé).</p> <p>N.B : C'est la banque notificatrice qui reçoit le règlement ou l'engagement de la banque émettrice.</p>	<p>La banque notificatrice vérifie les documents et paie l'exportateur (si le crédit est payable à vue) ou s'engage par écrit à le payer (si le crédit est réalisable par paiement différé).</p> <p>Elle transmet les documents à la banque émettrice.</p> <p>Celle-ci vérifie les documents et rembourse la banque notificatrice.</p>
Réalisation par acceptation	
<p>L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice à l'échéance prescrite.</p> <p>La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.</p> <p>La banque émettrice accepte la traite et la retourne à l'exportateur.</p> <p>L'exportateur encaisse la traite à l'échéance (il peut aussi la négocier avant).</p> <p>N.B : cette forme de réalisation du crédit documentaire est de moins en moins utilisée.</p>	<p>L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur cette banque à l'échéance, prescrite.</p> <p>La banque notificatrice vérifie les documents et accepte la traite.</p> <p>Elle transmet les documents à la banque émettrice.</p> <p>A l'échéance, l'exportateur présente la traite à la banque notificatrice, qui la lui paie (l'exportateur peut, s'il le désire, négocier cette traite avant son échéance).</p> <p>La banque notificatrice sera remboursée par la banque émettrice à l'échéance de la traite.</p>
Réalisation par négociation	
<p>Le vendeur remet à la banque notificatrice (ou à la banque désignée dans l'ouverture) les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice.</p> <p>La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.</p> <p>La banque émettrice négocie la traite, et transmet le règlement à la banque notificatrice, qui crédite l'exportateur.</p>	<p>Le vendeur remet à la banque notificatrice ou à la banque désignée dans l'ouverture les documents plus une traite (tirée sur la banque émettrice).</p> <p>La banque notificatrice vérifie les documents et négocie la traite c'est-à-dire l'escompte. Elle transmet à la banque émettrice les documents et la traite.</p> <p>A l'échéance la banque émettrice rembourse la banque notificatrice.</p>

Source : Nous même à partir de DEXIA BANK SA (2011).

- Les documents acceptés dans le CREDOC

Nous distinguons entre autre :

- les documents exigés prévus aux articles 23 à 30 des RUU (2003 : 28-42) :
 - Facture commerciale PRO FORMA (invoice en anglais). Celle-ci doit indiquer la description des marchandises ou de la prestation, le montant à régler, la devise et l'Incoterm.
 - Document de transport, attestant de l'expédition de la marchandise. Celui-ci peut être :
 - o Un connaissement maritime (Bill of Lading en anglais), pour le transport maritime.
 - o Un connaissement de transport combiné (Combined Bill of Lading), si il y a transport mixte comprenant le transport maritime.
 - o Une Lettre de transport aérien (Airway Bill en anglais), pour le transport par avion.
 - o Une Lettre de Voiture ou CMR pour le transport routier ou ferroviaire.
 - o Un FCR (Forwarder Certificate of Receipt), suivant l'incoterm, assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Ce dernier l'établit lors de la réception des marchandises pour ré acheminement vers le client.
 - Certificat d'origine, pour permettre le dédouanement de la marchandise.
- Les autres documents susceptibles d'être exigés :
 - le certificat d'assurance ;
 - la liste de colisage ;
 - le certificat de contrôle qualité ou d'inspection ;
 - le certificat sanitaire ou phytosanitaire ;
 - le certificat d'analyse ;
 - le certificat d'usine ;
 - le certificat de circulation des marchandises ;
 - les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage ;
 - la facture douanière ;
 - Etc.

La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux clients des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE II : Les risques inhérents aux opérations du commerce international et les garanties bancaires

Toute activité commerciale, artisanale, industrielle, qu'elle s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risques

Le financier qui détient une créance non garantie sur un client étranger qu'il ne connaît pas très bien, le chef d'entreprise qui décide d'attaquer un nouveau marché, tous ses acheteurs prennent des risques qui ont pour seul point commun la sanction financière résultant de la réalisation des risques.

Nous ne saurons parler des risques liés aux financements internationaux sans aborder des techniques de leur couverture qui constituent les garanties.

Dans ce chapitre, nous étudierons de prime à bord les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur et les garanties bancaires.

2.1. Les risques inhérents aux opérations du commerce international

Dans le commerce International il convient de rappeler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de limiter, voir de les annuler.

2.1.1. Stade de l'opération où se situe le risque

Selon PAVEAU & al (2003 : 241), trois types de risques peuvent être cités, à savoir: le risque de fabrication, le risque de crédit et le risque technique.

2.1.1.1. Risque de fabrication

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

2.1.1.2. Risque de crédit

C'est le risque que prennent après livraison des fournitures dans le cas de non-règlement de la créance.

2.1.1.3. Risque technique

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

2.1.2. Nature du risque

Nous pouvons distinguer : le risque opérationnel, le risque politique, le risque commercial, le risque économique et le risque de changes.

2.1.2.1. Risque opérationnel

Selon le Comité de Bâle II (2011), les risques opérationnels résultent d'une inadéquation ou d'un dysfonctionnement au niveau des processus, des personnes ou des systèmes en interne ou au niveau externe à la banque. Ils incluent le risque juridique, en particulier, le risque de payer des dommages et intérêts ou des amendes suite à un dysfonctionnement.

Le risque opérationnel n'est pas activement recherché par la banque dans l'objectif de réaliser un rendement, mais résulte des activités de la banque.

Pour une meilleure maîtrise de ce risque, une attention particulière est attachée au renforcement de la sécurité informatique et à la qualité des procédures.

2.1.2.2. Risque Politique

Il s'entend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales.

Selon AUGROS (2000 : 216) les banques qui effectuent des opérations à l'international courent deux catégories de risques politiques :

- le risque politique ou risque pays qui menace la pérennité des exportations vers ce pays. Le risque politique varie selon les activités ou les opérations engagées. On distingue successivement le risque pays proprement dit ou macros risque, le micro risque, le risque des projets et le risque d'insolvabilité.
- Le risque administratif qui découle des mesures gouvernementales tendant à limiter la liberté des entreprises.

2.1.2.3. Risque Commercial

Parfois appelé risque d'insolvabilité, le risque commercial est celui qui résulte d'une détérioration de la situation financière de l'acheteur privé telle qu'elle s'oppose au paiement de sa dette à l'échéance (SA DUCROIRE, Lexique, 2011).

Bien que toute opération commerciale internationale soit fondée sur l'estimation que le créancier peu avoir de la solvabilité de son débiteur, cette appréciation faite à partir d'élément aussi divers que la moralité du débiteur, le prestige et ses relations d'affaire est nécessairement sujette à des erreurs.

De ce fait, le risque commercial est inhérent à toute opération même à court terme. Il convient cependant de noter que le défaut de paiement peut résulter également de la mauvaise foi d'un client solvable, qui invoque, pour se soustraire de son obligation, un défaut d'ordre technique souvent imaginaire ou parfois imputable à sa propre incompétence.

CHEVALIER (2003 : 78) ajoute qu'il arrive aussi que dans les transactions commerciales internationales, que le débiteur refuse purement et simplement de payer. Une telle situation malheureusement fréquente est assimilée par les banques après un délai de créance, à un risque d'insolvabilité.

Le risque d'insolvabilité peut prendre une dimension exceptionnelle qui est aussi appelée risque d'origine catastrophique.

OGIEN (2008 : 413) le définit comme un risque de non paiement résultant des catastrophes naturelles.

Cette approche s'apparente à la notion de force majeure. Le risque commercial devient donc un événement dont la réalisation est imprévisible et exceptionnelle, indépendamment de la volonté du débiteur.

Une entreprise qui, du fait d'un raz de marée, inondation, cyclone, éruption volcanique voire un tremblement de terre serait dans l'impossibilité d'honorer ses engagements est donc en situation d'insolvabilité résultant non pas des contingences commerciales, mais de la destruction de tout ou partie de l'actif de l'entreprise.

2.1.2.4. Risque Economique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas ou le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

2.1.2.5. Risque de change

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise, considérée par rapport à la monnaie locale.

Pour MUCCHIELLI & al (2005 : 312-315) le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale. TACCONE (2007 : 107) soutient que dans le cas des sommes à recevoir de l'étranger, le risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale. Il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents ; entre l'offre et la signature du contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit.

2.2. Les garanties bancaires

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

2.2.1. La caution

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même » (DE COUSSERGUES, 2007 : 92).

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

2.2.1.1. Les caractéristique du cautionnement

La définition fait ressortir deux caractères très important du cautionnement.

2.2.1.1.1. Notion d'engagement accessoire

Selon KLEIN- CORNEDE, tiré du code civil français, précise que l'on « se rend caution d'une obligation », par essence, le cautionnement ne se justifie que par l'existence d'une obligation principale.

Il y a une dépendance directe et étroite, qualifiée d'« accessibilité » du cautionnement par rapport à l'obligation principale. Le cautionnement est ainsi totalement dépendant des modalités ou événements pouvant affecter ladite obligation. Ainsi, la caution émise dans le cadre d'un marché international sera donc totalement reliée au contrat dont elle dépend, et tout événement qui conduirait à mettre en jeu la caution doit se rapporter à l'une des obligations du vendeur née du contrat.

Les conséquences pratiques sont les suivantes :

- Il ne peut y avoir cautionnement que s'il existe une obligation principale valable, le cautionnement est nul lorsque l'obligation principale est frappée de nullité. Le contrat est préalable à la caution et la caution ne peut exister au delà de la vie du contrat. C'est tout le problème de l'existence préalable de la cause (art. 1131 du code civil : « l'obligation sans cause, ou sur une fausse cause, ou cause illicite, ne peut avoir aucun effet ») ou de l'absence d'existence de la cause. Lorsque la cause disparaît, par exemple dans le cas d'une rupture du contrat du fait de l'acheteur, l'obligation principale sera réputée n'avoir jamais existé, rendant ainsi caduque son accessoire, la caution.
- La caution ne peut pas être amenée à payer plus que ce qui est dû au titre de la dette principale ni être tenue dans des conditions plus strictes. Ceci est plutôt applicable aux cas où le montant de la caution est égal au montant de l'obligation. C'est le cas des cautions de droit américain, appelées « contrat bonds » qui porte sur 100% du montant du contrat.
- La chose jugée contre le débiteur principal relativement à l'existence de la dette cautionnée est opposable à la caution. En cas de contestation de la mise en jeu d'une caution par le débiteur, le juge du contrat devra trancher et sa décision s'imposera à la banque qui s'est portée caution.

- L'extinction de la dette principale libère la caution. La totale réalisation du contrat par le vendeur, validée par l'acheteur entraîne la levée de la caution. L'annulation du contrat par l'acheteur ou le vendeur entraîne la caducité de la caution.
- La caution peut opposer au créancier tous les moyens de défense (les exceptions) dont le débiteur peut lui-même se prévaloir au titre de l'obligation principale.

2.2.1.1.2. Le caractère subsidiaire

Selon toujours KLEIN- CORNEDE, tiré du code civil français en son article 2288, « la caution est appelée à s'exécuter si le débiteur ne satisfait pas lui-même à l'obligation principale ». Il s'agit donc d'un engagement subsidiaire pris par la banque. Cette notion de subsidiarité mérite d'être précisée : selon la procédure, la banque intervient en substitution du débiteur, c'est le cas des cautions mais aussi des avals. Il est nécessaire pour déclencher l'exécution de l'engagement de la banque que le créancier ait exercé son droit sur le débiteur et en ait constaté la défaillance.

Ainsi, le paiement par la caution n'intervient qu'en cas de défaillance effective du débiteur. Il faut donc que cette défaillance soit reconnue par le débiteur lui-même, ou par un tribunal en cas de contestation, pour que la caution soit tenue de payer.

2.2.1.2. Les différents types de cautions

On distingue le cautionnement simple du cautionnement solidaire, selon le degré plus ou moins grand de protection apportée au créancier.

2.2.1.2.1. Le cautionnement simple

En la matière, la caution peut écarter provisoirement l'action du créancier à son encontre ou la faire réduire en invoquant le bénéfice de discussion ou celui de division.

