



CESAG
CENTRE AFRICAIN D'ETUDES
SUPERIEURES EN GESTION



Master en Banque et Finance
MBA in Banking and Finance
CESAG

MASTER EN BANQUE ET FINANCE

OPTION : GESTION BANCAIRE ET MAÎTRISE DES RISQUES

Année académique : 2009-2010

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

**LA SECURISATION DES TRANSACTIONS
COMMERCIALES A L'INTERNATIONAL :
DES TECHNIQUES BANCAIRES AUX ASSURANCES**

CAS D'ECOBANK SENEGAL



Présenté par :

DEMBELE Abdoulaye

Stagiaire du MBF

Bibliothèque du CESAG



110388

Directeur de Mémoire :

Monsieur Gilles MORISSON

Directeur Adjoint

Institut Bancaire et Financier

International (IBFI)

Pôle Afrique subsaharienne,

Maghreb, Proche et Moyen Orient

M0279MBF12

2

Ecobank
la Banque Panafricaine

ABIDJAN, JUILLET 2011

Avant-propos

Le présent mémoire s'inscrit dans le cadre du Master en Banque et Finance (MBF) dont nous avons suivi la partie théorique au CESAG de Dakar. Le MBF est un programme post-universitaire de haut niveau, fruit de la coopération nord-sud. Il bénéficie en effet de l'intervention d'universitaires et de professionnels issus aussi bien d'institutions européennes, nord-américaines qu'africaines. Le programme bénéficie ainsi de l'appui financier ou pédagogique d'institutions telles la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF¹), l'Agence Française de Développement (AFD), la Banque de France, la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC), la Banque International de Règlements (BRI), la New York University.

Le MBF forme à l'ensemble des métiers de banque et de la finance, qu'elle soit d'entreprise ou de marché. Les cours sont dispensés sous forme de séminaires, aussi bien en anglais qu'en français, avec des simulations qui permettent aux impétrants de se familiariser aux réalités du milieu professionnel.

La formation théorique est complétée par un stage pratique en entreprise. C'est dans ce cadre que nous avons effectué un stage de deux mois à Ecobank Sénégal, où nous avons travaillé sur les moyens et techniques de paiement utilisés à l'international. Ce stage nous a surtout permis de:

- Répertoire au sein d'Ecobank Sénégal, les moyens et techniques utilisés pour assurer les règlements internationaux.
- Analyser les risques liés aux opérations de commerce extérieur et optimiser la sécurité des paiements internationaux.

Comprendre dans le détail, les subtilités de la technique du crédit documentaire dont une large partie de ce mémoire est consacrée.

¹ African Capacity Building Foundation.

Dédicace

Je dédie ce mémoire à mes parents pour le soutien et surtout pour la patience dont ils ont fait montre à mon égard :

✓ A ma mère chérie

« Maman, je souhaite que Dieu te donne longue vie et la santé qui va avec afin que tu puisses bénéficier des fruits de tant d'années d'attente. Amen »

✓ A mon regretté père

"Je regrette que tu sois partie de si tôt répondre à l'appel de Dieu! J'aurai voulu que tu restes encore un peu plus pour récolter le fruit de la graine que tu as semée, mais hélas! Repose en paix et où que tu te trouves, saches que tu n'as pas vécu inutilement. Adieu papa"

Votre fils adoré, Abdoulaye

Remerciements

Mes remerciements vont à l'endroit de toutes les personnes qui m'ont apportées leur soutien à quelque niveau que ce soit afin que je puisse participer à ce prestigieux programme du Master en Banque & Finance (MBF) du CESAG. Que Dieu leur rende cela au centuple et leur donne longue vie et la foi nécessaire pour continuer à soutenir ceux qui en ont besoin.

Je remercie par ailleurs l'ACBF (African Capacity Building Foundation) dont j'ai bénéficié d'une bourse d'étude pour prendre part au programme. Dieu seul sait combien ma participation aurait été difficile sans ce financement. Tout en lançant un appel similaire à l'endroit d'autres organismes, j'encourage donc la fondation à augmenter le nombre de financements pour ce prestigieux programme post-universitaire.

Aussi mes remerciements vont-ils à l'endroit de tous les professeurs qui ont bien voulu partager avec nous leurs expériences et savoir-faire.

Enfin, je remercie ma famille pour tout le soutien dont elle n'a cessé de m'apporter.

Sommaire

Avant-propos	ii
Dédicace	iii
Remerciements	iv
Sommaire	v
Liste des sigles et abréviations	vi
Liste des figures, tableaux et encadré.....	7
Introduction	8
Partie I : LE FINANCEMENT BANCAIRE DU COMMERCE INTERNATIONAL: TECHNIQUES ET GARANTIES	13
Chapitre 1 : Les moyens et techniques de paiement à l'international	15
1.1. Les instruments de paiement à l'international	15
1.2. Les techniques de paiement à l'international	18
1.3. Les critères de choix de la sécurité de paiement à l'international	44
Chapitre 2 : Les cautions et garanties bancaires internationales	46
2.1. Des sûretés réelles aux sûretés personnelles	46
2.2. Champs d'application et mise en œuvre des garanties	49
Partie II : LA SECURITE DES OPERATIONS COMMERCIALES A L'INTERNATIONAL ET L'APPROCHE D'ECOBANK SENEGAL	53
Chapitre 3 : La gestion des risques liés aux opérations de commerce international	54
3.1. Typologie des risques.....	54
3.2. La gestion des risques	55
Chapitre 4 : La sécurité des opérations de commerce international à Ecobank Sénégal.....	62
4.1. Présentation d'Ecobank Sénégal.....	62
4.2. La gestion des risques liés au crédit documentaire à Ecobank Sénégal.....	69
Recommandations	72
Conclusion.....	74
Bibliographie	75
Table des matières	84

Liste des sigles et abréviations

CCI: Chambre de Commerce International

CIM: Convention Internationale pour les Marchandises

CMR: Convention de Marchandise par Route

EDI: Electronic Data Interchange (Echange électronique de données)

INCOTERMS: International Commercial TERMS

LCE: Lettre de Crédit Export

LCI: Lettre de Crédit Import

OCDE: Organisation de Coopération pour le Développement Économique

RDE: Remise Documentaire Export

RDI: Remise Documentaire Import

SBLC: Stand-By Letter of Credit

SWIFT: Society for Worldwide Financial Telecommunication

TIR: Transport International par Route

ETI: Ecobank Transnational Incorporated

Liste des figures, tableaux et encadré

Figures

Figure 1: *La lettre de change avalisée* 17

Figure 2: *Le mécanisme de la remise documentaire (D/P)* 23

Figure 3: *Classification des instruments et techniques de paiement* 45

Figure 4: *Évolution d'un encours de garanties à l'exportation* 51

Tableau

Tableau 1: *Frais et commissions pour un crédoc import* 37

Tableau 2: *Frais et commissions pour un crédoc export* 39

Encadré

Encadré 1: *Exemples d'Irrégularités pouvant faire l'objet de réserves* 57

Introduction

Aujourd'hui, il est inimaginable de penser le commerce international sans l'intervention des banques tant au niveau des crédits qu'elles accordent qu'au niveau des nombreux services, surtout financiers, qu'elles mettent à la disposition des importateurs et des exportateurs, pour faciliter l'exécution des contrats qui les lient. Les relations entre différents partenaires commerciaux (résidents et non-résidents) sont en effet caractérisées par un certain nombre de difficultés liées à:

- *l'inconnu* : importateurs et exportateurs ne se connaissent pas forcément, du moins physiquement (méfiance, prudence)
- *la distance* : l'envoi et la réception des marchandises ainsi que le paiement peuvent prendre du temps (délais non tenus)
- *la différence de langues* : importateurs et exportateurs peuvent avoir du mal à se comprendre ou à percevoir de la même manière les désirs des uns et des autres
- *la différence de monnaie* : elle soulève le problème de convertibilité d'une monnaie à l'autre et même de dépréciation de l'une par rapport à l'autre (risque de change)
- *la différence des pratiques juridiques* : cela ne facilite pas l'élaboration et l'exécution de contrats commerciaux, surtout lorsque ceux-ci débouchent sur des litiges.

En jouant les intermédiaires entre importateurs et exportateurs, en garantissant le bon dénouement des transactions commerciales entre eux, la banque accepte de prendre sur elle une partie des risques qui y sont liés. Ce sont principalement le risque-commercial, le risque-pays, le risque et le risque de change. Pour s'en prémunir, elle utilise des techniques de paiement spécifiques et fait recours, le cas échéant, à l'assurance. En effet, les techniques de paiement utilisées par les banques à l'international limitent certes le risque autour des opérations concernées, mais elles ne l'éliminent pas totalement pour autant. De toutes ces techniques, celle du crédit documentaire, en tout cas dans sa forme irrévocable et confirmée, est de loin la plus acceptée et la plus sécurisante dans les transactions internationales. Elle est surtout adaptée à des relations où les partenaires se connaissent peu, où le risque-pays est probant. Viennent ensuite les techniques de remise documentaire et de lettre de crédit stand-by (SBLC) qui sont moins rigoristes en termes de documents exigés. Ces techniques sont régies par des textes internationaux édictés pour la plupart par la Chambre de Commerce International (CCI) basée à Paris (France). D'autres textes, comme la réglementation des changes qui a cours dans

certaines pays ou zones monétaires et les conventions internationales en matière de transport de marchandises (Conventions CMR, CIM, et TIR,...etc.), viennent compléter la panoplie. La connaissance de ces textes et surtout leur maîtrise constituent des gages de sécurité et de réussite dans ce domaine.

Dans un souci d'optimisation de la sécurité des opérations commerciales avec l'étranger, la banque s'appuie également sur des assurances ; celles-ci sont exigées aussi bien en amont qu'en aval de l'opération. L'assurance en amont consiste pour l'importateur ou l'exportateur à assurer les marchandises pendant le transport ; dans ce cas, on fera recours aux Incoterms 2000 de la CCI pour déterminer qui de l'importateur ou de l'exportateur supporte les risques, et donc, est sensé assuré les marchandises. L'assurance en aval, quant à elle, sécurise le règlement de la transaction. Ici, le recours est généralement fait à l'assurance-crédit, qui dans certaines régions du monde, est proposée par des entités publiques ou parapubliques.

L'enjeu de l'engagement des banques dans les opérations de commerce international est multidimensionnel.

Les opérations de commerce international sont des sources de revenus quasi-sûres (commissions) pour les banques car ils ne sont pas sensibles aux variations de taux (ils pourraient toutefois l'être avec l'évolution générale de la conjoncture). Ces revenus pourraient ainsi être d'une importance capitale voire stratégique pour les banques dans la mesure où ils serviront à atténuer les effets de l'effritement de la marge d'intérêt¹.