- Le bénéfice de discussion consiste dans le droit, pour une caution, de demander au créancier qui lui réclame le paiement, qu'il mette d'abord en œuvre les moyens nécessaires pour se faire payer par le débiteur principal. Il devra le « discuter dans ses biens » (c'est-à-dire le faire saisir ou vendre), ayant ainsi pour résultat de diminuer d'autant la somme à déboursier par la caution, et peut – être même de l'en exonérer.
- Le bénéfice de division, quant à lui, peut être invoqué en cas de pluralité de cautions pour une même dette. A priori, chacune d'entre elle est obligée pour la totalité de la dette. Cependant, l'article 2303 du code civil français leur accorde la possibilité, en invoquant le bénéfice de division, d'exiger du créancier qu'il divise son action et la réduise à part de chaque caution.

2.2.1.2.2. Le cautionnement solidaire

Les deux bénéfices évoqués ci-dessus constituent une protection pour la caution, mais une contrainte supplémentaire de mise en œuvre pour le créancier. Aussi, le code civil français prévoit la possibilité pour la caution de renoncer à ces deux bénéfices : elle devient solidaire. Elle est alors tenue sur le même plan que le débiteur principal.

Etant donné l'importance que revêt la perte de ces deux bénéfices, ce code stipule que la solidarité ne se présume pas : elle doit être mentionnée dans l'acte de cautionnement.

2.2.2. La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux garanties bancaires.

Pour KLEIN- CORNEDE (2007 : 472), la garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

Dans la même lancée, PAVEAU & al (2003 : 305) soutient que La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

2.2.2.1. La mise en œuvre de la garantie

Selon KLEIN- CORNEDE (2007 : 474), les garanties peuvent être :

- directes si la banque du donneur d'ordre émet la garantie directement envers le bénéficiaire,
- indirectes si elle demande à une banque locale (correspondant) d'émettre la garantie pour son compte. Ses instructions constituent alors la contre-garantie.

Dans le cas d'une garantie directe, les intervenants sont :

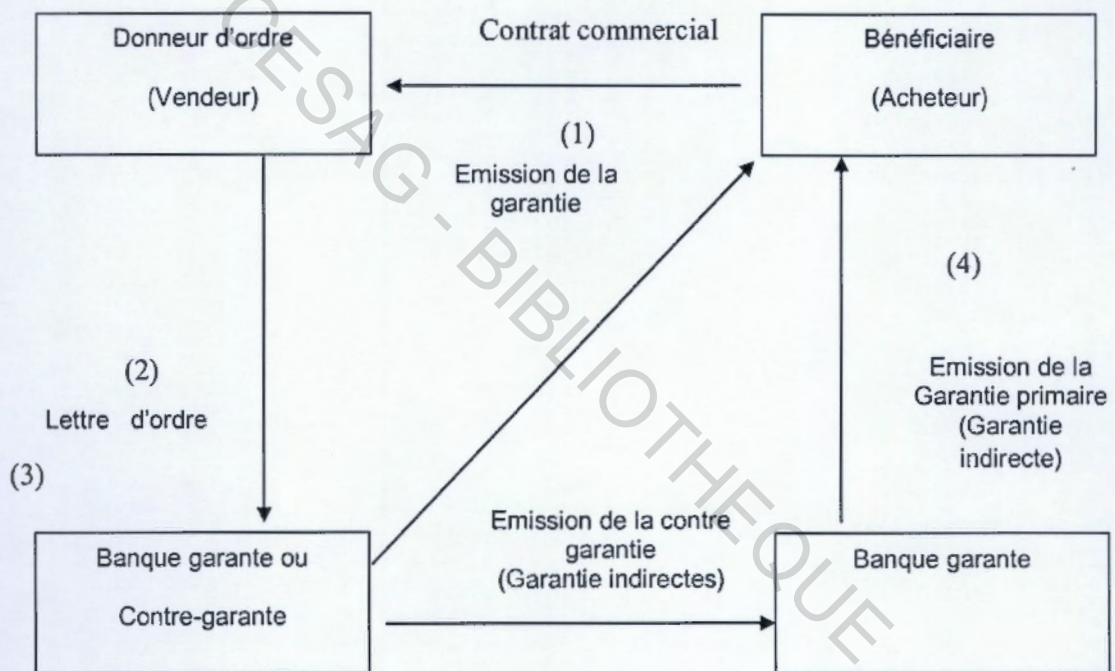
- le donneur d'ordre : C'est le client exportateur ou importateur ;
- la banque garante : C'est la banque du donneur d'ordre ;
- le bénéficiaire : C'est l'importateur ou l'exportateur étranger.

Quant à la garantie indirecte, les intervenants sont :

- le donneur d'ordre : C'est le client exportateur ou importateur ;
- la banque Contre-garante : C'est la banque du donneur d'ordre ;
- le garant : C'est la banque locale qui émet la garantie envers le bénéficiaire, à la demande de la banque contre-garante ;
- le bénéficiaire : C'est l'importateur ou l'exportateur étranger.

Le fonctionnement se résume par le schéma ci- dessous :

Figure 3 : fonctionnement de la mise en œuvre d'une garantie bancaire.



Source : KLEIN- CORNEDE (2007 : 474).

(1) Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

(2) Demande d'émission de garantie en faveur de l'acheteur

Le vendeur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'émettre une garantie en faveur de son acheteur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.

(3) Dans le cas d'une garantie directe :

- Emission de la garantie

La banque du vendeur (banque garante) émet directement la garantie en faveur du bénéficiaire.

Dans le cas d'une garantie indirecte :

- Emission de la contre-garantie

La banque du vendeur (banque contre-garante) demande à sa banque correspondante (banque garante) dans le pays de l'acheteur d'émettre une garantie pour son compte; ses instructions constituent la contre-garantie. Ici, des frais supplémentaires de la banque locale (commissions de risques et frais fixes) seront à la charge du vendeur, donneur d'ordre.

(4) Emission de la garantie primaire

La banque correspondante émet la garantie en faveur du bénéficiaire (acheteur).

2.2.2.2. Différents types de garanties

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

Tableau 4 : Différents types de garanties

	Garantie de soumission BID BOND	Garantie de restitution d'acompte DOWN PAYMENT GUARANTEE	Garantie de bonne exécution PERFORMANCE GUARANTEE	Garantie de dispense de retenue de garantie RETENTION MONEYGUARANTEE
Objet	Permettre à l'exportateur de participer à un appel d'offres international Conférer à la société un label d'authenticité	Permettre à l'exportateur de recevoir l'acompte à la commande	Garantir à l'acheteur la bonne exécution du contrat	Permettre le règlement anticipé du dernier terme de paiement
Risques	Mise en jeu si l'exportateur retire son offre, refuse de signer le contrat ou ne présente pas la garantie de bonne exécution. Obligation pour le banquier de s'engager dès le départ des autres garanties	Obligation de rembourser l'acompte si l'exportateur ne peut réaliser sa prestation de livraison	Causes de mise en jeu nombreuses et variées (insuffisance de performances, mauvais fonctionnement.)	Paiement de la garantie si le matériel livré ou si les travaux apparaissent, à l'usage, de mauvaise qualité

Source : nous même à partir de KLEIN-CORNEDE (2007).

2.2.2.3. Les formes de garantie

KLEIN- CORNEDE (2007 : 476) continue dans le même ordre en énumérant les différentes formes de garanties :

- La garantie conditionnelle, qui a un caractère accessoire de l'obligation qu'elle garantit est appelée « caution ».
- La garantie inconditionnelle, qui a un caractère indépendant et autonome par rapport au contrat est appelée « garantie à première demande ».
- La lettre de crédit standby, qui est une garantie bancaire internationale considérée comme une « première demande » et documentaire émise sous forme de lettre de crédit pour garantir l'exécution d'un contrat ou d'une obligation. Elle doit obligatoirement être soumise aux Règles et Usances 600.

Nous résumerons la différence entre ces trois formes de garanties dans le tableau ci – dessus :

Tableau 5 : les formes de garanties

Garantie conditionnelle	Garantie inconditionnelle	Lettre de crédit stand by
Le texte de la garantie ne comporte pas les termes : « à première demande », « sans pouvoir différer le paiement », «paiement sans pouvoir soulever d'exception »	Le texte de la garantie contient l'obligation de payer à première demande ou toute autre formule synonyme	Le texte de la garantie contient l'obligation de payer contre remise des documents définis au préalable.
Engagement accessoire : la banque ne doit payer que si le débiteur principal doit le montant demandé.	Engagement autonome par rapport au contrat. Le garant ne peut s'abriter derrière les exceptions que le débiteur principal pourrait faire valoir.	Engagement indépendant, à Première demande et documentaire.
Le bénéficiaire de la garantie doit apporter la preuve que sa demande de paiement est justifiée.	Le bénéficiaire de la garantie n'a pas à justifier sa demande de paiement. Si le donneur d'ordre estime que la mise en jeu est abusive, c'est à lui d'apporter la preuve de l'abus.	Le bénéficiaire de la garantie doit remettre les documents figurant sur la lettre de crédit stand by à l'appui de sa demande

Source : nous même à partir de KLEIN-CORNEDE (2007).

En conclusion, les engagements par signature apportent à leurs bénéficiaires la sécurité d'une signature bancaire, l'assurance de recevoir les sommes qui leur sont dues, même si le donneur d'ordre ne les règle pas, s'y refuse ou en est incapable.

Ainsi, la gestion de trésorerie se trouve facilitée car l'entreprise peut décaler certains paiements ou substituer à des décaissements ces engagements, même si la banque se contente uniquement de prêter sa signature et s'engage à payer en cas de défaillance de l'une des parties au contrat.

Ces opérations bancaires à l'international, permettent non seulement de garantir les marchés commerciaux, mais ils servent également à couvrir des obligations vis-à-vis d'administrations étrangères. Ces concours accordés à des entreprises nationales engagées parfois dans des contrats d'états rendent encore plus incertains la portée de ces opérations dans un environnement international déjà volatile.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE III : La méthodologie de la recherche

« La méthode est constituée de l'ensemble des opérations intellectuelles par lesquelles une discipline cherche à atteindre les vérités qu'elle poursuit, les démontre, les vérifie »

(Grawitz, 1990: 384-386).

L'étude des chapitres précédents a consisté à présenter les différents techniques et moyens de financement à l'international ; et à examiner le risque inhérent et la garantie bancaire adaptée. Ce présent chapitre nous permettra de définir la méthodologie de recherche permettant de mieux cerner le rôle de la banque dans le financement des contrats internationaux à la Banque Atlantique Sénégal à travers le plan suivant :

D'abord, nous présenterons notre modèle d'analyse, ensuite nous aborderons les techniques de collecte de données et enfin les outils pour en analyser.

3.1. Modèle d'analyse

Elle indique la façon dont notre étude sera conduite. Pour ce faire, deux types de variables seront étudiés : la variable expliquée et les variables explicatives.

3.1.1. La variable expliquée

La variable expliquée est définie comme étant le niveau du risque pris par la banque.

Niveau élevé correspond au dossier rejeté et le niveau faible, dossier accepté.

La principale variable expliquée ici est l'évaluation de la procédure.

3.1.2. Les variables explicatives

L'intérêt de la variable explicative est d'apprécier le comportement de la banque par rapport au niveau du financement du client. Ce comportement est détecté face au niveau du risque encouru sur une opération documentaire par la banque. La banque prend sa décision qu'après analyse du niveau de risque. Accorder un credoc ou une remdoc à un client, c'est de transférer le risque qu'aurait pris le client à la banque.

Cette analyse va se fonder sur les deux variables explicatives que sont :

- technique de couverture des risques encourus ;
- les modalités d'ouverture d'opérations documentaires.

La satisfaction à un certain nombre de critères suivant les modalités d'ouverture détermine la technique ou la combinaison de technique de couverture de risque à mettre en place.

3.1.2.1. Analyse des variables explicatives

Pour mener à bien cette analyse, nous tenterons de trouver des indicateurs pour atteindre nos objectifs. Ces indicateurs sont entre autres :

- Le dépôt ou dépôt de garantie ;
- nantissement ou cautionnement ;
- le change à terme ;
- évaluation de la procédure;
- La situation financière et le crédit en cours ;
- La notoriété professionnelle du client.