Aussi, le coût d'engagement des banques dans les opérations de financement du commerce international reste-il faible², au regard de celui du crédit direct qui lui, nécessite que la banque mette immédiatement à la disposition du demandeur le montant défini dans l'accord de crédit. Pour les banques, notamment celles qui sont peu capitalisées, les engagements par signatures, qui servent à financer la plupart des activités commerciales avec

¹ Écart entre le taux auquel la banque prête et le taux auquel elle se refinance. Cette marge doit couvrir l'ensemble des frais généraux de la banque, le coût du risque (provisions sur clients défaillants) et contribuer au profit.

² A part le cas du crédit documentaire où la banque s'engage à payer le bénéficiaire à l'échéance, quelque soit la situation de son client (importateur), les engagements par signatures fonctionnent en général comme des assurances. Ils ne peuvent être sollicités qu'en cas de défaut. La probabilité pour la banque de payer est faible, parce qu'elle s'arrange toujours minimiser le risque.

l'extérieur, constituent de ce fait une alternative dans l'octroi de crédits directs, là où le dispositif prudentiel exige le respect de normes limitatives en la matière. Soulignons par ailleurs que les opérations d'accompagnement du commerce international, peuvent être le support adéquat (le sous-jacent) à d'autres types de transactions, notamment financières¹, qui pourraient apporter aux banques des marges d'intermédiation substantielles, même si celles-ci seraient beaucoup plus risquées et demanderaient davantage d'expertise et de prudence de leur part.

La problématique que soulève le thème que nous abordons dans le cadre de ce mémoire est la suivante : *Pour une banque, quels sont les moyens et les mécanismes à mettre en œuvre pour sécuriser les opérations que sa clientèle entreprend avec l'extérieur ? Que gagne-t-elle de cette intermédiation ?* Les réponses à ces différentes interrogations nous permettront d'atteindre les *objectifs* suivants :

- Comprendre les raisons de l'engagement financier des banques dans les opérations de commerce international.
- Connaître au sein des banques et établissements financiers, les techniques de sécurisation des règlements à l'international
- Analyser les risques liés aux opérations de commerce extérieur et optimiser la sécurité des paiements internationaux.

L'intérêt de cette étude se situe à un triple niveau.

- au niveau de la banque, notre intervention permettra de faire un recoupage transversal des différentes techniques de paiement utilisées au sein de l'établissement afin de recommander celles qui sont bien adaptées à la clientèle « internationale ». L'enjeu ici, c'est d'assurer à la banque la perception régulière de commissions sur services par une politique de fidélisation de la clientèle.

¹ Lorsque les paiements sont effectués en devises, la banque fournit ces devises aux clients en y ajoutant sa marge. Si ces paiements sont différés, la banque peut profiter de l'évolution favorable des cours. C'est de l'intermédiation de marché.

- les étudiants et praticiens pourront s'en inspirer, chacun à son niveau, afin d'en tirer le meilleur parti. Les seconds pourront surtout actualiser leur connaissance car les techniques bancaires à l'international évoluent au rythme de la mondialisation¹.
- pour le stagiaire que nous sommes, cette étude s'est avérée d'un caractère enrichissant pour nous, car elle nous aura permis de toucher du doigt l'aspect pratique des techniques bancaires utilisées à l'international dans une banque à stature panafricaine.

❖ *Approche méthodologique*

Avant le début du stage, nous avons fait une revue de littérature sur le thème. A ce stade déjà, nous avons constaté que les moyens et techniques bancaires à l'international se sont développés avec l'essor du commerce extérieur. Les banques ont en effet accompagné les entreprises et les États dans leur quête de nouveaux débouchés aux premières heures du libéralisme. La technique du crédit documentaire et des opérations voisines qui seront abordées dans ce mémoire, ont beaucoup plus un caractère empirique que théorique. Et les ouvrages que nous utiliserons dans cette étude pour aborder la question, sont pour la plupart le fruit de longues expériences que les auteurs ont voulues partager.

Aussi à l'entame du stage, avons-nous pris connaissance du manuel de procédures internes d'Ecobank Sénégal (Cap Manual) qui nous a instruits sur les techniques utilisées par la banque et les procédures y afférant. Ensuite, nous avons eu des entretiens avec le personnel du service trade (service étranger à Ecobank Sénégal), un gestionnaire de compte corporate (compte grandes entreprises), le chef de division des opérations bancaires, le trésorier, un agent chargé des domiciliations de lettres de crédits documentaires...etc. Ces conversations nous ont éclairés sur la *procédure-maison* de la banque. Enfin, nous avons pris part l'ouverture de remises et de crédits documentaires. Pour ce qui est des lettres de crédits stand-by (SLBC), nous en avons touché la réalité à l'occasion d'une séance de formation interne donnée par le service trade à l'ensemble des agents de la banque.

¹ La Chambre de Commerce international (CCI) révisé régulièrement les Règles et Usances Uniformes(RUU) pour le crédit documentaire ; ce mémoire intègre la dernière version qui est entrée en vigueur en juillet 2007 (RUU 600).

Forts de ces diverses sources d'informations, nous allons partir des moyens et techniques les moins sécurisants vers ceux qui apportent beaucoup plus de sécurité à l'ensemble des acteurs (vendeurs, banques, acheteurs) engagés dans les transactions commerciales internationales.

Ainsi la *première partie* de ce mémoire est consacrée à la question du financement bancaire du commerce international en mettant un accent particulier non seulement sur les instruments et techniques couramment utilisés, mais aussi sur les cautions et garanties bancaires qui servent de soubassement au dénouement des opérations liées. Pour ce qui est de la *seconde partie*, elle traite de la sécurisation des opérations commerciales avec l'extérieur ; ici sont abordées les notions de risques internationaux, de techniques bancaires pour les mitiger et de recours aux assurances. Le dernier chapitre de cette partie est consacré aux aspects pratiques de ces moyens et techniques de paiement. Pour des raisons d'efficacité et de contraintes en nombre de pages, nous nous limitons à la technique du crédit documentaire (Crédoc) à Ecobank Sénégal, qui malgré son coût relativement élevé, assure la plus grande sécurité pour tous les acteurs engagés dans une opération commerciale à l'international. Notre passage à Ecobank Sénégal nous a en effet permis cerner la question dans toute sa spécificité.

**Partie I: LE FINANCEMENT BANCAIRE DU
COMMERCE INTERNATIONAL:
TECHNIQUES ET GARANTIES**

Pour une banque, il est aléatoire de se lancer à l'international sans avoir préalablement étudié la question du financement des opérations internationales. En accompagnant les entreprises à l'international, la banque sera confronté à des pratiques qui n'ont pas cours dans son environnement habituel ou au risque de variation de la monnaie qu'elle utilise habituellement par rapport à la devise étrangère. Dans un environnement international marqué par des crises financières récurrentes, la question de la sécurisation du financement des transactions commerciales avec l'étranger se pose donc avec acuité. Face aux désirs parfois contradictoires de l'importateur et de l'exportateur, et aussi face aux risques qui découlent des relations contractuelles entre ces derniers, la banque offre des solutions conciliatrices et de protection. Pour ce faire, elle utilise des moyens et méthodes qui s'y prêtent le mieux.

Dans cette première partie, il sera d'abord question des moyens et techniques bancaires utilisés à l'international avec pour les premiers, les critères qui motivent le choix d'un instrument de paiement par rapport à un autre pour régler une transaction à l'étranger. Dans cette partie est également abordé les cautions et garanties bancaires. Leur rôle est assez capital dans la mise place d'un crédit ou engagement par signature. Elles permettent surtout au banquier se s'assurer du remboursement des fonds qu'il pourrait être amené à sortir pour couvrir une transaction pour le compte du donneur d'ordre.

Chapitre 1 : Les moyens et techniques de paiement à l'international

Il est nécessaire d'établir une distinction entre un moyen (instrument) et une technique de paiement tant ces deux notions sont proches et prêtes à confusion, même parfois chez les personnes averties.

- *L'instrument de paiement* est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'informatique et de l'Échange Électronique de Données (EDI¹) fait cependant progressivement disparaître les supports matériels au profit de transactions entièrement informatisées (recouvrant la plupart des virements bancaires internationaux).
- *La technique de paiement* est la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résultent de l'accord des parties au contrat.

Les instruments et les techniques de paiement ne présentent pas tous les mêmes caractéristiques, notamment en termes de sécurité de paiement. Le choix des instruments et techniques de paiement n'est donc pas anodin. Au travers du paragraphe qui y est consacrée, nous mettrons en emphase quelques critères décisionnels qui pourraient aider les parties contractantes dans leur choix.

1.1. Les instruments de paiement à l'international

Le règlement des opérations de commerce international s'appuie sur des instruments de paiement qui ont chacun des avantages et des inconvénients. On en décompte quatre principaux: *le chèque, le virement international, la lettre de change, le billet à ordre.*

1.1.1. Le chèque

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire. Deux types de chèques existent : *le chèque d'entreprise* (ou chèque de société) et *le chèque de banque* (Bank draft). Leur différence tient dans le fait que l'un n'offre pas de garantie sûre contre le risque de non-paiement, et l'autre bien. Malgré sa simplicité

¹ EDI: Electronic Data Exchange.

d'utilisation, le chèque reste peu utilisé dans les transactions commerciales à l'international. Il peut faire l'objet de vol, de falsification et le temps d'encaissement peut être parfois long.

1.1.2. Le virement international

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). Aujourd'hui, les virements bancaires sont de plus en plus standardisés sur le plan international. Le réseau SWIFT a fini par s'interposer comme un support incontournable en la matière.

1.1.3. La lettre de change

La *lettre de change* (appelée également *traite*) 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 certaine somme, à une date déterminée. Le titulaire d'une traite peut la conserver et l'encaisser à l'échéance ou la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement. L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Sur la base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.

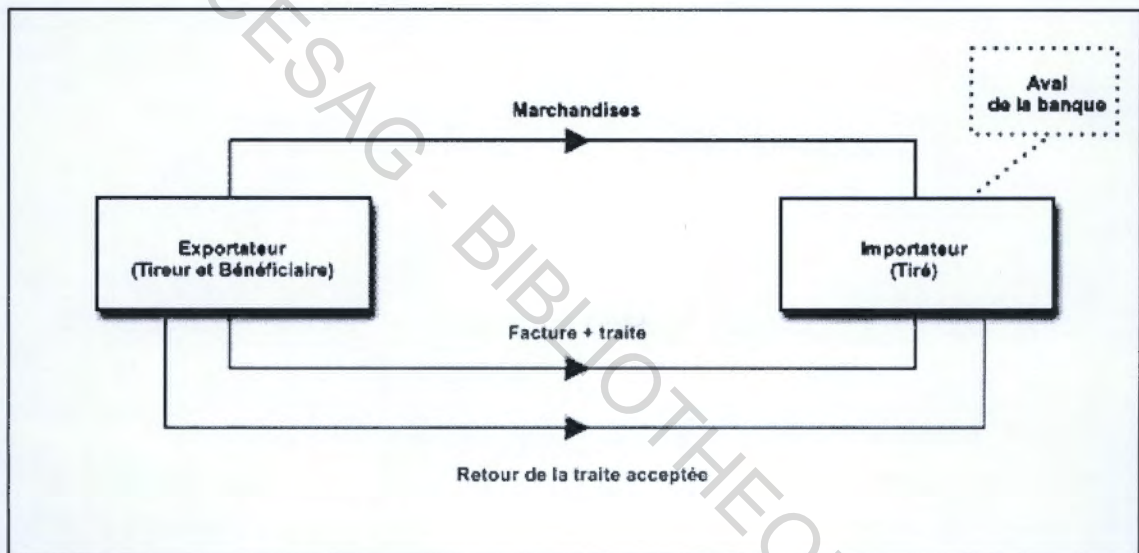
La lettre de change dispose de nombreux *avantages* qui en font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du crédit documentaire :

- il matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque ;
- l'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas).
- la lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette ;
- l'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier ;
- la traite détermine précisément la date de paiement.

La lettre de change présente néanmoins des *inconvenients* non négligeables dont il faudra tenir compte si l'on décide d'opter pour ce moyen de paiement :

- elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de perte et de vol ;
- son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers ; de ce fait, la lettre de change coûte plus chère que le chèque, car elle doit généralement être présentée au moins deux fois (pour acceptation et pour paiement), sinon trois fois (pour aval). Des frais de virement sont également imputés au moment de l'encaissement. La figure ci-dessous illustre le mécanisme d'une traite avalisée.

Figure 1: La lettre de change avalisée



Source : [http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/instrutech/lettre de change.htm#2](http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/instrutech/lettre%20de%20change.htm#2)

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).

Le billet à ordre ressemble, au point de se tromper, à la lettre de change. Il a quasiment les *mêmes caractéristiques*¹ que cette dernière, si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est

¹ Tout comme la lettre de change, le billet à ordre peut être avalisé par une banque, endossé voire négocié.

émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur. Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international. Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

1.2. Les techniques de paiement à l'international

D'une manière générale, on distingue deux catégories de techniques de paiement : celles dont la mise en œuvre ne nécessite pas la production ou la présentation de documents et celles dont la mise en œuvre l'exige.

1.2.1. Les techniques non documentaires

1.2.1.1. L'encaissement direct

L'expression « *encaissement direct* » désigne les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents commerciaux¹. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré. Il existe différents types d'encaissements directs :

1.2.1.2. L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

1.2.1.3. Le paiement à la commande

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger

¹ Ce sont des documents destinés à prouver que le vendeur a rempli ses obligations (facture commerciale, documents de transport...etc.)

car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée. Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant).

1.2.1.4. Le paiement à la facturation

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

1.2.1.5. Le paiement ex-usine

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent, de la sorte, éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, il peut cependant poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît pas forcément.

1.2.1.6. Le contre-remboursement

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et du rapatriement des fonds pour le compte du vendeur, moyennant rémunération. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change. En cas de refus de prendre livraison de la part de l'acheteur, l'exportateur se trouvera dans l'obligation de stocker la marchandise en attendant son rapatriement ou sa mise en vente sur place à des conditions souvent moins avantageuses.

1.2.1.7. Le compte à l'étranger

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

sommes importantes. En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- ✓ *de réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes;*
- ✓ *à l'acheteur de payer sur un compte de son pays;*
- ✓ *éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un "compte étranger" coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.*

L'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne cependant des frais de tenue du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais.

Si les techniques non documentaires ne posent pas de problèmes particuliers quant à leur mise en place, il n'en est pas de même des mécanismes d'encaissement documentaires.

1.2.2. Les techniques documentaires

Elles sont basées sur le rôle primordial des documents. Les documents représentent en fait la marchandise. Ce que l'acheteur « paie » dans un premier temps, ce sont ces documents qui lui permettent de prendre livraison de ses achats. L'exportateur, quant à lui, ne sera payé par la banque qu'après vérification des documents, et non de la marchandise. On détecte d'ores et déjà les difficultés que ces techniques de paiement peuvent susciter suite à une non-conformité des documents. Cependant, elles fournissent généralement un équilibre entre les obligations de l'acheteur et celles du vendeur, et plus particulièrement dans le cadre du crédit documentaire.

1.2.2.1. La remise documentaire (Remdoc)

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). Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (Publication no 522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

1.2.2.1.1. Les parties en présence

La technique de la remise documentaire fait intervenir quatre parties (parfois trois seulement).

1.2.2.1.1.1. Le tireur (exportateur ou donneur d'ordre)

C'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement. Cette banque est généralement sa propre banque, mais peut également être une banque du pays de l'acheteur, ou même la banque de l'acheteur.

1.2.2.1.1.2. Le tiré (importateur)

C'est l'acheteur à qui la présentation des documents est faite contre paiement ou acceptation d'effet(s) tiré(e) sur lui.

1.2.2.1.1.3. La banque remettante

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre (exportateur). Elle vérifie les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante,... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire.

Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera dans ce cas directement à la banque présentatrice pour remettre les documents et la lettre d'instructions.

1.2.2.1.1.4. La banque présentatrice

C'est la banque chargée de l'encaissement; elle effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les lui remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante. C'est généralement la banque correspondante de la banque du vendeur dans le pays de l'acheteur.

1.2.2.1.2. Les modes de réalisation

La remise documentaire peut être réalisée selon deux modes.

1.2.2.1.2.1. Les 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.

1.2.2.1.2.2. Les documents contre acceptation (D/A)

La banque 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.

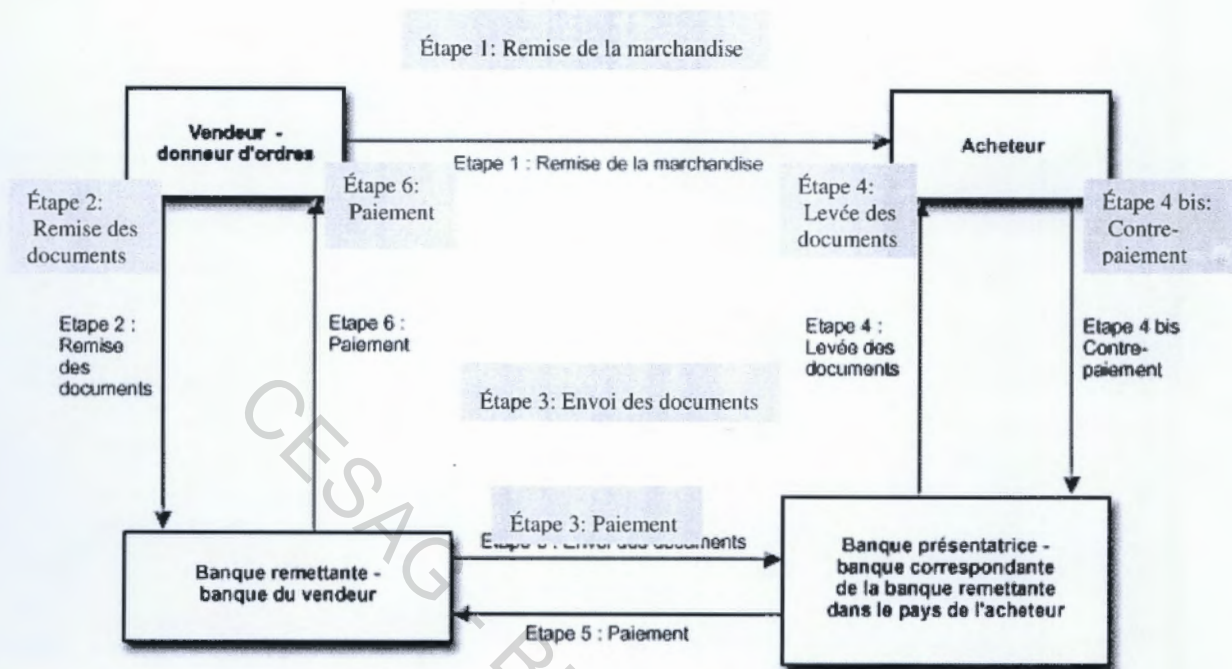
1.2.2.1.3. Le mécanisme de la Remdoc

La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 6 étapes au travers du schéma ci-dessous.

- *Étape 1: une fois le contrat de vente signé entre vendeur et acheteur, le vendeur expédie le moment venu, les marchandises en faisant établir les documents d'expédition à l'ordre de la banque présentatrice, avec l'accord préalable de cette dernière.*
- *Étapes 2 et 3: les documents d'expédition sont remis par le vendeur à la banque remettante (sa banque) qui les transmet à la banque présentatrice.*
- *Étape 4: l'acheteur prévenu par la banque présentatrice, retire à ces guichets les documents en les payant (D/P) ou en acceptant des traites tiré sur lui (D/A). Cette opération est qualifiée de "levée des documents".*
- *Étape 5 et 6: c'est le paiement ou l'acheminement de la traite vers le bénéficiaire par l'intermédiaire des deux banques.*

Le schéma ci-dessous présente le mécanisme d'une remise documentaire avec documents contre paiement (D/P).

Figure 2: Le mécanisme de la remise documentaire (D/P)



Source : « Management des opérations de commerce international » - LEGRAND & MARTINI

1.2.2.1.4. Avantages et inconvénients de la Remdoc

Les *avantages* de la remise documentaire sont les suivants :

- ✓ *l'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.*
- ✓ *il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire*
- ✓ *l'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite*
- ✓ *par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente*

et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

La remise documentaire comprend également des **inconvenients** :

- ✓ *si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.*
- ✓ *l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation*
- ✓ *il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)*
- ✓ *cette technique est fortement soumise au "risque politique". Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.*

1.2.2.2. Le crédit documentaire (Crédoc)

Communément appelé "crédoc" le crédit documentaire correspond à l'engagement d'une banque de payer l'exportateur contre remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont bien été expédiées ou que les prestations de service ont été effectuées. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise, moyennant remboursement. Par ce mécanisme donc, le vendeur dispose du paiement de ses marchandises dès qu'il a expédié la marchandise et rentré auprès de sa banque les documents commerciaux et de transport demandés.

Tout en conciliant l'intérêt du vendeur (être payé) et celui de l'acheteur (recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée), le crédoc permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur. L'objet des documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur; les documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession des marchandises.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- *faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;*
- *donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.*

1.2.2.2.1. Les intervenants au crédoc

Avant de se lancer dans le mécanisme assez complexe du crédit documentaire, il est essentiel d'en connaître d'abord les intervenants.