3.1.2.1.1. Le dépôt ou dépôt de garantie, nantissement ou cautionnement ou aval, le change à terme et l'évaluation de la procédure

Nous tenterons de donner un éclaircissement à chacun des points évoqués.

- Le dépôt ou dépôt de garantie

Selon SOUSI – ROUBI (2001 : 94), un dépôt ou dépôt de garantie est une somme qui, sur un marché réglementé d'instrument financier à terme, doit être constituée par un opérateur de garantie de la bonne fin de l'opération. Le montant de dépôt de garantie est fixé par la réglementation du marché et est fonction de la position prise par ledit opérateur.

Si le marché évolue au détriment de l'opérateur, le courtier procédera à un appel de marge² auprès de celui-ci pour couvrir la dépréciation de sa position ouverte sur le marché ; cet appel

de marge doit être effectué dans des délais très stricts, faute de quoi la position de l'opérateur sera dénouée à l'ouverture suivante du marché.

² Technique de réduction de risque de contrepartie utilisée sur les marchés à terme réglementés, sur les marchés à terme de gré à gré et sur les opérations de prêts – emprunt de titre et de pensions livrées.

– Le nantissement

« Le nantissement est un contrat réel par lequel à titre de sûreté le débiteur confère au créancier la possession d'un bien mobilier (contrat de gage), ou immobilier (contrat d'antichrèse) ».

(ALBIGES & al. 2004 : 265).

C'est une garantie qui permet à la banque de se prémunir contre le risque de contrepartie.

La banque va nantir le bien (stock de marchandises ou bien d'équipement) qui fait l'objet d'opération bancaire.

– Le cautionnement

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne physique ou morale (appelée la caution), prend l'engagement envers un créancier (établissement de crédit en général), de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

La caution est la personne physique ou morale qui s'engage à payer la dette du principal débiteur en cas de défaillance de celui-ci

– L'aval

L'aval est un engagement de garanti fourni par une personne physique ou morale (appelée « donneur d'aval », « avaliste » ou « avaliseur »), sur un effet de commerce (chèque, billet à ordre, lettre de change ou billet de mobilisation) ou par acte séparé, en vue de garantir l'exécution de l'obligation contractée par l'un de débiteurs de la dette, matérialisée par cet effet de commerce.

– Le change à terme

Le change à terme est l'instrument de prédilection des entreprises pour la couverture du risque de change.

En effet, elle relève du principe suivant : « l'entreprise peut passer à son banquier un ordre d'achat ou de vente de devise dont la réalisation se fera qu'après un terme bien définie et sur un cours prédéterminé ». (Paul-Jacques, 2005 :86).

Ce système est une technique de couverture de risque car l'entreprise fixe au jour de la transaction par l'opération à terme le cours d'achat ou de vente de devise à une échéance précise. Ainsi disparaît l'aléa de la détermination du cours futur.

- Evaluation de la procédure

Il s'agira d'évaluer les différentes étapes de la procédure et de détecter les failles qui peuvent déboucher sur des risques opérationnels car ces risques opérationnels peuvent conduire à des risques de contrepartie.

3.1.2.1.2. La situation financière et le crédit en cours

- La situation financière du client

La situation financière du client consiste en l'analyse financière, qui consiste à étudier un client sur le plan financier en s'appuyant sur des informations économiques et financières relatives à son entreprise ou à son secteur d'activité notamment des documents comptables.

Cette analyse sert à apprécier :

- La santé financière du client : est-il solide ? Dispose-t-il d'une structure financière adaptée ?
- La gestion et la rentabilité de son entreprise : sa pérennité est-elle assurée? Présente-t-elle des risques de dépôt de bilan ? Quelle est sa performance ? Est-elle rentable ?
- Les perspectives de développement : son entreprise est-elle en phase de croissance, de stabilité ou de déclin ? Le secteur dans lequel il évolue est-il porteur ? existe-t-il des concurrents sérieux ?

- Le crédit en cours

La connaissance du crédit en cours permet d'évaluer le niveau d'endettement du client dans nos comptes. La connaissance de ce niveau d'endettement nous permettra de percevoir le niveau de risque sur la capacité de remboursement du client.

3.1.2.1.3. Type de relation avec la banque

Il s'agit de voir l'état actuel des relations de l'entreprise avec la banque. Si l'entreprise jouit d'une bonne réputation, si elle n'a pas d'incident de paiement, si elle n'est pas en contentieux avec la banque. C'est l'image que la banque a de l'entreprise.

3.1.3. L'étude comparée entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Cette partie sera consacrée à l'étude comparative des différents types d'opérations documentaires.

3.1.3.1. Le coût/ risque

Nous allons analyser les différentes opérations documentaires est fonction du couple coût / risque.

3.1.3.2. La complexité de l'opération

Nous examinerons dans cette partie, des deux opérations, laquelle exige plus de minutie de la part des agents, car cela peut conduire à des risques opérationnels.

3.1.4. Réalisation du modèle d'analyse

Tableau 6: Modèle d'analyse

Concept	Dimensions	Composantes	Indicateurs
Prévention du risque	Etude comparative du CREDOC et de la REMDOC	Avantages et inconvénients	- Coût
			- Risque
	Modalité d'ouverture de l'opération documentaire	Type de relation avec la banque	- Cordiale - Contentieux
		La situation financière du client	- Favorable - Défavorable
		Les encours de crédit	- Faible - Elevé
		Dépôt de garantie	- Taux supérieur au taux officiel - Taux inférieur ou égal au taux officiel
	Technique de couverture du risque encouru	Garantie exigée	- Nantissement - Cautionnement - aval
		Nature de la parité	- fluctuante - fixe

Source : nous même.

3.2. Les techniques et outils de collecte de données

Le choix des outils de collecte de données a été fait en fonction des objectifs de l'étude qui sont : l'analyse documentaire, le guide d'entretien, le questionnaire et l'observation.

3.2.1. L'analyse documentaire

L'analyse documentaire consiste à examiner la documentation relative au service étudié, de sorte à identifier les différents concepts liés à son activité et à son organisation. Puisqu'il s'agit d'analyser le rôle de la BAS dans le financement des contrats internationaux à travers le CREDOC et le REMDOC, nous consulteront essentiellement les Règle et Usance Uniforme relative au CREDOC établi par la chambre du commerce international (CCI, RUU 600), de même que le manuel de procédure dudit service.

A partir de l'analyse documentaire, une étude comparative sera faite entre les deux opérations documentaires que sont la remise documentaire et le crédit documentaire en terme d'avantages et d'inconvénients.

3.2.2. Guide d'entretien

Après l'analyse documentaire, nous allons compléter nos informations par un guide d'entretien (annexe 3).

Ces entretiens porteront sur un échantillon de quatre personnes qui interviennent dans la procédure d'ouverture du CREDOC et REMDOC :

- la directrice du département des opérations ;
- le responsable du service étranger ;
- la chargée du CREDOC et REMDOC ;
- l'agent responsable des opérations de domiciliation.

Les réponses obtenues auprès des personnes ressources de la BAS permettront de mieux cerner les différentes procédures d'opérations documentaires tout en identifiant les failles et les difficultés rencontrées lors de leur exécution. Il s'agit de savoir sur quel critère se fonde la BAS pour entamer avec un client une opération documentaire et en fonction du critère et de la demande, connaître l'indicateur qui prédomine. Suivant la satisfaction ou non, d'un client à un critère, savoir comment la BAS combine les techniques de couverture du risque.

3.2.3. Le questionnaire

Pour MUCCHIELLI, le questionnaire (annexe4) est un outil permettant de recueillir des informations de manière méthodique.

Il se situe dans un travail de recherche. Les données permettent de vérifier les hypothèses de recherche.

Il est constitué dans le cas d'espèce de questions fermée adressée aux clients de la banque. Il traite de la connaissance des opérations documentaires par les clients.

3.2.4. L'observation physique

L'observation physique consiste à se rendre sur le terrain et constater la réalité des faits. Elle contribue à collecter les informations fiables.

Elle est définie comme « une démarche d'élaboration d'un savoir au service de finalités multiples, qui s'insèrent dans un projet global de l'homme pour décrire, comprendre son environnement et les événements qui s'y déroule ». MASSONNAT (2000 :16)

Elle nous permettra de comprendre et de valider les informations recueillies auprès des différents acteurs impliqués en ce qui concerne la gestion du CREDOC et REMDOC.

3.3. Les outils d'analyse des données

Une fois les données collectées, elles feront l'objet d'une analyse suivant des outils destinés à cet effet en vue d'une synthèse général de l'étude.

Dans ce chapitre nous avons élaboré un modèle d'analyse pour tenter d'expliquer comment la BAS met en place de façon efficace les opérations documentaires par la prévention du risque de crédit.

Pour comprendre comment la BAS prévient efficacement le risque dans les opérations de crédit, nous nous sommes basé sur les modalités d'ouverture qui déterminent les techniques à mettre en place.

Au cours de nos recherches nous nous sommes beaucoup appuyés sur l'analyse documentaire, l'entretien avec des personnes ressources de la BAS, soumis quelques clients à des questions et bien entendu en omettant pas l'observation physique.

En somme, les banques jouent un rôle d'intermédiaire dans le commerce international à travers les instruments de paiement qui sont des supports et les techniques de paiement qui sont des procédés.

Tout comme toute opération bancaire, les opérations documentaires présentent un certain nombre de risques pour le banquier.

Face à cette situation le banquier, dans le respect de la réglementation du commerce international, tente de se couvrir contre ces différents risques qui sont susceptibles de le mettre en difficulté.

Au cours de notre étude, nous avons essayer de montrer comment la BAS, à partir des modalités d'ouverture et des technique de couverture, prévient les risques encourus dans les différentes opérations documentaires.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur.

En effet l'institution bancaire est le maillon principale de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Or il s'avère que bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur.

En tout état de cause, l'exportateur comme l'importateur doivent, l'un comme l'autre, avoir une bonne connaissance et une sérieuse maîtrise des différentes solutions proposées par les banques pour être à même de retenir, très en amont dans la négociation commerciale, la technique qui sera la plus adaptée à leurs attentes.

Pour parvenir à cet objectif de proposition de solution aux parties, la Banque Atlantique Sénégal a mis place une procédure d'ouverture du REMDOC et de CREDOC.

La deuxième partie de notre travail se propose d'étudier cette procédure dans toute sa dimension.

Pour y parvenir, nous présenterons dans un premier temps la Banque Atlantique Sénégal, puis nous nous attarderons dans la présentation de la procédure d'ouverture du REMDOC et du CREDOC, avant d'ouvrir un chapitre sur leur analyse de façon complète.

CHAPITRE IV : Présentation de la banque atlantique Sénégal

Dans ce volet, il s'agira dans un premier temps d'aller à la découverte de la BAS à travers les différents événements qui ont marqué sa vie, de sa naissance à nos jours. Dans un second temps, nous focaliseront sur les produits et les services mis à la disposition de la clientèle.

4.1. Présentation de la BAS

La Banque Atlantique Sénégal, dernier maillon au sein de l'espace UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africain) du réseau bancaire Groupe Banque Atlantique est une société anonyme de droit sénégalais créée le 26 avril 2005, au capital de deux milliards FCFA.

La BAS vise l'objectif premier de la satisfaction de sa clientèle, par son appropriation de certaines valeurs du Groupe, notamment le professionnalisme et la performance des hommes et des femmes qui animent la banque, associés à un attachement strict à l'éthique et à l'intégrité.

Mais la géographie du capital a évolué en Janvier 2006, suite à la volonté du Groupe Atlantique d'associer le secteur privé sénégalais, par la cession de 25% du capital au Groupe d'assurance SONAM (Société Nationale d'Assurance Mutuelle).

4.2. Les différents organes de la BAS

Nous décrivons dans cette section les différents organes de la Banque Atlantique.

4.2.1. Les organes d'administration

L'organigramme de la BAS relève d'une structure centralisée ayant à son sommet un conseil d'administration et une direction générale.

L'assemblée générale : elle représente l'assemblée des actionnaires. Elle permet la prise de décisions collectives et peut revêtir un caractère ordinaire ou extraordinaire selon la nature des décisions qu'elle est appelée à prendre. Elle se réunit dans les six mois qui succèdent la clôture de chaque exercice social pour statuer sur les comptes de l'exercice.