1.2.2.2.1.1. Le donneur d'ordre (applicant, opener ou accountee)

C'est l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour le compte de celui-ci (exemple : une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

1.2.2.2.1.2. La banque émettrice (issuing bank)

C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

1.2.2.2.1.3. La banque notificatrice (advising bank)

La banque notificatrice est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle chargée par cette dernière de transmettre le crédit documentaire au bénéficiaire (exportateur). Elle ne prend aucun engagement personnel à l'égard de ce dernier. Elle ne joue pas pour autant le rôle d'une simple boîte aux lettres. Elle pourra informer l'exportateur sur la qualité de la banque émettrice et devra contrôler l'authenticité du crédit. Les documents pourront être remis aux caisses de la banque notificatrice qui les vérifiera et informera l'exportateur de l'existence éventuelle de divergences par rapport au crédit documentaire afin d'obtenir son accord avant de les transmettre au banquier émetteur pour paiement.

1.2.2.2.1.4. Le bénéficiaire (beneficiary)

Le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

1.2.2.2.1.5. La banque confirmante (confirming bank)

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis du bénéficiaire. La confirmation constitue donc un engagement irrévocable qui s'ajoute à l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Selon les RUU 600 (*article 2 et 8*), c'est la banque émettrice qui demande à la banque du bénéficiaire et qui l'accepte librement, de donner sa confirmation au crédit.

1.2.2.2.1.6. La banque désignée

C'est la banque aux guichets ou aux caisses de laquelle le crédoc est réalisé.

1.2.2.2.1.7. La banque de remboursement (reimbursing bank)

Elle est désignée pour effectuer le paiement à vue ou à usance après appel de fonds par la banque réalisatrice du crédit. Sa localisation est fonction de la devise du crédoc.

1.2.2.2. Les types de crédoc

1.2.2.2.1. Le crédoc révocable

Nous ne citerons que pour mémoire le crédoc révocable. En effet, selon l'article 8 des anciennes règles et usances 500, ce type de crédit peut être amendé ou annulé par la banque émettrice, et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents n'ont pas été présentés et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire présente les documents à la banque réalisatrice. Dans la pratique, ce type de crédit est rarement utilisé car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur, qui aura intérêt à le refuser s'il est proposé par l'acheteur dans le cadre de la négociation commerciale. Le crédoc révocable n'étant prévu par les RUU 600, les parties peuvent insérer la mention "*révocable*" si elles le souhaitent; c'est un instrument rapide de rapatriement de fonds entre sociétés apparentées.

1.2.2.2.2. Le crédoc irrévocable

C'est le type de crédoc le plus courant. Il offre un engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents requis, s'ils présentent l'apparence de conformité avec les conditions et termes du crédit. En l'absence d'indication¹, le crédit sera réputé irrévocable. Nonobstant la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître le risque d'impayés. En effet, tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et du pays dans lequel elle se situe. Le non-paiement peut résulter des évènements suivants:

- ✓ *La banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite.*
- ✓ *Les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds (suspension des virements vers l'étranger, embargo ou boycott du pays du bénéficiaire).*
- ✓ *Les comptes de la banque émettrice à l'étranger sont bloqués en raison de sanctions internationales.*
- ✓ *Le pays de la banque émettrice subit une catastrophe naturelle ou un conflit armé.*

Autant de raisons qui peuvent compromettre le paiement par la banque émettrice, et ipso facto, le paiement au bénéficiaire. La solution consiste donc pour lui à bénéficier d'un crédit irrévocable et confirmé.

1.2.2.2.3. Le crédoc irrévocable et confirmé

Le bénéficiaire d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé a la certitude d'être payé s'il présente les documents requis conformes aux conditions et termes du crédit. La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmante est le plus souvent située dans un pays où le risque politique est très faible, généralement dans le pays du bénéficiaire.

Selon les conditions d'ouverture du crédit, la confirmation peut-être donnée par différentes banques. A cet effet, trois cas sont envisageables:

- ✓ *Le crédoc a été ouvert irrévocable et doit être confirmé.*

La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter confirmation. Celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation du risque-

¹ Sous les RUU 600 (article 3), toutes les lettres de crédit sont réputées être irrévocables même s'il n'y a aucune indication à cet effet.

banque, du risque-pays, ainsi que de ses capacités financières à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider partager le risque avec d'autres banques dans le cadre d'une syndication, si le montant du crédit est élevé. Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur-crédit.

- ✓ *Le crédit documentaire a été ouvert avec la mention "may add" dans le champ 49 des MT 700 "instructions de confirmation".*

La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Si celui-ci souhaite bénéficier d'une confirmation, la banque notificatrice lui indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédoc sera alors irrévocable et confirmé.

- ✓ *Le crédit a été émis irrévocable et non confirmé.*

Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice. C'est la confirmation silencieuse (MARTINI, DEPREE, & KLEIN-CORNEDE, pp. 43-44). Elle est de pratique courante dans les cas de figure suivants:

- ✓ *Lorsque, lors de la négociation, le vendeur n'a pas été en mesure d'imposer un crédit documentaire confirmé à son acheteur;*
- ✓ *Lorsque les banques émettrices s'y refusent (Iran), considérant que la qualité de leur signature n'a pas à être mise en doute, ou n'y sont, d'une manière générale, pas favorables (Chine).*

1.2.2.2.3. Les modes réalisation du crédoc

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit. L'article 6 des RUU 600 distingue quatre modes de réalisation: le paiement à vue, le paiement différé, l'acceptation, la négociation.

1.2.2.2.3.1. Le crédit réalisable par paiement à vue

L'exportateur est payé à vue par la banque notificatrice ou la banque désignée, contre des documents conformes. Si le crédit n'est pas confirmé, le paiement du bénéficiaire par la banque notificatrice suppose que celle-ci ait obtenu les fonds de la banque émettrice, soit en débitant son compte dans ses livres, soit en attendant la réception des fonds selon les

instructions données lors de l'ouverture du crédoc (champ 78 des MT 700: "*Instructions de banque à banque*"). Dans tous les cas, la banque notificatrice ne réglera les documents que si elle-même certaine d'être remboursée. Dans l'attente, son paiement sera réalisé "*sauf bonne fin*" car elle ne prend pas d'engagement ferme, contrairement à une banque confirmante.

1.2.2.2.3.2. Le crédit réalisable par paiement différé

Ici le bénéficiaire accorde un délai de paiement au donneur d'ordre (l'acheteur). La réalisation intervient par la remise d'une lettre d'engagement de payer à une échéance déterminée, sur la présentation de documents conformes. Dans la pratique, l'acheteur rentre en possession des documents et des marchandises avant que le paiement au bénéficiaire ne soit effectif. Si les marchandises s'avèrent non-conformes ou en cas de conflit commercial, le donneur d'ordre peut être tenté d'entraver le paiement à échéance du crédit malgré la régularité des documents. Excepté les cas de fraude évidente¹, et selon le principe de l'autonomie du crédoc par rapport au contrat commercial, de telles tentatives n'aboutissent pas.

1.2.2.2.3.3. Le crédit réalisable par acceptation

Un crédit documentaire réalisable par acceptation se fonde sur deux mandats donnés par la banque émettrice à la banque désignée:

- ✓ *La banque émettrice mandate la banque correspondante pour vérifier si les documents sont conformes avec termes de l'accréditif.*
- ✓ *Si les documents présentés sont conformes, la banque correspondante ou la banque désignée devra, d'ordre et pour le compte de la banque émettrice, accepter une traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice ou sur la banque confirmante si le crédit est confirmé.*

La traite émise par le bénéficiaire pourra être escomptée auprès d'une banque. Généralement, il s'agit d'un escompte avec recours, sauf s'il est pratiqué par la banque confirmante. La banque émettrice s'engage alors à couvrir la banque correspondante à l'échéance.

¹ Pour que la banque estime recevable la requête du donneur d'ordre pour fraude, il faudrait qu'elle "crève les yeux", i.e. qu'elle doit être évidente, incontestable et établie de façon irréfutable.

1.2.2.2.3.4. Le crédit réalisable par négociation

La négociation d'un crédit documentaire stipule que la banque émettrice ait donné une autorisation à la banque désigné (*négociation restreinte*) ou à toute autre banque dans le pays du bénéficiaire (*négociation libre* ou *ouverte*) d'acheter, c'est-à-dire de payer par avance, dans le cadre du crédit documentaire, le montant des documents présentés. La banque émettrice permet ainsi au bénéficiaire, s'il le souhaite, d'obtenir par anticipation le paiement de ses documents auprès de la banque autorisée à effectuer cette négociation et elle s'engage à la rembourser. La banque négociatrice règlera le bénéficiaire, "*sauf bonne fin*"¹, du montant de la traite ou des documents sous déduction des commissions et des agios de négociation.

1.2.2.2.4. Le déroulement du crédoc

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par le bénéficiaire. Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification qui consiste en un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité. Les Règles et Usances Uniformes sont d'ailleurs très explicites sur cette question : « *dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter* ».

Le banquier devra par ailleurs veiller au respect des dates limites de sorte à ne pas rendre le crédit caduc.

1.2.2.2.4.1. Les contraintes documentaires

Les documents sont d'une importance capitale dans une opération de crédit documentaire. La banque est chargée de leur examen; ils devront cadrer avec les instructions du donneur d'ordre telles que stipulées dans la lettre de crédit. Il faut distinguer les documents qui sont généralement exigés de ceux qui le sont accessoirement.

a. Les documents généralement exigés

Ce sont principalement:

¹ Le règlement *sauf bonne fin* permet à la banque négociatrice de conserver, en cas de non-paiement par la banque émettrice, un recours sur le bénéficiaire.

- **Les factures**

Elles devront être fournies en nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...). Dans le cas où un acompte est payé, il pourra y avoir une facture douanière représentative de la valeur des marchandises et une facture commerciale pour le montant restant à payer.

- **La liste de colisage:**

Elle indique pour chaque colis ses caractéristiques (marques, numéros, poids brut et net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également un récapitulatif des totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...) pour l'ensemble de l'expédition mais aussi par conteneur le cas échéant.

- **Le document de transport**

Ses caractéristiques dépendent du ou des voies de communication transport utilisées: route, mer, air, ou une combinaison de ces voies.

1. **Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt)** : *il assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour réacheminement vers le client.*
✓ **Incoterms adaptés:** EXW, FCA et FAS.
2. **La lettre de voiture (CMR)** : *elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise, idéalement par l'expéditeur, uniquement dans le cadre du transport routier.*
✓ **Incoterms adaptés:** EXW, CPT et CIP.
3. **Le connaissance maritime ou Bill of Lading** : *Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ce document valant titre d'obtention de la marchandise au port d'arrivée, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissance et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation du crédit documentaire par la banque. Il peut être transféré par endossement à un tiers.*
✓ **Incoterms adaptés:** FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.
4. **Le connaissance de transport combiné ou Combined Bill of Lading** : *il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet*

généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client.