Le conseil d'administration : il fixe les objectifs de la banque, guide l'administration, contrôle la gestion et arrête les comptes de fin d'exercices. Il est composé de six membres et se réunit aussi souvent que nécessaire sur convocation de son président.

Les commissaires au compte : un commissaire au compte titulaire et un commissaire au compte suppléant sont nommés.

4.2.2. Les comités de gestion

Indépendamment des organes d'administration légaux, il est institué au sein de la banque six comités de gestion avec un rôle consultatif et décisionnel selon le cas :

- Le comité de direction,
 - Le comité de gestion « actif passif »,
 - Le comité de crédit,
 - Le conseil de discipline,
 - Le comité de dépense,
 - Le comité de suivi des projets.
- Le comité de direction

Il comprend le Directeur Général et les directeurs ou chefs de département de la banque. En tant qu'organe d'information et de coordination des différents services de la banque, il se réunit de façon hebdomadaire et s'occupe du développement de la banque en général.

- Le comité de gestion « Actif Passif »

Il est composé du Directeur Général, du trésorier, Directeur Financier et Comptable, du Directeur des risques et du Directeur Commercial. Ce comité se réunit une fois par semaine pour statuer sur la gestion des ressources et emplois de la banque. L'objectif est d'optimiser la gestion de la trésorerie, tout en adaptant les ressources aux emplois.

- Le Comité de Crédit

Il comprend nécessairement le Directeur Général, le Directeur du risque et le Directeur commercial.

Le comité de crédit se prononce sur les dossiers de crédit accordés par la banque. Il se réunit une fois par mois pour connaître l'évolution du portefeuille de la banque, les créances en souffrances, les provisions et le recouvrement.

Il a l'obligation de se réunir aussi souvent que nécessaire. Toutefois, pour des raisons d'efficacité, les décisions de prêts peuvent être fixées dans la limite des pouvoirs du Directeur Général de la banque.

Les dossiers dont la limite excède les pouvoirs du Directeur Général et qui relève de la compétence du conseil d'administration ou du siège devront faire au préalable l'objet de réunion formelle du comité de crédit suivi d'un procès verbal.

Le responsable du service administration du crédit assure le secrétariat et convoque les réunions en accord avec le directeur du risque.

- Le Conseil de Discipline

Sa mission est d'étudier les dossiers faisant l'objet de procédures disciplinaires et de donner un avis motivé à la direction générale.

Il se réunit sur convocation du président après avoir entendu les agents faisant l'objet de procédures disciplinaire au moins 72 heures à l'avance. Les avis du conseil sont consultatifs et adressés au directeur général qui prononce les sanctions en dernier ressort.

Il est composé du directeur financier et comptable, du directeur du contrôle et de l'audit interne, du directeur des opérations, du responsable juridique et compliance, du service des moyens généraux et d'un représentant des délégués du personnel.

- Le Comité de Dépenses

Ce comité a pour mission de veiller au respect des procédures et d'approvisionnement ; sélectionner chaque année les prestataires de services ; contenir à tout moment le niveau des dépenses dans la limite du budget ; et veiller au respect du délai de paiement des fournitures.

Il est constitué par le directeur du contrôle et de l'audit interne, le directeur des opérations et le service des moyens généraux.

- Le comité de suivi des projets

Il est chargé de suivre et de piloter tous les projets relatifs à l'évolution et au développement normal de la banque. Ce comité est composé de trois membres nommés par le directeur général en relation avec la nature du projet et en accord avec la direction du groupe.

4.3. Organisation et fonctionnement

Dans cette section nous décrivons l'organisation et le fonctionnement des différentes directions de la BAS.

4.3.1. La direction générale

Elle est chargée de suivre, de coordonner et d'orienter les actions de toutes les autres directions de la banque en prenant en compte les rapports de la direction du contrôle et de l'audit interne.

4.3.2. La direction de l'audit interne

Cette direction :

- Elabore le planning de contrôle et de l'audit annuel et veille à son respect ;
- S'assure du respect par tout le personnel du respect des procédures dans l'exécution quotidienne de leur tâche, effectue régulièrement des contrôles sur les pièces et sur place de tous les services et de toutes les activités ;
- Rédige les comptes rendus de missions faisant état des constats et propose des mesures correctives ;
- Veille sur le déroulement courant des activités pour identifier tout risque susceptible d'affecter les actifs de la banque négativement et aviser la direction générale ;

- S'assure que tous les états de déclaration sont faits régulièrement et conformément aux prescriptions des autorités monétaires et de surveillance de l'activité bancaire ;
- Veille au respect de tous les ratios prudentiels.

4.3.3. La direction financière et comptable

Elle a pour mission, la coordination et la mise à disposition des équipes de la banque des moyens adéquats en quantité et en qualité pour la bonne exécution de leur tâche, le contrôle de la qualité de l'information financière et comptable, la gestion de l'actif et du passif, l'élaboration du budget et de son contrôle, l'application de l'orthodoxie et des principes et règle en vigueur, la production des états financiers de synthèse.

4.3.4. La direction des risques

Comme son nom l'indique c'est la direction la plus exposée aux risques car elle a pour fonction d'octroyer des crédits aux clients et de suivre le bon déroulement de ceux-ci ; d'assurer le respect des normes prudentielles et le contrôle et suivi des dossiers en contentieux.

4.3.5. La direction juridique et compliance

Elle a la responsabilité:

- de donner son avis conforme sur tous les actes contractuels liant la banque ;
- de s'informer sur les différentes transactions et relation avec les chefs de services et prodiguer tout conseils permettant de prévenir les risques ;
- de prendre toutes les mesures conservatoires susceptibles de préserver les intérêts de la banque ;
- d'assurer la liaison entre les auxiliaires de justice (notaire, huissier, avocats, etc.) et l'établissement ;
- D'assurer le suivi des dossiers contentieux de la banque.

4.3.6. La direction de la trésorerie

Cette direction a pour responsabilité d'assurer, à tout moment, la disponibilité des fonds nécessaires au fonctionnement et au développement de la banque.

4.3.7. La direction de l'exploitation ou de la clientèle

Elle se compose de la clientèle entreprise et celle particulier. C'est une direction qui a en charge :

- de développer les relations avec la clientèle cible ;
- de participer à la conception et au développement des nouveaux produits et services ;
- d'animer et de superviser toutes les activités de la direction ;
- de suivre le positionnement de la banque sur les différents créneaux du marché.

4.3.8. La direction des opérations

Cette direction est la plus impliquée dans les opérations quotidiennes des clients. Elle assure la régularité de toutes les opérations de la clientèle ; elle assure aussi la correcte implication de l'ensemble des procédures liées aux opérations.

La direction des opérations est constituée de deux services ; à savoir le service de portefeuille local et le service étranger.

- Le service portefeuille local

Ce service assure la gestion des opérations bancaires locales. Au sein de ce service, sont effectuées les opérations suivantes :

- les opérations de virement ;
- le traitement des effets ;
- le traitement de la compense ;
- l'établissement des chèques de banque ;
- les opérations de mise à disposition ;
- le traitement des remises chèque sur place ;
- les analyses de comptes en fin de mois.

- Le service étranger

C'est le service dans lequel nous avons séjourné. Il assure la réception et le traitement de toutes les opérations de la clientèle étrangère. Il traite les opérations suivantes :

- Les transferts étrangers émis

Le transferts étrangers émis est un mode de paiement utilisé dans les échanges internationaux pour le règlement des factures commerciales (importation de marchandises), facture de services (prestations de services), d'autres notes de frais etc.

Son utilité revêt un caractère rapide et sécuritaire car la transmission de l'information se fait message codé propre aux banques appelé SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

La particularité du transfert étranger réside dans le fait qu'il est soumis au respect strict de la réglementation des changes en vigueur dans l'UEMOA R09/98/CM/UEMOA qui exige pour les montant supérieurs à 300 000 FCFA en dehors de la zone UEMOA, la présentation des justificatifs de prestation de service pour les règlements de service en plus de l'autorisation de change, et d'autre part la présentation de justificatifs d'importation (cf. annexe tableau récapitulatif des justificatifs de règlements sur l'étranger) pour les règlements de marchandises.

o Domiciliation des opérations sur l'étranger

La domiciliation est une exigence de la réglementation des changes en vigueur dans l'UEMOA à travers son instruction n° 02/99/RC qui stipule que toute d'importation et d'exportation supérieure à cinq millions (5 000 000) FCFA, en dehors de la zone franc, doit faire l'objet d'un enregistrement sous forme de dossier auprès de la banque payante.

Cet enregistrement se fait sur la base des documents suivants :

- La facture pro forma ;
- La déclaration préalable d'importation (D.P.I) ;
- L'attestation d'importation (A.I) ;
- L'autorisation de change (A.C. import) ;
- Attestation d'exportation ;
- Engagement de change (export).

o Les appels de fonds filiales Banque Atlantique

La présence du groupe dans presque tous les pays de l'UEMOA, à l'exception de la Guinée Bissau, concorde avec la politique de libre échange existant dans cette zone, facilitant ainsi la libre circulation des biens et des services.

Dès lors, le principe du guichet unique s'accorde à tous les clients du groupe Banque Atlantique qui pourront au cours de leurs déplacements dans la sous région effectuer des retraits ou initier des virements à partir de n'importe quelle filiale du groupe.

Au sein de service sont aussi effectués le crédit et la remise documentaire que nous développerons en long et en large dans le chapitre suivant.

4.4. L'organigramme

La structure de la BAS est présentée à travers son organigramme (annexe 1).

En somme, ce chapitre nous a permis d'avoir une vue d'ensemble de l'organisation et les différentes directions de la BAS. Après cette présentation nous allons décrire les procédures de gestion des opérations documentaires.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE V : Procédure et gestion de la remise et du crédit documentaire a la bas

Nous déroulerons dans ce chapitre les modes de gestion de la remise et du crédit documentaire à la Banque Atlantique Sénégal en décrivant les différentes étapes des deux procédures.

5.1. La remise documentaire

Dans cette partie nous ferons une brève présentation de la remise documentaire (REMDOC) et montrerons son traitement par la BAS.

5.1.1. Description de la procédure

La remise documentaire est un mode paiement internationale qui va faire intervenir les banques qui jouent le rôle d'intermédiaire. En effet, la remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- Documents contre paiement (D/P) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- Documents contre acceptation (D/A) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

5.1.2. Le traitement par la BAS

Le traitement de la remise documentaire au niveau de la BAS se décline en deux ou trois phases suivant l'instruction de paiement : la réception des documents par la banque, la remise des documents au client contre paiement ou acceptation et le règlement à la banque remettante.

5.1.2.1. La réception des documents par banque

Cette tâche est effectuée par plusieurs intervenants.

- a) L'assistant de direction reçoit les documents envoyés par la banque remettante du service courrier, l'enregistre et le transmet à la direction des opérations après imputation contre décharge.
- b) Le directeur des opérations réceptionne les documents, vise le dossier et le transmet au chef de service étranger.
- c) Le chef de service étranger à son tour, va faire une première vérification du dossier (conformité entre les termes de la lettre d'instructions de la banque remettante et les documents). Ensuite, il transmet le dossier à l'agent service étranger.
- d) Quant à l'agent service étranger, il reçoit le dossier du chef de service étranger, fait une deuxième vérification (conformité entre les termes de la lettre d'instructions de la banque remettante les documents).

Ensuite, passe à l'horodateur le dossier avant de procéder à l'enregistrement du dossier dans le registre de remise documentaire import pour obtenir une référence de traitement. Après, il saisit la remise dans le système (ORION – Module négoce international). Aussi, il prépare le projet de fax d'avis de l'arrivée des documents et l'avis de domiciliation. Ce fax reprend les caractéristique de la remise (montant, fournisseur, frais réclamés par le correspondant les documents reçus listés) et mentionne les documents (avis de domiciliation – ORBUS – timbre fiscal de XOF 1 000) avec lesquels il doit se présenter à la banque. En outre, il envoie via SWIFT un message d'accusé de réception à la banque remettante. Et enfin il transmet au chef de service étranger la saisie de la remise et le message Swift pour validation et vérification et le projet de fax pour visa.