✓ **Incoterms adaptés:** CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

5. **La lettre de transport aérien (LTA) ou Airway Bill (AWB) :** *elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne.*

✓ **Incoterms adaptés:** CPT, CIP, DDU et DDP.

b. Les documents accessoirement exigés

Chaque crédit documentaire ouvert par un client prévoit en sus des documents cités ci-dessus, un certain nombre d'autres documents qu'il conviendra de fournir dans les formes requises. De manière non limitative, nous pouvons citer :

- **le certificat d'assurance :** *il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise incluant le transport jusqu'à destination.*
- **le certificat d'origine :** *il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale dans la plupart des pays) qui a pour but de prouver aux autorités du pays importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées¹ et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises.*
- **le certificat de contrôle qualité (ou certificat d'inspection) :** *ce document est généralement émis par des firmes spécialisées dont certaines sont agréées par des sociétés de contrôle de réputation internationale, telles que VERITAS, COTECNA... Ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées.*
- **le certificat sanitaire ou phytosanitaire :** *Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie par exemple.*

¹ L'importation de certaines marchandises est soumise à des normes qualitatives (normes sanitaires en général) et/ou quantitatives (quotas), ou même frappée d'embargo.

- **le certificat d'analyse** : *Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou d'État. Il constate la teneur et le litrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.*
- **le certificat d'usine** : *ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.*
- **le certificat de circulation des marchandises** : *c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la Suisse, le Maghreb, l'Égypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie)*
- **les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage** : *ils peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré.*
- **La facture douanière** : *la facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin.*

Dans tous les cas, des certificats et attestations divers émis par le bénéficiaire ou des tiers pourront être demandés. Il est important d'apporter la plus grande attention à la liste énumérative proposée dans le contrat. L'exportateur devra s'assurer d'abord qu'il peut bien fournir les documents demandés par l'importateur avant de marquer son accord sur la lettre de crédit documentaire à émettre par celui-ci.

Aussi le donneur d'ordre, pour amener le bénéficiaire du crédit à s'exécuter rapidement de ses obligations, lui précise-t-il avec rigueur des délais qu'il devra respecter.

1.2.2.2.4.2. Les dates-clés du crédoc

Elles portent d'une part sur les marchandises et d'autre part sur les documents. Elles sont matérialisées par des date-limites auxquelles le vendeur devra impérativement se soumettre s'il veut être payé. Nous les présentons ici dans l'ordre chronologique.

a. La date limite d'expédition

Cette date butoir conditionne la date d'arrivée des marchandises dans le pays de l'acheteur. L'incoterm¹ retenu au contrat détermine la nature de l'opération physique concernant les marchandises : si les classiques (FOB, CFR, CIF) sont employés, *la date de mise à bord* du navire est déterminante. Dans le cas de l'EXW, du FAS, des FCA, CPT et CIP, c'est *la prise en charge par le transporteur* qui constitue cette première date butoir. Les articles 19 à 25 des RUU 600 donnent avec précision (mode de transport par mode de transport) les indications nécessaires pour les dates à retenir par les banques, figurant sur les documents de transport.

b. La date de vieillissement des documents de transport

Elle peut être appréhendée de deux manières.

- *Le crédoc indique avec précision un délai, pour la présentation des documents de transport. Ce délai part naturellement de la date d'expédition et peut être ainsi libellé : « les documents de transport devront être remis à la banque pas plus tard que dix jours après la date d'expédition...ou...les documents de transport seront acceptés jusqu'à quarante jours de leur date d'expédition ».*
- *Le crédoc ne donne aucune indication à ce sujet. Dans ce cas, on referra aux RUU 600 qui stipulent (article 14) un délai de présentation des documents de 21 jours à compter de la date d'émission du titre de transport: "les banques refuseront les documents présentés plus de 21 jours après la date d'expédition"*

c. La date de validité du crédit

L'article 6(d) des RUU 600 précise que *"tout crédit doit stipuler une date extrême de validité et un lieu de présentation des documents"*. Le lieu de présentation à la banque est donc capital: si par exemple, la banque émettrice est située dans un pays lointain, le bénéficiaire devra surveiller les délais d'acheminement des documents; le butoir de la validité étant un impératif à respecter, sous peine de ne pas être payé. Une prorogation de la date de validité du crédoc reste cependant possible – de même qu'une prorogation de la date limite

¹ Le crédit documentaire et les incoterms ont des interactions importantes, ces derniers déterminant les obligations des parties (exportateur-importateur) en matière de transfert des risques et de prise en charge du transport.

d'expédition – mais elle doit rencontrer l'assentiment de toutes les parties engagées au contrat. Il faut préciser que la prorogation de la date de validité du crédit n'entraîne pas ipso facto celle de la date d'expédition; il faut demander l'une et séparément l'autre, le cas échéant.

Note: *Lorsqu'un crédit documentaire prévoit plusieurs expéditions, la date limite de validité du crédit est fixée à la date limite de la dernière expédition.*

1.2.2.2.4.3. Les étapes du déroulement du crédit documentaire

La séquence d'opérations pour une transaction par crédoc est la suivante:

- i. *Le vendeur soumet à l'acheteur une cotation pour la fourniture de marchandises (ou services).*
- ii. *L'acheteur accepte la cotation.*
- iii. *Le contrat de vente est conclu et mentionne que le paiement s'effectue par crédoc.*
- iv. *L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire), laquelle stipule les documents qui devront être présentés par le vendeur pour obtenir le règlement tout faisant référence aux textes réglementaires qui lui est applicable. Les instructions du donneur d'ordre incluront notamment les dates limites d'expédition des marchandises et de présentation des documents à la banque désignée.*
- v. *La banque émettrice établit la lettre de crédit et l'envoie à la banque notificatrice ou confirmatrice du pays du vendeur par courrier, télex chiffré ou SWIFT.*
- vi. *La banque notificatrice ou confirmatrice transmet la lettre de crédit originale accompagnée de son avis de notification ou de confirmation au vendeur (bénéficiaire).*
- vii. *Le vendeur envoie les marchandises, obtient les documents d'expédition appropriés qu'il joindra à la lettre de crédit.*
- viii. *Le vendeur soumet ensuite lesdits documents et la lettre de crédit à la banque notificatrice/confirmatrice ou à toute autre banque désignée.*
- ix. *La banque notificatrice/confirmatrice vérifie les documents suivant les termes et conditions stipulés dans la lettre de crédit. Si les documents sont strictement conformes, elle paiera ou s'engagera à payer à une date ultérieure convenue.*
- x. *La banque notificatrice/confirmatrice envoie les documents présentés à la banque émettrice*
- xi. *La banque émettrice rembourse la banque désignée ou la banque confirmatrice comme stipulé dans la lettre de crédit.*

- xii. *La banque émettrice délivre les documents à l'acheteur contre paiement de la valeur de la facture plus les frais bancaires.*
- xiii. *L'acheteur utilise les documents pour obtenir le retrait des marchandises à leur arrivée.*

1.2.2.2.5. La rémunération du banquier

L'engagement de la banque est si risqué dans une opération de crédoc que celle-ci se rémunère au prix fort. Cette rémunération, qui est pour l'essentiel composée de commissions, varie en fonction des amendements, du sens du crédit, du risque-pays et des divers services que pourrait demander le bénéficiaire du crédit. Ces commissions et frais peuvent regrouper en deux catégories: ceux qui sont perçus à l'émission du crédit et ceux qui le sont à la réalisation.

1.2.2.2.5.1. Les frais et commissions pour un crédoc import¹

On peut citer entre autres:

✓ *la commission d'ouverture*: pourcentage sur le montant du crédit documentaire, calculée prorata temporis, perçue généralement par trimestre indivisible sur la durée de validité du crédit. Elle rémunère "l'engagement de payer" pris par la banque émettrice pour le compte du donneur d'ordre, son client.

✓ *la commission de levées de documents* (commission de paiement ou d'utilisation): pourcentage sur le montant des documents du bénéficiaire du crédit documentaire reçu de la banque notificatrice ou confirmatrice. Il y a autant de commissions que de présentation de jeux de documents. Elle rémunère l'examen des documents de la banque émettrice.

✓ *la commission d'acceptation* ou d'engagement de paiement différé: pourcentage sur le montant des documents, calculée prorata temporis en fonction de la durée de l'acceptation ou de l'engagement de paiement différé, perçue mensuellement. Elle rémunère l'engagement de paiement pris par la banque émettrice au titre de son acceptation ou du paiement différé jusqu'à l'échéance du paiement.

✓ *la commission de modification*:

- *modification pour une augmentation du montant du crédit documentaire : la commission perçue est égale à la commission d'ouverture recalculée sur le nouveau montant;*

¹ Ces frais et commissions sont réclamés par la banque émettrice.

- *modification pour une demande de prorogation : la commission perçue est égale à la commission d'ouverture recalculée sur le montant total du crédit documentaire pour la nouvelle durée d'engagement;*
- *autres modifications : montant forfaitaire par modification.*

Ces commissions peuvent être cumulatives. Elles rémunèrent les modifications apportées par la banque émettrice pour le compte du donneur d'ordre.

✓ **les frais de port, télex/Swift, interventions particulières:**

- répercussion des frais engagés par la banque : non soumis à la TVA.
- montant forfaitaire prélevé par la banque : soumis à la TVA.

Le tableau ci-dessous résume ces frais et commissions à l'ouverture et à la réalisation du crédoc.

Tableau 1: Frais et commissions pour un crédoc import

Frais et commissions perçus obligatoirement, dès l'émission du crédit documentaire, que le crédoc soit utilisé ou non		Frais et commissions perçus au moment de la réalisation du crédit documentaire	
Type de commissions	soumise à la TVA	Type de commissions	soumise à la TVA
● commission d'ouverture		● commission de levée de documents	■
● frais de port, télex/Swift, interventions particulières	■	● commission d'acceptation ou de paiement différé	
		● commission de modification	■
		● frais de port, télex/Swift, interventions particulières	■

Source: le site du crédit agricole: www.credica.credit-agricole.fr

1.2.2.2.5.2. Les frais et commissions pour un crédoc export¹

✓ **la commission de notification:** pourcentage calculé sur le montant du crédit documentaire reçus de la banque émettrice. Elle rémunère la transmission du crédit documentaire au bénéficiaire.

¹ Ces frais et commissions sont réclamés par la banque notificatrice/confirmatrice

✓ **la commission de confirmation** (si le crédoc est confirmé): pourcentage sur le montant du crédit documentaire, calculée prorata temporis, perçue généralement par trimestre indivisible pendant la durée de validité du crédit documentaire. Elle rémunère le risque de la banque confirmatrice pris sur la banque émettrice. Le taux varie en fonction **du risque-pays**. Il peut varier aussi en fonction du montant et de la durée de l'engagement.

✓ **la commission de levée de documents** (appelée encore commission de paiement ou d'utilisation): pourcentage sur le montant des documents reçus du bénéficiaire du crédit documentaire. Elle rémunère l'examen des documents et le paiement des documents. Il y aura autant de commission de levée de document que de présentation de jeux de documents.