- e) Le chef du service étranger, une fois la transmission reçue de l'agent, procède à la validation de la saisie de la remise dans le système (ORION), vérifie le message Swift et l'envoi en autorisation, et vise le projet de fax. Aussi, doit- il transmettre le message Swift et le projet de fax au directeur des opérations pour autorisation et visa.
- f) Le directeur des opérations, après vérification, autorise le message Swift et vise le projet de fax. Ensuite, il retourne à l'agent service étranger le dossier accompagné de l'accusé de réception du message Swift.
- g) A ce niveau, l'agent service étranger faxe au client l'avis d'arrivée des documents, récupère la restitution du fax, l'inclut dans le dossier et le classe dans le porte - documents prévu à cet effet (REMDOC A VUE ou REMDOC EN ACCEPTATION).

5.1.2.2. La remise de documents au client et le règlement à la banque remettante

A cette étape, l'agent service étranger réceptionne les justificatifs apportés par le client et vérifie leur conformité avec les documents en sa possession. Puis il envoie l'avis de domiciliation au service clientèle pour vérification de signature.

Lorsque les documents sont à délivrer contre paiement :

- a) il vérifie si le compte du client est suffisamment provisionné. En cas d'insuffisance de provision, il dirige le client vers son gestionnaire de compte ; dans le cas contraire, enclenche le processus de paiement.

Aussi, doit-il transmettre le dossier à la section domiciliation si c'est un dossier domicilié, pour cachet de domiciliation sur le dossier de remise et retour à l'agent chargé du traitement de la remise. Par ailleurs, pour les dossiers domiciliés chez les confrères, il envoie le Swift de demande d'autorisation au confrère. Après, il transmet le dossier à la trésorerie pour choix du correspondant à partir duquel le règlement sera effectué et le cours de la devise ou le taux de commission de service à prélever.

Dans la même lancée, il procède au règlement de la remise par le débit du compte client à partir de l'écran de remise documentaire. Il envoie via Swift un message MT 202 (ordre de paiement au correspondant) plus un message Swift MT 400 ou 999 (avis de paiement à la banque remettante). Ensuite, il appose s'il y a lieu au dos du connaissance ou l'attestation de prise en charge lorsqu'il/ elle est à l'ordre de la Banque Atlantique le cachet d'endos ; y inscrire le nom du client et la date du jour. Enfin, il transmet au chef service étranger la saisie du règlement de la remise et le message Swift pour validation et vérification et endos.

b) Le chef service étranger va :

- valider la saisie de la remise dans le système (ORION) ;
- vérifier les messages Swift et les envoyer en autorisation ;
- endosser le connaissance ou l'attestation de prise en charge ;
- Transmettre le message Swift et le dossier au directeur des opérations pour autorisation et endos.

c) Le directeur des opérations :

- Autorise le message Swift après vérification et endosse le connaissance ou l'attestation de prise en charge ;
- Accède au message Swift pour vérification :
 - Si Swift erroné, envoi en modification en saisie première,
 - Si Swift correcte, retourne à l'agent service étranger le dossier accompagné de l'accusé de réception du message Swift.

d) Si l'agent service étranger reçoit le dossier, il va :

- Faire une copie du document endossé ; conserver un exemplaire de la facture, la copie du document endossé, et une copie non négociable dans le dossier ;
- Remettre au client le reste des documents y compris celui portant l'endos contre décharge (signature et cachet) sur la chemise du dossier ;
- Demander au client de ramener une copie de l'attestation visée par la douane ;

- Si Swift modifié, corriger le message sur la base du Swift module modification et l'envoyer en vérification au chef de service étranger qui le transmettra à son tour au directeur des opérations pour validation finale ;
 - Si Swift validé, veiller à la réception de la restitution du Swift afin de vérifier la bonne exécution du message ;
 - Classer le Swift dans le dossier de remise pour les opérations non domiciliées avant de l'archiver ;
 - Si c'est une domiciliation confrère, il va envoyer par courrier, une copie du Swift, de la facture et de l'attestation d'importation visée à la banque domiciliataire ;
 - Si c'est une domiciliation interne, il doit effectuer une copie des justificatifs suivants à transmettre à l'agent de la domiciliation pour apurement en même temps que le dossier de remise :
 - Message Swift,
 - Facture commerciale,
 - Attestation d'importation visée par la douane.
- e) L'agent de domiciliation de son côté, va :
- Recevoir les dossiers de remise domiciliés déjà traités ;
 - Classer les justificatifs copiés dans les dossiers de domiciliation concernés ;
 - Apposer le cachet « apuré » aussi bien sur le dossier de remise que sur celui de la domiciliation ;
 - Retourner le dossier de remise apuré à l'agent service étranger pour classement.
- f) L'agent service étranger va classer enfin le dossier traité et l'archiver.

Lorsque les documents sont à délivrer contre acceptation :

Dans ce cas, la remise des documents est dissociée du règlement qui n'interviendra qu'à l'échéance de la traite :

- a) L'agent service étranger va :
- Remettre au client la traite qu'il retourne portant un timbre fiscal de XOF 1000. La traite est signée pour acceptation et avalisée si telle est l'instruction de la banque remettante ;
 - Envoyer la traite et l'avis de domiciliation au service clientèle pour vérification de signature ;

- Constaté dans le système ORION l'acceptation du client et débité son compte des frais d'acceptation ;
 - Apposer s'il y a lieu au dos du connaissance ou l'attestation de prise en charge lorsqu'il / elle est à l'ordre de la Banque Atlantique le cachet d'endos ; y inscrire le nom du client et la date du jour ;
 - Aviser la banque remettante par Swift de l'acceptation de la traite par le tiré ;
 - Transmettre au chef service étranger la constatation de l'acceptation de la remise et le message Swift MT 412 ou MT 999 pour validation et vérification.
- b) Le chef service étranger quant à lui, va :
- Valider l'acceptation de la remise dans ORION ;
 - Vérifier le message Swift et l'envoyer en autorisation ;
 - Endosser le connaissance ou l'attestation de prise en charge ;
 - Transmettre le message Swift et le dossier au directeur des opérations pour autorisation et endos.
- c) Au tour du directeur des opérations de :
- Autoriser le message Swift après vérification et endosser le connaissance ou l'attestation de prise en charge ;
 - Accéder au message Swift pour vérification, retourner à l'agent service étranger le dossier accompagné de l'accusé de réception du message Swift.
- d) L'agent service étranger, une fois le dossier reçu, s'attèle à :
- Faire une copie du document endossé ; conserver un exemplaire de la facture, la copie du document endossé, et les copies non négociables dans le dossier ;
 - Remettre au client le reste des documents y compris celui portant l'endos contre décharge (signature et cachet) sur la chemise du dossier ;
 - Demander au client de ramener une copie de l'attestation visée par la douane ;
 - Récupérer la restitution du fax et l'inclure dans le dossier ;
 - Enregistre sur OUTLOOK une tâche de règlement à exécuter à l'échéance et partager cette tâche avec le chef de service étranger, le directeur des opérations, le trésorier, le gestionnaire du compte du client et son supérieur hiérarchique ;
 - Classer dans le porte document prévu à cet effet (REMDOC EN ACCEPTATION).

A l'échéance, il va :

- Vérifier si le client a la provision suffisante sur son compte. Si oui ou si la traite est avalisée, il enclenche le processus de règlement qui est indiqué à celui de règlement de la remise documentaire contre paiement ;
- Envoyer une copie de la traite avalisée et du message Swift de paiement à la direction des risque section engagements ;
- En cas de défaut de provision et en l'absence d'aval, il envoie un mail d'avis mentionnant l'estimation du montant à porter au débit du compte du client au gestionnaire du compte et mettre en copie son supérieur hiérarchique, le chef de service étranger et le directeur des opérations ;
- Sans réaction, un message Swift d'impayé est envoyé par Swift à la banque remettante.

5.2. Le crédit documentaire

A l'heure où les échanges commerciaux s'intensifient, un problème récurrent revient quasiment à chaque fois : comment être certain pour le vendeur d'être payé et à contrario pour l'acheteur d'être livré en respectant le bon de commande et un délai jugé normal et préalablement convenue entre les parties. Tel est en fait la finalité du crédit documentaire.

A fin d'éviter des problèmes d'impayés, l'entreprise doit se doter d'un éventail de possibilités qui lui permettront de se protéger au mieux. Le crédit documentaire en fait partie.

5.2.1. Opération concernées

Le crédit documentaire, couramment nommé « crédoc », est tout à fait adapté aux transactions entre un importateur et un exportateur ou prestataire de service qui souhaitent obtenir des assurances quant au respect des obligations de chacun et au bon déroulement de l'opération.

De plus, pour les exportateur qui travaillent avec des pays pouvant rencontrer des troubles économiques ou politiques entraînant des risques de non paiement, le crédoc, lorsqu'il est confirmé par une banque, d'un autre pays, constitue une réelle réponse.

5.2.2. Le traitement par la BAS

Trois étapes peuvent être énumérées dans la mise en place du CREDOC.

5.2.2.1. La réception ou l'introduction de demande du client

Le client retire une fiche dénommée « fiche d'ouverture de crédit documentaire de la Clientèle. il la remplit conformément aux termes convenus entre lui et son fournisseur ; laquelle fiche tient pour demande. Puis le client joint en sus les pièces exigées par la BCEAO : Déclaration Provisoire d'Importation, Autorisation de change, Autorisation d'importation, facture pro format.

5.2.2.2. Le montage de dossier : ouverture du CREDOC

L'agent fait le point sur la situation des engagements du client grâce au logiciel ORION et tire le résultat sur une fiche où on peut voir le solde du compte client ainsi que ses crédits en cours et ses facilités de caisse.

Puis après l'agent émet une fiche intitulée « situation des garanties » à l'intention du service juridique qui retrace la situation actuelle des garanties du client détenues par la BAS.

Dès réception des différentes fiches, l'agent initiateur émet un avis par rapport à la requête du client, ensuite introduit le dossier dans le circuit décisionnel pour appréciation respectivement chez le chef de service étranger et le directeur des opérations.

Une fois l'avis et les conditions (prise de dépôt) de la hiérarchie émis, l'agent notifie cela au client par une correspondance visée par le chef de service étranger et le directeur des opérations.

Le client fait savoir son avis et s'il est favorable alors une ouverture du CREDOC est faite, dans le cas contraire il peut entamer une négociation s'il trouve le taux de dépôt élevé.

Une fiche intitulée « ouverture de crédit documentaire » (annexe 2) sur laquelle est saisie un avis de débit au client.

L'agent service étranger envoie un message SWIFT à la correspondante de la BAS. Puis il effectue une notification pour un avis de débit au client.

5.2.2.3. Réception des documents

A l'arrivée des documents, l'agent en charge du dossier vérifie de façon méticuleuse la conformité et le nombre des documents. En cas de conformité une prise de dépôt complémentaire est opérée si les conditions l'exigeaient à l'arrivée des documents.

Il est notifié au client par une correspondance ou par téléphone et à la banque correspondante par un message SWIFT de la réception des documents et d'éventuelles irrégularités.

Le client apprécie et émet un avis favorable ou défavorable, la BAS exécute son ordre.

Si le client ne trouve rien à dire sur la conformité, alors la BAS, suivant le mode de règlement stipulé par le contrat honore son engagement :

Si le paiement est à vue et selon qu'il est notifié ou confirmé voici les phases:

- notifié : la BAS débite le compte du client puis donne l'ordre à la banque correspondante de débiter son compte, cette dernière va à son tour créditer le compte de son client qui est le bénéficiaire,
- confirmé : dès présentation des documents la banque correspondante effectue le paiement puis informe par un message SWIFT la BAS d'un avis de débit de son compte dans leurs livres, ensuite la BAS débite le compte de son client et l'informe.

Si le paiement est différé à x jours, la BAS attend à l'échéance et procède de la même manière que le précédent paiement.

Si le paiement se fait par acceptation de traite alors à l'échéance, la même procédure que précédemment déclenchée.

Idem pour le paiement par négociation.

CHAPITRE VI : Analyse des résultats

Ce présent chapitre nous permettra de présenter les résultats issus de l'entretien et de l'enquête auprès des personnes ressource et de faire une analyse adaptée afin de formuler les recommandations pour contribuer à l'amélioration des opérations documentaires.

6.1. Analyse de la variable techniques de couverture des risques encourus

Cette variable analyse le comportement de la banque vis-à-vis du client dans l'octroi du crédoc et de remdoc et le niveau de risque encouru.

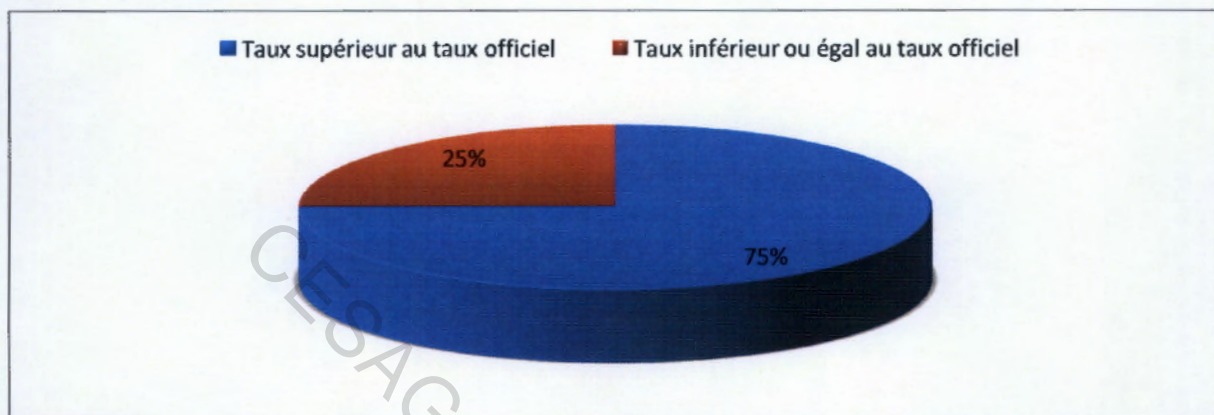
En fonction de ce niveau de risque, le dossier de demande d'ouverture de crédoc ou remdoc peut être accepté ou rejeté.

6.1.1. Déposit ou dépôt de garantie

Le déposit est un montant que la BAS va exiger du client qui vient solliciter une opération documentaire afin d'en garantir la bonne fin.

Le taux du déposit est fonction du niveau du risque que présente le client.

Figure 4: répartition des opérations bancaires selon le taux de déposit exigé



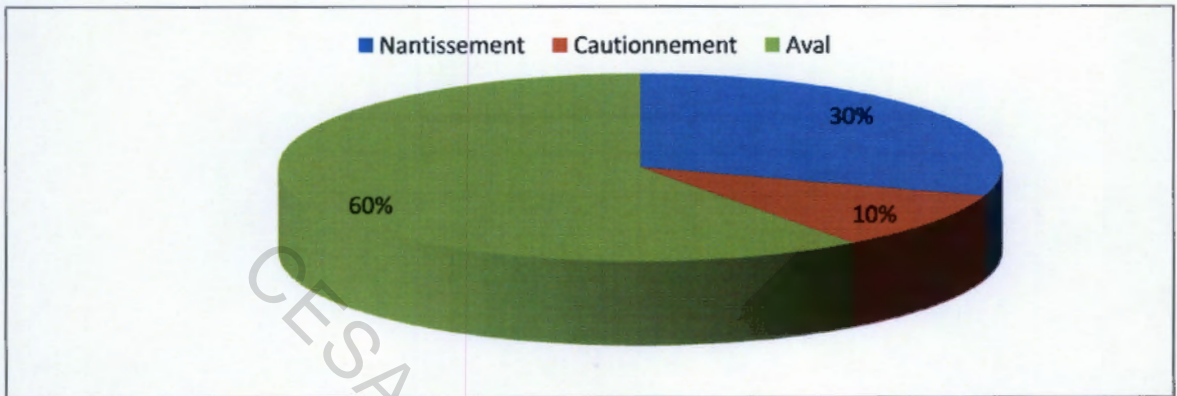
Source : nous même à partir des réponses du guide d'entretien

Les 75% atteste que la BAS prélève un taux de déposit assez élevé pour se prémunir contre le risque de contrepartie.

6.1.1.2. Les garanties

Après le dépôt, la BAS utilise diverses formes de garantie telles que le nantissement, le cautionnement et l'aval. Suivant la relation qu'elle entretient avec le client, la banque peut combiner le dépôt et la garantie.

Figure 5 : répartition des opérations en fonction des garanties

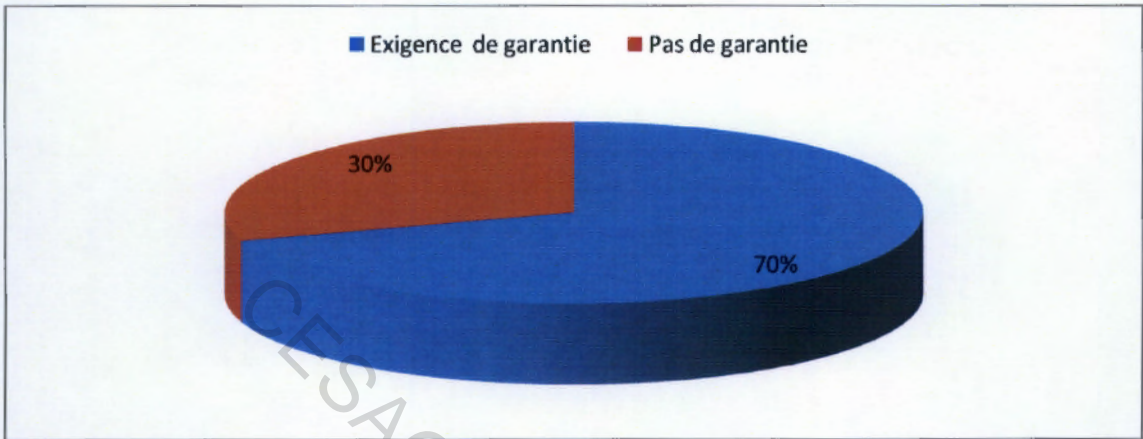


Source : nous même à partir des réponses du guide d'entretien

Sur l'ensemble des opérations documentaires, l'aval est le type de garanties la plus exigée par la BAS.

Figure 6: Répartition des opérations suivant la prise de garantie

Il arrive parfois que la BAS en fonction de la nature de la relation avec son client (ancienneté, crédibilité, etc.) prenne ou non une garantie.



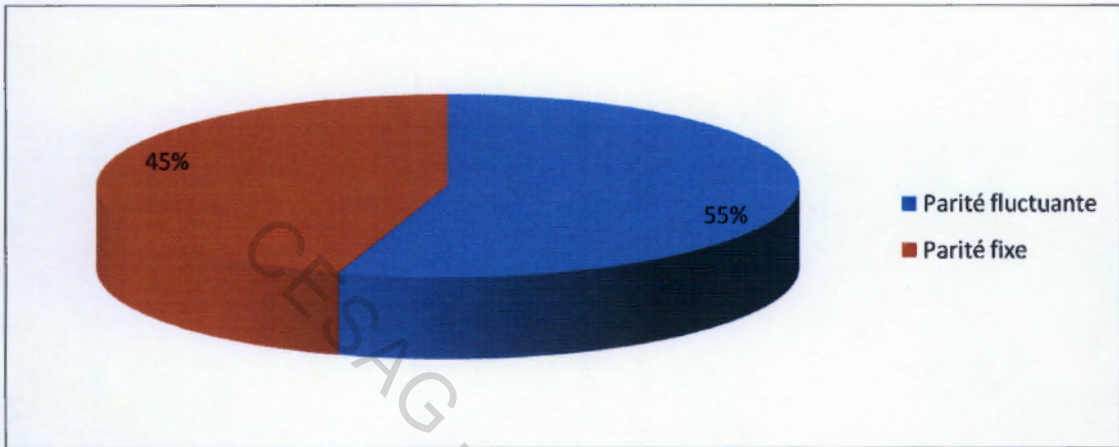
Source : Nous même à partir des réponses du guide d'entretien

La BAS pour la mise en place des opérations documentaires exige en grande partie des garanties, cela est attesté par le taux de 70%.

6.1.1.3. Taux de parité

A travers la composante parité, il s'agit de faire ressortir pour l'ensemble des opérations documentaire de la BAS, le type de lien entre la monnaie locale et la devise utilisée.

Figure 7 : Répartition des opérations suivant la parité



Source : nous même à partir des réponses du guide d'entretien

Les opérations documentaires sont réalisées majoritairement en devises fluctuantes.

La BAS utilise la technique de change à terme pour se prémunir contre le risque de change.

6.2. Analyse de la variable modalité d'ouverture d'opération documentaire

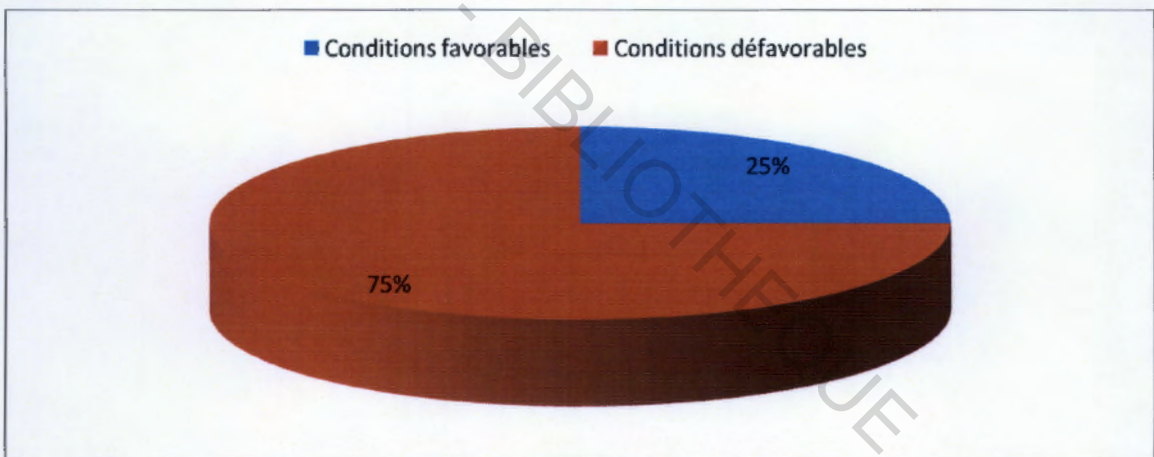
Par modalité d'ouverture d'opérations documentaire, nous faisons référence à la situation financière du client, au crédit en cours et à sa notoriété professionnelle.

Suivant la satisfaction ou non des critères de modalité du client sollicitant une opération documentaire, la BAS apprécie le risque et ajuste les techniques de couverture.

6.2.1. La situation financière

Suivant la situation financière du client sollicitant une opération documentaire, la BAS lui offrira des conditions favorables ou défavorables (taux de dépôt élevé couplé à une garantie).

Figure 8 : répartition des opérations selon la situation financière



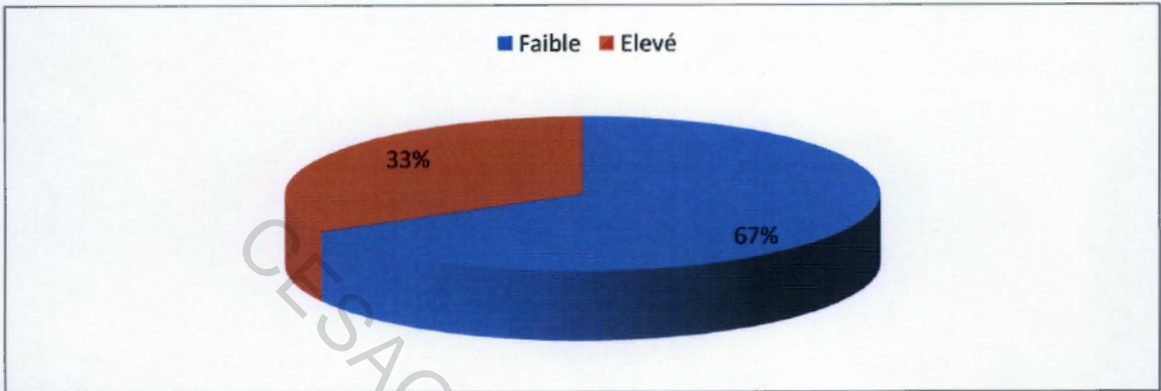
Source : nous même à partir des réponses du guide d'entretien

La majorité des clients de la BAS fait face à des conditions drastiques notamment en taux de dépôt élevé et une exigence de garantie.