✓ **la commission d'acceptation ou d'engagement de paiement différé**: pourcentage sur le montant du crédit documentaire, calculée prorata temporis sur la durée de l'engagement de paiement, perçue mensuellement, avec 2 mois minimum. Elle rémunère :

- Soit l'acceptation de la traite donnée par la banque confirmatrice;
- Soit l'engagement de paiement à l'échéance dans le cas d'un paiement différé.

Elle est calculée jusqu'à la date d'échéance comme pour la commission de confirmation. Le taux de cette commission varie en fonction du risque pays.

✓ **la commission de modification**:

- modification pour une **augmentation du montant du crédit documentaire** : la commission perçue est égale à la commission d'ouverture recalculée sur le nouveau montant;
- modification pour une demande de prorogation : la commission perçue est égale à la commission d'ouverture recalculée sur le montant total du crédit documentaire pour la nouvelle durée d'engagement;
- autres modifications : montant forfaitaire par modification.

Ces commissions peuvent être également cumulatives. Elles rémunèrent les modifications apportées par la banque notificatrice/confirmatrice pour le compte du bénéficiaire.

✓ **les frais de port, télex/Swift, interventions particulières** (pré-étude, mise en conformité):

- répercussion des frais engagés par la banque : non soumis à la TVA;
- montant forfaitaire prélevé par la banque : soumis à la TVA.

Le tableau 2 résume ces frais et commissions à l'ouverture et à la réalisation du crédoc

Tableau 2: Frais et commissions pour un crédoc export

Frais et commissions perçus obligatoirement		Frais et commissions perçus au moment de la réalisation du crédit documentaire	
Type de commissions	soumise à la TVA	Type de commissions	soumise à la TVA
<ul style="list-style-type: none"> ● commission de notification perçue : <ul style="list-style-type: none"> - soit sur le bénéficiaire - soit sur le donneur d'ordre selon stipulation du crédit documentaire ● commission de confirmation si le crédoc est confirmé perçue : <ul style="list-style-type: none"> - soit sur le bénéficiaire - soit sur le donneur d'ordre selon stipulation du crédit documentaire ● frais de port, télex/Swift, interventions particulières 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> ● commission de levée de documents ● commission d'acceptation ou d'engagement de paiement différé ● commission de modifications ● frais de port, télex/Swift, interventions particulières 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>

Source: le site du crédit agricole; www.credica.credit-agricole.fr

NB: Toutes les commissions calculées au prorata des montants sont soumises à un minimum de perception (plancher). Le détail des commissions "standards" appliquées par chaque banque figure dans les conditions générales qu'elle publie chaque année.

1.2.2.2.6. Les crédoc spéciaux

En fonction des besoins des acteurs engagés dans les transactions internationales, le crédoc peut avoir diverses finalités.

1.2.2.2.6.1. Le crédoc revolving

Ce type de crédit est utilisé dans le cadre d'un courant d'affaires régulier dont les expéditions sont constantes en volume et en montant. Il évite d'ouvrir plusieurs crédits et permet un renouvellement du crédit initial selon les modalités diverses: *montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période de validité.*

1.2.2.2.6.2. Le crédoc transférable

Le crédit documentaire transférable est un crédoc irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (*premier bénéficiaire*) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (*bénéficiaires du transfert*). Il est en effet fréquent que le bénéficiaire (exportateur) d'un crédit documentaire ne soit pas le fournisseur de la marchandise. Dans ce cas, soit il fait appel à un sous-traitant, soit il se situe en intermédiaire commerciale dans le cadre d'une activité de négoce.

1.2.2.2.6.3. Le crédoc "back to back" ou adossé

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant. Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle sorte que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (*crédit de base*). Le second crédit prend le nom de *crédit adossé* (*back to back letter of credit*). La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et, à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé.

1.2.2.2.6.4. Le crédoc "red clause"

Ce type de crédit autorise la banque notificatrice de faire au bénéficiaire une avance sur le crédit. Cette avance est faite contre:

- ✓ *Soit un simple reçu du bénéficiaire certifiant que les fonds sont utilisés conformément aux stipulations du crédit*
- ✓ *Soit contre l'engagement du bénéficiaire de remettre les documents conformes immédiatement après l'expédition, ou de rembourser toute les avances majorées des intérêts, frais, etc.*

Il est important de noter que dans la majorité des cas, l'avance est consentie par la banque notificatrice sur demande la banque émettrice et au risque de cette dernière. C'est pour cette raison que la banque émettrice préfère matérialiser la créance sous forme de billet à ordre ou de traite.

1.2.2.2.6.5. Le crédoc "green clause"

C'est un crédit qui fonctionne de façon similaire au précédent. Cependant, l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de document¹ prouvant l'existence réelle des marchandises (café, coton, bois, arachide...).

Les avances ont lieu avant l'expédition des marchandises, lesquelles le plus souvent sont nanties en faveur de la banque qui avance les fonds (banque émettrice ou banque confirmante selon le montage du crédit). Le crédit *green clause* comporte moins de risque

¹ Les documents suivants pourraient être exigés dans le cadre d'un crédoc "green clause": certificat de stockage ou d'entreposage, certificat d'assurance, gage sur marchandise, reçu du transitaire, certificat d'inspection.

qu'un crédit *red clause* tant pour la banque qui procède à l'avance des fonds que pour l'importateur (*donneur d'ordre*). En effet, les marchandises entreposées constituent une "garantie marchandise" sur les avances consenties. La banque supporte toutefois un risque lié à la variation des cours de la marchandise (*baisse du prix des matières premières*). Pour cette raison, l'avance est généralement plafonnée à un pourcentage du crédit (60, 80 ou 90%).

1.2.2.2.6.6. Le crédoc syndiqué

Outre le schéma classique qui met en présence une banque émettrice et une banque notificatrice, il existe des montages plus complexes dans lesquels intervient un ensemble de banques, réunies sous forme de pool bancaire ou de syndicat bancaire. Les membres du syndicat participent en risque et en trésorerie selon les conditions du crédit et partagent les commissions en fonction de leur niveau de participation au pool. La base de la participation des banques au pool est clairement stipulée dans la documentation signée par les participants: *la lettre de syndication*. Le pool bancaire est dirigé par une banque chef de file qui a la responsabilité de gérer et de coordonner les banques participantes et, à ce titre, perçoit une rémunération.

1.2.2.2.7. Quelques pratiques courantes en matière de crédoc

1.2.2.2.7.1. La technique du "pli cartable de bord"

C'est un procédé qui consiste à faire parvenir au donneur d'ordre par l'intermédiaire de la compagnie maritime un des trois originaux du connaissement maritime accompagné des documents nécessaires au dédouanement. Un jeu complet (moins un original du connaissement) des documents sera remis en banque selon le schéma classique du crédoc. Il est impératif dans ce cas que le connaissement soit émis à l'ordre de la banque émettrice, au risque pour le vendeur de perdre tout le bénéfice du crédit documentaire.

1.2.2.2.7.2. La cession du produit du crédit

Cet aspect du crédit documentaire est abordé dans l'article 39 des RUU 600 qui précise que le fait que le produit d'un crédit ne soit pas désigné comme transférable, n'affecte pas le droit du bénéficiaire de céder tout droit de créance qu'il a obtenu ou qu'il pourrait obtenir en vertu d'un crédit documentaire, conformément aux dispositions de la loi applicable. Le présent article vise seulement la cession de créance et la cession du droit de réaliser les conditions du crédit lui-même. En définitive, le cessionnaire (un sous-traitant ou un créancier du

bénéficiaire du crédit documentaire) n'a aucun droit sur la réalisation du crédoc. La présentation des documents requis par le crédit reste exclusivement du ressort du bénéficiaire du crédit.

1.2.2.2.7.3. Le blocage du produit du crédit

Si le produit du crédit n'est pas transférable, une solution alternative consiste à effectuer un blocage. Le blocage se matérialise par une lettre du bénéficiaire adressée à la banque chargée de réaliser le crédit par laquelle celle-ci est invitée à réserver, sur le produit de la réalisation du crédit, une certaine somme qu'elle devra remettre contre facture et, éventuellement, d'autres documents à un tiers (fournisseur). La banque qui est sollicitée pour effectuer le blocage, n'a aucune obligation de le faire. Le blocage, également appelé "réservation" ou "délégation" (*letter of delegation*) est utilisable lorsque le bénéficiaire d'un crédit documentaire fait appel à la sous-traitance pour fournir les marchandises prévues au crédit. Le bénéficiaire du crédit donne des instructions irrévocables à la banque notificatrice/confirmatrice de réserver une partie des fonds de la réalisation en faveur d'une tierce partie (le sous-traitant) contre présentation de certains documents (généralement une facture établie pour le montant du blocage).

1.2.2.2.7.4. La letter of indemnity : LOI

Couramment désignée par l'abréviation "LOI", la lettre of indemnity est un instrument créé dans les années 1970 par les banques et les négociants en pétrole afin de permettre le paiement des lettres de crédit à l'échéance en l'absence momentanée des documents d'expédition tels que le connaissement maritime. Il s'agit d'une garantie de paiement payable à première demande. Seule la présentation des *shipping documents* et principalement du document de transport permet l'annulation de la LOI. Elle est à utiliser cependant avec modération car si elle permet l'importateur de rentrer rapidement en possession de la marchandise, elle en arrache le contrôle à l'exportateur si le paiement n'est pas effectué ou s'il y a des réserves dans les documents présentés à la banque.

1.2.2.3. La lettre de crédit Stand-by (SLBC)

La Lettre de Crédit standby est née aux USA dans les années 1936 pour contourner une loi fédérale (*le banking act*) interdisant aux banques américaines d'émettre des garanties à première demande, l'émission de ces dernières étant réservée aux seules compagnies d'assurances. Des USA, elles sont rapidement gagnées l'Extrême Orient, puis l'Europe et de

façon générale toutes les pays anglo-saxons. Les lettres de crédit standby font l'objet d'une double réglementation. Elles sont en effet soumises, au choix des opérateurs, soit aux RUU 600, soit Règles et Pratiques Internationales relatives aux Standby (RPIS 98). D'inspiration américaine, les RIPS 98 font de la standby, non seulement une garantie, mais encore un instrument de paiement. Elles assouplissent dans de très nombreux domaines le cadre contraignant des RUU. Lorsque les RUU 600, lui est applicable, la SBLC devient alors une garantie bancaire à première demande documentaire; toutefois, elle se différencie des garanties bancaires classiques qui, elles, sont soumises au droit du pays d'émission.

1.2.2.3.1. Définition et mécanisme de la SBLC, comme technique de paiement

La lettre de crédit standby consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre. Une fois le contrat commercial signé, l'acheteur (le donneur d'ordre) demande à sa banque d'émettre une SBLC en faveur du vendeur (le bénéficiaire). L'émission est faite directement par la banque de l'acheteur et peut-être confirmée par une banque du pays du vendeur qui s'engage à payer le vendeur à première demande de celui-ci, en cas de défaillance de l'acheteur.

Pour appeler la garantie i.e. demander la mise en jeu, le bénéficiaire devra produire, par la remise de documents déterminés lors de l'émission de la standby, la preuve qu'il a bien rempli ses obligations (par exemple, produire la copie des documents d'expédition auxquels il joindra une déclaration signée de lui certifiant que l'acheteur n'a pas rempli ses obligations de paiement). La banque ayant émis la standby paie alors à vue de cette première demande. La SBLC est donc une garantie documentaire parce que sa mise en jeu s'appuie sur des documents.

1.2.2.3.2. La SBLC dans le cadre des garanties de marché

Toutes les garanties de marché peuvent être émises sous forme de lettre de crédit standby. C'est d'ailleurs le domaine de prédilection de la SBLC. On pourra ainsi l'utiliser à tous les stades d'une transaction internationale, depuis l'appel d'offre jusqu'à la fin des obligations contractuelles du vendeur (soumission à appel d'offre, restitution d'acomptes, performance, dispense de retenue de garantie).

1.2.2.3.3. Intervenants et modalités d'émission d'une SBLC d'indemnisation

L'émission d'une standby d'indemnisation résulte d'une relation tripartite: donneur d'ordre, émetteur, bénéficiaire.

- ✓ *Le vendeur, donneur d'ordre, transmet les instructions d'ouverture de la SBLC à sa banque et en fixe les termes selon ce qui a été négocié avec l'acheteur.*
- ✓ *La banque du vendeur, l'émetteur, émet la SBLC. Elle sera chargée de la vérification des documents et du paiement de la SBLC au bénéficiaire après présentation des documents jugés conformes.*
- ✓ *L'acheteur, le bénéficiaire, exercera son droit d'être payé par la banque du vendeur en cas de non respect de ses obligations par le vendeur.*
- ✓ *Selon les modalités d'émission retenues, le banquier de l'acheteur interviendra en complément pour notifier ou confirmer la SBLC.*

1.2.2.3.4. Caractéristiques d'une SBLC

La lettre de crédit standby est par nature irrévocable (article 1.06 b), elle peut être confirmée. Elle n'est cependant pas transférable, sauf si expressément stipulé comme telle et sous certaines conditions. Au même titre que les autres garanties documentaires¹, la SBLC est indépendante. Cela se traduit par l'impossibilité pour l'émetteur d'opposer des exceptions tirées du rapport de droit initial né du contrat qui existe entre le donneur et le bénéficiaire pour refuser le paiement.

1.2.2.3.5. Avantages et inconvénients

Malgré la simplicité qui la caractérise, son coût relativement bas comparé au crédoc et gain de temps qu'il apporte aux différents acteurs (vendeur, banque, acheteur), la lettre de crédit standby laisse entrevoir quelques faiblesses. Elle n'a pas cours dans tous les pays et fait l'objet d'une rare jurisprudence. Elle est utilisée abusivement comme instrument de paiement; ce qui n'est pas propre à sa nature.

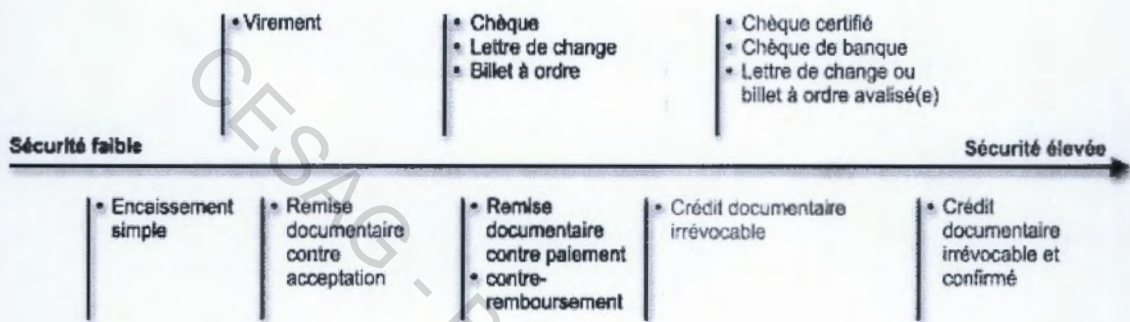
1.3. Les critères de choix de la sécurité de paiement à l'international

L'instrument ou la technique de paiement doit être choisi avec précaution car de la justesse de son choix dépend le niveau de risque encouru. Avant donc de choisir une sécurité

¹ La SBLC est documentaire i.e. que le paiement est toujours conditionné par la remise par le bénéficiaire d'un ou plusieurs documents "apparemment conformes" mentionné dans le contrat commercial

de paiement, surtout lorsqu'elle est liée à une transaction à l'international, l'accent doit être mis sur des considérations telles la nature des marchandises, le risque pays, la connaissance du client, le risque sur la banque du tiré...etc. La figure 3 donne un aperçu de la plus ou moins grande sécurité apportée par les différents instruments et techniques de paiement.

Figure 3: Classification des instruments et techniques de paiement



Source : Exporter (COFACE)

Les sécurités de paiement que nous avons évoquées dans ce chapitre ne sont pas exhaustives. D'autres techniques, comme l'**affacturage** (*le factoring*) ou le **forfaiting** permettent notamment de mobiliser des créances nées de l'extérieur. Ces techniques s'appuient en effet sur celles évoquées plus haut pour rendre immédiatement disponibles des créances qui devraient l'être à des échéances lointaines. Elles ont le mérite de réduire à la fois le risque d'insolvabilité, le risque pays, le risque de change. Pour plus de détails, sur les techniques de factoring et de forfaiting, nous invitons le lecteur à se référer au mémoire de **SORO Nanga** (MBF 5): **Gestion des risques liés aux opérations de commerce extérieur**, Page 65-69.

Le succès des opérations de commerce international repose également sur les cautions et garanties bancaires. Celles-ci visent à rééquilibrer les rapports entre acheteurs et vendeurs en termes de sécurité. Le chapitre suivant nous permettra d'en évoquer les mécanismes et surtout les modalités de mise en œuvre.

Chapitre 2 : Les cautions et garanties bancaires internationales

A l'international, l'éloignement, la méconnaissance respective des partenaires, des coutumes ... incitent les entreprises à rechercher des solutions garantissant le respect de leurs droits et à solliciter leurs banques pour délivrer des engagements qui garantiront leur sérieux, leur compétence et leur solvabilité. Les garanties bancaires sont bien souvent un outil incontournable pour conquérir des marchés et, bien que contraignantes, elles présentent un avantage indéniable comparées aux dépôts d'espèces. Elles offrent l'assurance d'être indemnisé si l'autre partie au contrat est défaillante au cours du déroulement du contrat, qu'il s'agisse de l'exécution matérielle de prestations ou de l'obligation de paiement du prix.

2.1. Des sûretés réelles aux sûretés personnelles

Historiquement, la période 1973-1975 – qui correspond aux premiers chocs pétroliers – marque un tournant important dans les pratiques de sécurisation des transactions entre acheteurs et vendeurs internationaux. Sur le plan juridique, cette période va être marquée par le passage des sûretés réelles aux sûretés personnelles.

Si dans le langage courant le mot *caution* est très souvent employé, dans la pratique, ce sont plutôt des *garanties* qui sont émises par les banques. En effet alors que le cautionnement solidaire est accessoire à l'obligation principale qu'il couvre (« on discute d'abord et on paie ensuite »), la garantie, elle, constitue un contrat juridiquement autonome et est indépendante du contrat commercial auquel elle se rattache (« on paie à première demande, on discute ensuite »).

2.1.1. Les sûretés réelles

Les sûretés réelles assurent au créancier un droit préférentiel par rapport à d'autres créanciers sur un bien, une chose appartenant à son débiteur ou à un tiers. C'est le cas des sûretés telles que *l'hypothèque*, le *gage de marchandises* ou le *gage de fonds de commerce*. En matière de commerce international, cette catégorie de sûretés est la moins répandue. Ceci ne signifie pas pour autant qu'elles ne jouent pas un rôle essentiel, et en particulier dans le domaine du commerce des matières premières. L'opérateur du commerce international appelé à demander ou à constituer des sûretés réelles sera en tout cas particulièrement attentif à l'organisation technique et au régime juridique de ces opérations. S'il n'en a pas la pratique habituelle, il veillera à se faire conseiller par un professionnel averti, en l'occurrence son banquier.

2.1.2. Les sûretés personnelles

Les sûretés personnelles ajoutent aux obligations du débiteur l'engagement, à des degrés divers, d'une ou de plusieurs autres personnes. La surface financière générale devant laquelle se trouve le créancier est ainsi accrue. Si celui qui fournit cette sûreté personnelle est une banque, la sécurité complémentaire qu'obtient le créancier est, en principe, très grande. Si, pour l'opérateur de commerce international, le crédit documentaire et les sûretés personnelles sont très proches par l'effet de sécurité accrue qu'ils comportent, leur utilisation est fondamentalement distincte. En effet, la sûreté personnelle ne sera appelée à jouer son rôle de sécurité que si le vendeur ne s'est pas préalablement exécuté. Le rôle de la sûreté est donc supplétif de la carence de ce dernier. Les sûretés peuvent être regroupées en deux grandes catégories: le cautionnement et les garanties bancaires.

2.1.2.1. Le cautionnement

Très répandu, il comporte des variantes qui dépendent du droit applicable. Le cautionnement est un *engagement accessoire au contrat commercial*. Pour pouvoir faire appel à la caution, l'importateur devra fournir la preuve de la défaillance de l'exportateur. L'efficacité du cautionnement est donc subordonnée à la démonstration par l'importateur que l'exportateur est défaillant, ce qui est parfois malaisé. En outre, à défaut d'exécution volontaire, le recours à une décision exécutoire, judiciaire ou arbitrale, est requis, ce qui est loin d'être commode dans le domaine international. Comme nous le verrons ci-dessous, dans le cas de la garantie, la défaillance du débiteur principal ne doit pas être prouvée pour que le bénéficiaire puisse faire appel à la garantie. La garantie est donc *abstraite et indépendante du contrat commercial*.

2.1.2.2. Les garanties bancaires

La convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by - UNCITRAL (1995) - constitue le cadre de référence international pour la garantie internationale. Les garanties bancaires sont le plus fréquemment inconditionnelles, en ce sens qu'elles sont appelables « à première demande », ce qui veut dire avec exécution immédiate. Dans le jargon bancaire, les garanties sont appelées « *crédits de signature* ». La Chambre de Commerce Internationale (CCI) a également édicté des Règles Uniformes pour les Garanties sur Demande (RUGD – publication n° 458 de 1991) mais la plupart des établissements bancaires n'y font pas référence systématique (contrairement aux crédits documentaires qui eux sont systématiquement soumis aux RUU600).