6.2.2. Les encours de crédit

Il s'agit, à partir du niveau d'endettement de savoir si le client est un client à risque ou non par rapport à une opération documentaire.

Figure 9 : Répartition des opérations selon le crédit en cours



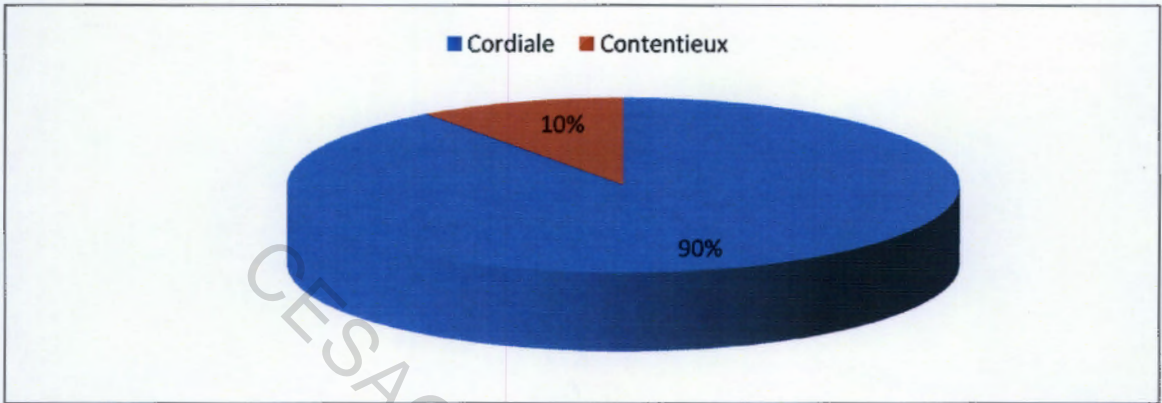
Source : nous même à partir des réponses du guide d'entretien

Au vue de l'ensemble des opérations, la banque entame facilement une opération documentaire aux clients qui ont un niveau d'endettement faible.

6.2.3. Type de relation avec la banque

Le type de relation entre banque et client est très déterminant pour le futur des opérations bancaires. La cordialité entre ces deux partenaires peut être entamée jusqu'à un point conflictuel. Nonobstant ce conflit, ils peuvent toujours entretenir des relations d'affaires.

Figure 10: Répartition des opérations selon le type de relation avec la banque



Source : nous même à partir des réponses du guide d'entretien

90% des clients de la BAS sollicitant des opérations documentaires ont une bonne réputation auprès de la banque, c'est –à – dire ont une relation cordiale.

6.3. Etude comparative du CREDOC et de la REMDOC

Nous allons comparer le CREDOC et la REMDOC selon les critères du coût, du risque et la complexité de l'opération.

Tableau 7 : Etude comparative du CREDOC et de la REMDOC

Opérations documentaires	Avantages	Inconvénients
Crédit documentaire	<ul style="list-style-type: none"> - Technique sûre car le crédit documentaire est irrévocable. La sécurité est encore renforcée s'il est confirmé ; - Les obligations du vendeur et de l'acheteur sont équilibrées ; - Universalité de la technique par application des RUU 600 de la CCI ; - Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires ; - Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion administrative complexe (vérification des mentions de tous les documents de la liasse documentaire) ; - Technique assez coûteuse en raison des commissions bancaires ; - Il n'est pas toujours facile d'imposer le crédoc à son client ;
Remise documentaire	<ul style="list-style-type: none"> - Impossibilité de retrait des marchandises par l'acheteur sans règlement préalable à la banque du montant de la facture dû au fournisseur ; - Souplesse de la procédure : moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ; - Coût bancaire réduit ; - Engagement minime : allègement du risque financier et commercial ; 	<p>Sécurité modeste : la remise documentaire n'étant précédée d'aucune lettre, avis ou promesse d'une banque du pays importateur, le risque de non transfert ou de refus d'entrer des marchandises suite aux réglementations douanières demeure total, le vendeur n'a pour lui que la commande de l'acheteur, et aucun engagement bancaire.</p>

Source : ESCOLANO & al (2008 : 166)

6.4. Evaluation de la procédure

L'évaluation de la procédure des opérations documentaires se fera sur les critères de la complexité du processus de traitement des dossiers, le volume de l'activité du service ce qui permettra d'apprécier le taux d'erreur.

6.4.1. La complexité du processus

Les opérations documentaires sont soumises à une réglementation internationale stricte, qui demande aux agents du service à la fois la maîtrise des dites règles des incoterms, de l'anglais afin de pouvoir décrypter l'information fortement codée.

La complexité du processus exige beaucoup de minutie de rigueur et de formalisme, afin de respecter les clauses et les délais.

6.4.2. Le volume de l'activité

L'agent opérationnel est soumis à de multiples et complexes tâches. En cas d'absence dudit agent le chef de service accomplit les tâches qui lui sont assignées, ce qui est susceptible de créer un goulot d'étranglement et du même coup fait augmenter le risque d'erreur puisqu'il n'y a plus de contrôle à son niveau.

6.4.3. Le taux d'erreur

Au vue de la complexité des opérations documentaires et du volume des tâches, l'agent opérationnel est soumis à un risque élevé d'erreurs.

6.5. Recommandations

Suite à notre étude, il nous a paru judicieux de formuler quelques recommandations afin d'améliorer le rôle de la BAS dans sa mission d'accompagnement de ses clients dans le commerce international.

Ces recommandations vont se faire autour des points suivants :

- les actions à mener pour la vulgarisation et la visibilité du service étranger et ses produits ;
- les actions à mener pour la prévention du risque opérationnel ;
- les actions à mener pour la prévention du risque de contrepartie ;
- les actions à mener pour la prévention du risque de change.

Pour vulgariser les produits documentaires, la BAS a besoin de rendre plus visible le service étranger en l'érigeant en département et en lui assignant des objectifs à atteindre en termes de chiffre d'affaire, de nombre d'opérations documentaires à réaliser.

La BAS doit opter pour une nouvelle approche en termes d'opérations documentaires en exposant plus les avantages que gagneraient les entreprises à passer par des opérations documentaires qui offrent une meilleure sécurisation à l'international.

Mieux encore, la BAS doit assister en amont ses clients en leur donnant des conseils en matière de termes de commerce international.

Pour mieux faire face au déficit qui se pose à elle en matière d'opérations documentaires, la banque doit disposer d'une expertise assez pointue en la matière notamment en termes de ressources humaines

Au vue de l'évolution continue des différentes réglementations qui régissent le commerce international, les agents de la banque ont besoin en permanence d'une mise à niveau.

L'anglais est un outil indispensable pour les acteurs du commerce international ; par conséquent sa maîtrise serait un atout.

Pour stimuler la demande des opérations documentaire, il serait opportun de revoir à la baisse les coûts qui sont un véritable frein pour les entreprises.

Afin de réduire le taux d'erreur qui survient dans le traitement des opérations bancaires, et vue la complexité et la multiplicité des tâches, un renforcement de la ressource humaine en nombre et en qualité s'avère nécessaire.

Afin de prévenir tout conflit entre la banque et ses clients, Le respect de la réglementation des différentes opérations documentaires est capital.

Afin de prévenir le risque de contrepartie, la banque doit veiller à ce que les documents soient envoyés en son nom.

En cas de doute sur la crédibilité du client, le nantissement du bien qui fait l'objet de l'opération documentaire et la prise de dépôt peuvent être des moyens efficaces.

Pour la prévention du risque de change, la BAS doit développer des techniques nouvelles de couverture de change pour répondre plus aux exigences du marché financier.

En conclusion, les résultats issus de notre modèle d'analyse ont permis de tester nos hypothèses. Nous avons aussi constaté par ses résultats, une assez bonne maîtrise des risques, tant opérationnel, de contrepartie que de change.

La seconde partie de ce travail nous a permis de faire une analyse des risques sur le rôle de la BAS en matière d'opération documentaire. Nous avons en premier lieu fait une description de l'existant afin de faire ressortir les différentes étapes du processus de gestion de ces opérations. En second lieu, nous avons rapproché ce processus à notre modèle d'analyse. Cela nous a permis de faire une analyse sur le risque que pouvait comporter la démarche.

Enfin, les recommandations que nous avons proposé concerne la banque qui doit les utiliser à bon escient afin d'enrichir le processus de gestion.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION GENERALE

Dans un milieu fortement concurrentiel et règlementé comme celui de la banque, nous avons tenté d'étudier le CREDOC et le REMDOC, deux techniques de règlement du commerce international que propose la BAS à sa clientèle commerciale; afin de dégager les risques liées à leur gestion.

Dans notre étude, nous avons essayé d'expliquer comment la banque se couvre contre tous les risques qu'elle prend par les techniques de couverture des risques encourus ; les modalités d'ouverture d'opérations documentaires et une étude comparative des types d'opérations documentaires.

On ne peut parler de sécurité de ces transactions internationales que lorsque un certain nombre de maillions notamment le respect de la réglementation des différents instruments de paiement auront été garantis.

Pour se protéger contre le risque opérationnel, le risque de contrepartie, le risque de change, la BAS doit ajuster une kyrielle de mesures que sont : la vulgarisation et la visibilité du service étranger et ses produits ; un renforcement de la ressource humaine en nombre et en compétence ; la prise de dépôt et le développement des techniques nouvelles de couverture de change.

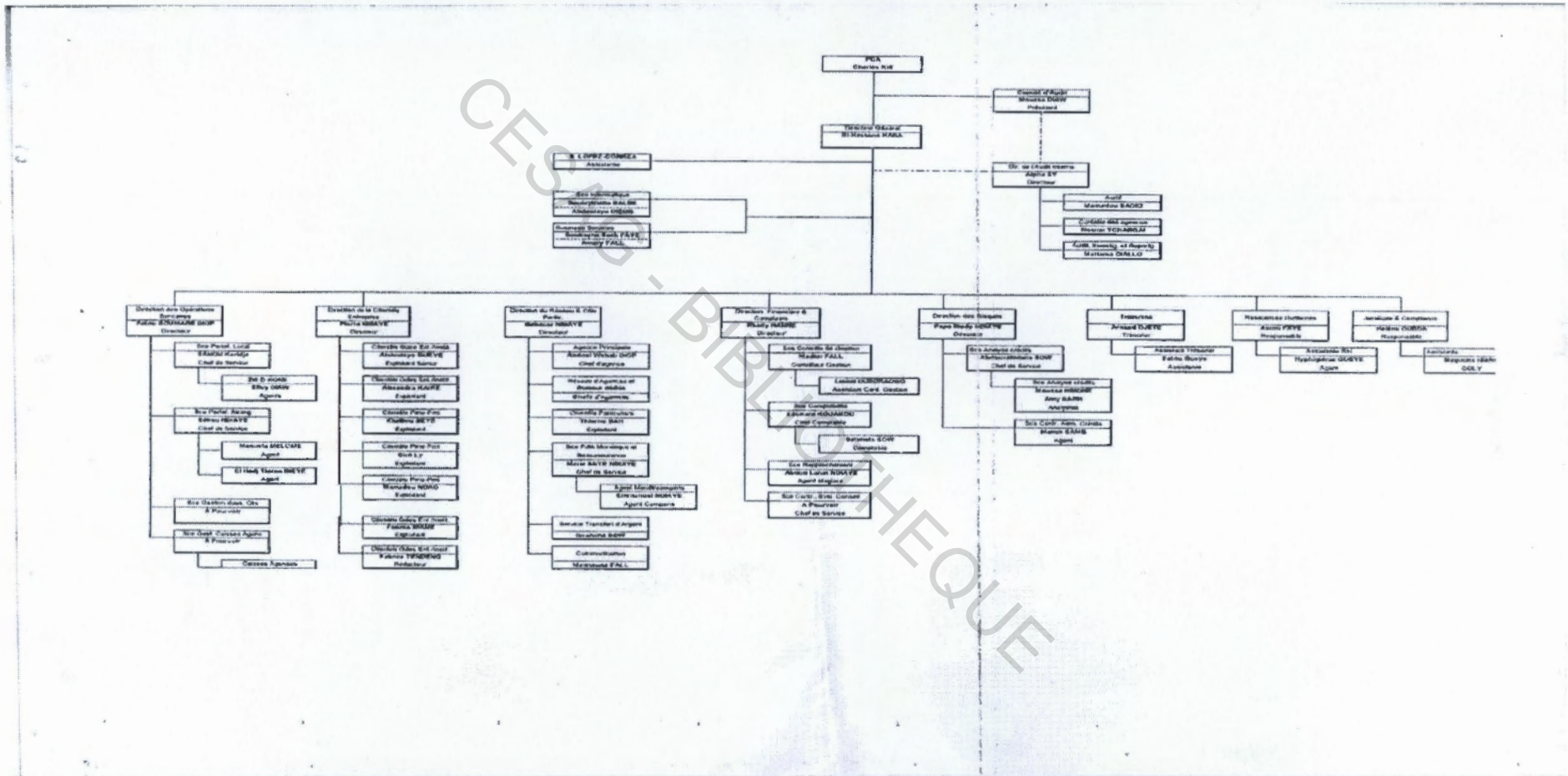
L'inaccessibilité aux informations pour raison de confidentialité a été le handicap majeur pour étayer notre analyse.

Au delà du financement international, se pose avec acuité, l'accessibilité, le problème de financement des entreprises par la banque. D'où la question pourquoi une telle réticence de la part des banquiers africain à l'égard des entreprises ?

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1 : Organigramme de la BAS



Annexe 2 : demande d'ouverture de CREDOC



banque atlantique
SENEGAL

banque atlantique sénégal
S.A. au Capital de 2.000.000.000 F CFA
RC SN DKR 2005 B5690 • NINEA : 24860342G3 • Swift : ATSNNDNA
Siège Social : 40 Bvd de la République - Dakar • Tél. : (221) 849 92 92
E-mail : bas@banqueatlantique.net

CACHET DU CLIENT
Donneur d'ordre

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Adressée à : **Banque Atlantique Sénégal**

Agence de :

Veuillez ouvrir par Courrier Swift/Télex un Crédit Documentaire selon les termes ci-dessous

FORME DE CREDIT DOCUMENTAIRE révocable irrévocable transférable

VALIDITE jusqu'au _____ à (lieu de validité) :

BENEFICIAIRE :

MONTANT : maximum environ * (soit un écart de 10% +/- Article 43a des règles et usances)

REALISABLE : aux caisses de votre correspondant

PAR : paiement à vue paiement différé à _____ jours après acceptation de traite à _____ jours après

tirée sur votre correspondant

Expéditions partielles autorisées interdites transbordement autorisé interdit

Assurance couverte par _____ de _____ à destination de _____

Expédition / embarquement au plus tard le _____

MARCHANDISES (nature, quantité, prix unitaire, conditions selon incoterms 80)

Documents requis :

- Facture commerciale en _____ exemplaires
- Document de transport
- Jeu complet de connaissements maritimes nets à bord
- Lettre de transport aérien indiquant date et numéro du vol, numéro du crédit documentaire
- Duplicata de lettre de voiture ferroviaire
- Lettre de voiture routière internationale (CMR) mentionnant le numéro du camion transporteur

établi (e) à l'ordre de / ou consigné (e) à l'adresse de _____

notify _____ mentionnant frêt payable à destination frêt payé

- Document d'assurance police / certificat d'assurance négociable, soit endossé en blanc, soit au porteur, couvrant les risques suivants :
- Document d'inspection Attestation de vérification
- Autres documents (voir NOTA au verso)

Tous frais hors du Sénégal charge Donneur d'ordre Bénéficiaire

Délai présentation documents _____ jours après la date d'émission du document de transport (sans indication le délai sera de 21 jours - article 47 a des règles et Usances).

Bénéficiaire à aviser : avec confirmation sans confirmation De la banque notificatrice

Conditions spéciales au verso (facultatif)

BSS 0033

Annexe 3 : Guide d'entretien

Bonjour madame/monsieur

Etes-vous disponible pour un entretien ?

Ce guide d'entretien est élaboré dans le cadre de recueillir des informations sur le rôle des banques dans le financement des opérations documentaires. Il est adressé aux différents agents et personnes ressources de la Banque Atlantique Sénégal.

1. Pouvez-vous nous décrire la politique de financement des contrats internationaux à la BAS ?

.....

2. Quelles sont les modalités que fixe la banque pour octroyer un CREDOC ou un REMDOC ?

.....

3. Que fait la banque pour promouvoir ces produits ?

.....

4. La demande est-elle formulée par les clients ou proposée ?

.....

5. La demande est –elle formulée par les clients ou proposée ?

.....

6. Quels sont les risques auxquels la banque fait face dans le cadre de financement des opérations documentaires ?

.....

7. Comment la banque prévient le risque face à un dossier ?

.....

8. Sur un échantillon de 30 dossiers, combien peuvent être acceptés et combien rejetés ?

.....

9. Est – ce qu’il arrive que les dossiers acceptés n’arrivent pas à terme ?

.....

10. Quelles sont les raisons qui vous poussent à rejeter un dossier ?

.....

11. Quelle est la fréquence des opérations documentaire ?

.....

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 4 : Questionnaire à l'endroit des clients de la BAS

Bonjour, madame/ monsieur

Nous aimerions vous poser quelques questions.

Ce questionnaire a pour but de collecter les données en vue de la réalisation d'un mémoire de Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière. Sur le rôle de la banque à accompagner les clients dans le financement des contrats avec l'étranger. Les informations collectés seront anonymes et ne seront utilisées que dans un cadre strictement académique. Tout en vous remerciant de votre sincérité et de votre indulgence, nous prions de bien vouloir répondre aux questions suivantes :

1. Quel est votre domaine d'activité ?

.....
.....

2. Entretenez vous des relations commerciales à l'étranger ?

.....
.....

3. Connaissez-vous les opérations bancaires tels que le crédit documentaire et la remise documentaire ?

.....
.....

4. Par quel biais avez-vous connaissance de ses produits ?

.....
.....

5. Les utilisez-vous ?

.....
.....

6. Dans une opération à l'international qui de vous (vous et le fournisseur) sollicite le règlement par opérations documentaires ?

.....
.....

7. Êtes-vous satisfait du service ?

.....
.....

8. Quels sont les obstacles que vous rencontrez lors de la demande d'ouverture d'un crédit documentaire ?

.....
.....

9. Réglez-vous toutes vos opérations à l'international par crédit documentaire ou remise documentaire ? Si non, quels sont les autres moyens de paiement que vous utilisez ?

.....
.....

10. Avez-vous des recommandations à formuler ?

.....
.....

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

OUVRAGES ET ARTICLES

1. AUGROS Jean-Claude (2000), *Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire*, édition Economica, Paris, 422 Pages
2. BERNET - ROLLANDE Luc (2004), *Pratique de technique bancaire*, 23^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 420 pages.
3. CHEVALIER Denis (2003), *Les sécurités de paiement à l'international*, édition Sedec, Paris, 82 Pages.
4. DE COUSSERGUES Sylvie (2007), *Gestion d la banque, du diagnostic à la stratégie*, 5^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 272 pages.
5. DELEBECQUE Philippe (2004), *Traité de droit commercial Tome 2*, édition L.G.D.J, Paris, 1323 Pages
6. DESMICHT François (2007), *Pratique de l'activité bancaire*, 2^{ème} édition, édition Dunod, Paris, 354 pages.
7. ESCOLANO Jean, FLALI Jaouad & LAGEDAMON David (2008), *Gestion des opérations Import – Export*, édition Foucher, Vanves, 250 Pages.
8. EVERERT MARC Frédéric (2004), *Concerto pour banquier au sud du Sahara*, 1^{ère} édition, Edition M&CM International, Bruxelles, 224 pages.
9. GABEL Markus (2000), *Les banques : quel rôle, quel risque, quel avenir ?* les cahiers français, n° 301 : 24- 30.
10. GARSUAULT, Philippe & PRIAMI Stéphane (2001), *Les opérations bancaires à l'international*, édition Banque, Paris, 375 Pages
11. GRANDGUILLOT Béatrice & Francis (2004) *L'essentiel de la gestion prévisionnelle*, 1^{ère} édition, Gualino éditeur, Paris, 127 pages.
12. International Chamber of Commerce(ICC) (2007), *Règles Usances Uniformes de l'ICC relatives aux Crédits Documentaires Révision 2007*, version bilingue anglais – français RUU 600, ICC services département publication, Paris, France, 115 pages.
13. JACQUET Laurent (2002), *Les moyens de paiement des importations dans 132 pays*, édition Sedec, Paris, 258 Pages
14. JOSEPH-DEZAIRE Gabriel & GILGUY Christine (2007), *moyens et sécurité de paiement, garanties et financements*, édition Sedec, Paris, 80 pages
15. LEGRAND Ghislaine & MARTINI Hubert (2008), *Gestion des opérations Import - Export*, édition Dunod, Paris, 238 Pages.

16. MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, KLEIN-CORNEDE Joanne (2007), *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties*, Revue Banque édition, Paris, 694 pages.
17. MUCCHIELLI Jean-Louis & MAYER Thierry (2005), *Economie internationale*, Dalloz édition, Paris, 496 Pages.
18. NEAU-LEDUC Philippe (2007), *Droit bancaire*, 3^{ème} édition, Dalloz édition, Paris, 304 pages.
19. OGIEN Dov (2008), *Comptabilité et audit bancaires*, édition Dunod, Paris, 532 pages
20. PAVEAU Jacques & DUPHIL François (2003), *Exporter : pratique du commerce international*, édition Foucher, Paris, 655 Pages.
21. PRISSET Pierre (1993), *Les opérations bancaires avec l'étranger*, 5e édition, Guide pratique du professionnel, Revue Banque Editeur, France, 320 pages.
22. ROUYER Gérard & CHOINEL Alain (2001), *La banque et l'entreprise, techniques nouvelles de financement*, 3^{ème} édition, collection banque, Paris, 413Pages.
23. SIRUGUET Jean Luc (2001), *Le contrôle comptable bancaire*, banque éditeur, Paris, 562 pages.
24. TACCONE Eric (2007), *Optimiser la relation avec son banquier*, édition Chiron, Paris, 239 Pages

SOURCES INTERNET

1. Banque de France (2011), *compendium des documents produits par Bâle II sur le contrôle bancaire*, site web : www.banque-france.fr
2. Banque info (2010), *lexique bancaire et économique*, site web : www.banque-info.com
3. CASTANIER Gérald (2010), *credoc.info*, site web : www.credoc.info
4. Chambre de Commerce et d'Industrie Suisse- Algerie, *financement de l'exportation de l'entreprise ou crédit à court terme*, site web : www.chambrealgerosuisse.com
5. CNCCEF (2011) site web : www.cnccef.org
6. Comité de Bâle II (2011), *la réforme Bâle II*, site web : www.clusif.asso.fr
7. Commission bancaire de l'UEMOA (2011), *le guide du banquier dans l'UEMOA*, site web : www.bceao.int

8. Crédit Suisse (2011), *glossaire*, site web : www.credit-suisse.com
9. Dexia banque SA (2011), *les crédits documentaires un instrument de paiement pour vos opérations commerciales*, site web : www.dexia.be
10. Eur-export, (2011) *le crédit documentaire*, site web : www.eur-export.com
11. Mission économique de Dakar (2011), *le secteur bancaire*, site web : www.izf.net
12. Neomalogic (2011), *introduction au crédit documentaire*, site web : www.neomalogic.com
13. Société Générale (2011), *lexique des financements bancaires*, site web : www.associations.societegenerale.fr
14. Xerion Finance (2001), *technique de réduction du risque crédit*, site web : www.xerion-finance.com

CESAG - BIBLIOTHEQUE