2.1.2.2.1. La garantie sur demande

Les garanties sur demande ont vu le jour suite à la demande d'opérateurs du commerce international de pouvoir profiter de sûretés sans souffrir des inconvénients précités dans le cadre du cautionnement. Ce type de sûreté est la plus répandue dans le cadre du commerce international. Aussi nous attarderons-nous plus longuement sur son mécanisme.

L'exportateur, en exécution des engagements pris dans le contrat commercial, agit comme donneur d'ordre et demande à son banquier de jouer le rôle de garant et de délivrer à l'importateur (le bénéficiaire) une garantie. Si l'exportateur n'exécute pas correctement ses obligations, le bénéficiaire de la garantie pourra faire appel à celle-ci par simple demande écrite, sans avoir à apporter de justification. C'est de cette caractéristique que provient le terme de « garantie sur demande ». Le principe est celui de la neutralité du garant : celui-ci n'a pas à décider si le bénéficiaire ou le donneur d'ordre ont, ou non, rempli leurs obligations. De même, il n'a pas à vérifier l'exactitude ou la pertinence des documents produits (sauf faux manifestes). Comme dans le crédit documentaire, le garant n'est pas concerné par la réalité du défaut mais seulement par les documents reçus.

Une variante très fréquente de ce schéma à trois intervenants comporte l'entrée en jeu d'une seconde banque, celle du bénéficiaire. Dans cette variante, l'exportateur demande à sa banque d'inviter la banque de l'importateur bénéficiaire à garantir directement ce dernier. Le remboursement de ce que la banque de l'importateur pourrait être amenée à payer lui est contre-garanti par la banque de l'exportateur. Dans les deux cas, la banque de l'exportateur, qu'elle ait payé directement le bénéficiaire (schéma à trois) ou remboursé la banque du bénéficiaire (schéma à quatre) débitera son client des sommes qu'elle aura été amenée à décaisser.

2.1.2.2.2. La garantie bancaire motivée

Si la rédaction de l'acte est concertée, la banque de l'exportateur essaiera, dans l'intérêt de son client, d'imposer son texte comportant :

- *Une clause de mise en jeu motivée (par exemple, appel de la garantie subordonnée à la présentation de documents tels que jugement d'un tribunal, avis d'expert, préavis de défaillance, attestation d'un service ou d'une administration, sentence arbitrale...) en vue d'éviter les appels abusifs.*

- *Une date limite de validité, évitant ainsi la restitution de l'acte original pour obtenir la mainlevée*
- *L'application du droit national*
- *Voire une clause de force majeure générant l'interruption du contrat.*

La garantie bancaire motivée fournit donc une protection « morale » relativement acceptable à l'exportateur. Elle stipule que le paiement de la banque en cas d'inexécution de l'exportateur est subordonné à la remise d'une déclaration de l'importateur. La banque garante ne peut cependant en aucun cas remettre en cause le bien-fondé des motifs évoqués par le bénéficiaire (il s'agit d'une garantie inconditionnelle).

2.2. Champs d'application et mise en œuvre des garanties

2.2.1. Les champs d'application des garanties

Les sûretés peuvent couvrir différents champs d'application (restituer un acompte versé, appuyer une offre, payer des dommages et intérêts, ...). Cependant c'est la garantie sur demande (inconditionnelle) qui est le plus souvent utilisé dans la pratique.

2.2.1.1. La garantie de soumission (bid bond).

Cette forme de garantie est susceptible d'être demandée lorsque l'exportateur prend part à un appel d'offre ou à une adjudication publique. La banque garante s'engage à payer au bénéficiaire un certain montant de la garantie dans deux cas :

- lorsque le soumissionnaire retire son offre de contracter pendant la validité de celle-ci;
- lorsque le soumissionnaire est déclaré adjudicataire de l'affaire et qu'il refuse ou n'est pas en mesure de contracter dans les termes prévus.

Le montant de la garantie varie et se situe généralement entre 1 et 5 % du montant du contrat ou de l'offre. Les garanties de soumission sont en outre émises pour une durée limitée, allant généralement de l'émission de l'offre jusqu'à l'entrée en vigueur du contrat. Ces garanties sont cependant reconductibles si les délais d'adjudications sont allongés.

2.2.1.2. La garantie de remboursement d'acompte (advance payment bond)

Cette garantie permet à l'acheteur de récupérer les acomptes qu'il a payés (en général 5 à 15 % du montant du contrat), si les marchandises ne lui ont pas été livrées ou si le service n'a pas été exécuté dans le délai fixé. En principe, le texte de la garantie devrait stipuler que celle-ci s'éteint lorsque la preuve de la livraison ou de la prestation est fournie.

2.2.1.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)

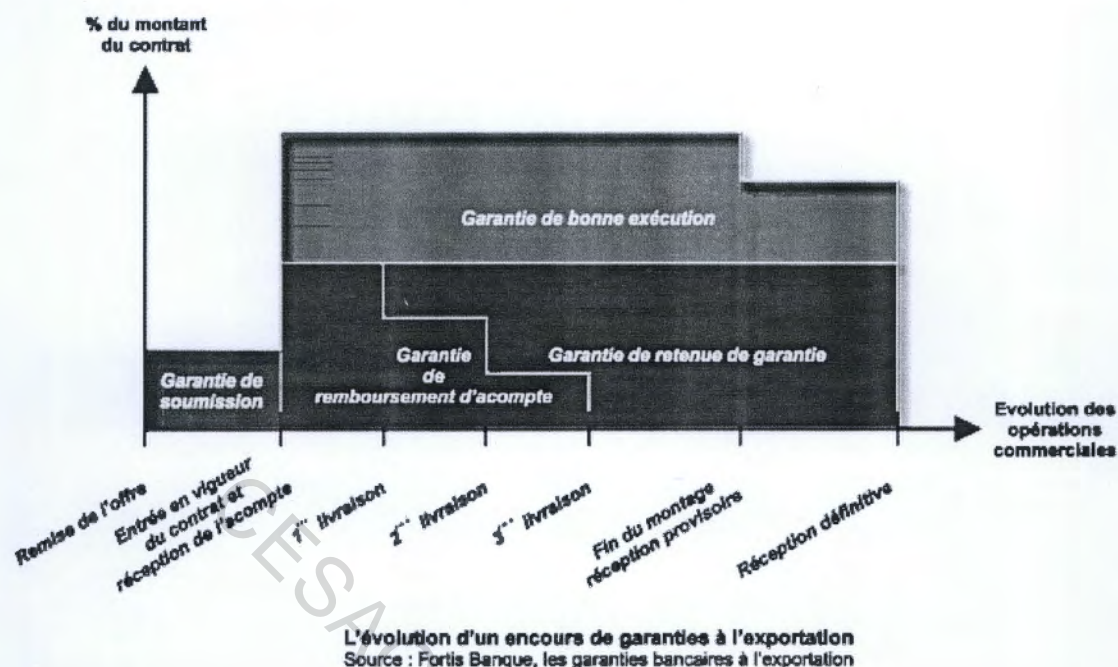
Son but est de garantir à l'acheteur une compensation financière en cas de préjudice engendré du fait d'une défaillance de l'exportateur ou d'une exécution incomplète du contrat, comme les défauts dans les marchandises en termes de performance (machines, ...) ou les délais non respectés. Cette garantie est émise le plus souvent pour un montant variant généralement entre 5 et 10% du montant du contrat. Ce type de garantie fait souvent l'objet de prorogations tant que l'exportateur n'a pas satisfait à l'ensemble de ses obligations.

2.2.1.4. La garantie de dispense de retenue de garantie (retention money bond).

Fort analogue à la garantie de bonne exécution, cette garantie est cependant progressive, en ce sens qu'elle tient, en lieu et place de parts retenues par l'acheteur (entre 5 et 10%) sur ses paiements, en garantie des défaillances pouvant survenir entre la réception provisoire et la réception définitive. Ces sommes prélevées ne seront débloquées que lorsque l'exportateur aura rempli l'ensemble de ses obligations en terme de garantie contractuelle. Un autre élément qui la distingue de la garantie de bonne exécution réside dans le fait que cette garantie sera généralement émise au moment où les paiements s'effectueront et non au moment de la signature du contrat.

La figure 4 présente ces différentes garanties en fonction de l'évolution temporelle des opérations commerciales.

Figure 4: *Évolution d'un encours de garanties à l'exportation*



2.2.2. Les modalités de mise en œuvre: le rôle de la banque

L'appel de la garantie, encore qualifié de mise en jeu, est la demande faite par le bénéficiaire à la banque d'exécuter son obligation de paiement au titre de la garantie. La forme de l'appel en tant que telle n'est soumise qu'aux conditions définies dans l'acte de garantie ou dans la contre-garantie donnée (dans le cadre d'émission indirecte). Elle est toujours signifiée par lettre ou par télex authentifié ou message Swift.

2.2.2.1. L'appel de la garantie

Théoriquement, la mise en jeu ne devrait intervenir que dans les contextes suivants:

- ✓ La non-exécution par l'exportateur des obligations au titre du contrat.
- ✓ Le refus de l'exportateur de proroger la validité de la garantie suite à une demande du bénéficiaire, alors que ses obligations n'ont pas été entièrement remplies.

A chaque demande de paiement reçue, la banque garante doit prévenir sans délai le donneur d'ordre et lui transmettre tous les documents tels qu'il les a réceptionnés. Elle doit en vérifier la conformité avec les termes de la garantie (formalisme respecté, validité de la garantie non dépassée, documents réclamés présentés...). Si les règles de la mise en jeu sont respectées, l'usage international veut que le paiement intervienne sous 48 heures.

Cependant dans la pratique l'on rencontre des appels, alors que les obligations ont été remplies, qu'aucune raison ne semble motiver; ils alors qualifiés d'injustifiés ou d'abusifs. Ce phénomène s'explique par plusieurs raisons. Tout d'abord, parce que dans le cadre d'une garantie inconditionnelle, payable sur simple demande du bénéficiaire, la banque s'expose, de fait, à un risque d'appel abusif plus grand: pas de justification à apporter par le bénéficiaire, pas d'objection possible de la part de l'émetteur. Ensuite parce que la garantie peut constituer dans certains contextes un moyen pour certains pays émergents (le plus souvent) de faire pression sur les multinationales, de se procurer facilement des devises, ou encore servir d'arme ou de mesures de rétorsion dans des contextes politiques conflictuels.

2.2.2.2. Vérification des documents et gestion de la relation clientèle

Toute mise en jeu implique pour la banque des droits et des obligations à l'égard des différentes parties prenantes. Dès la réception d'une demande de paiement du bénéficiaire, la banque vérifie que l'appel est ferme et non équivoque et émane bien du bénéficiaire (vérification d'identité et de pouvoir, le cas échéant). La banque s'assurera également que les conditions formelles de l'appel sont réunies, à savoir que:

- ✓ *La mise en jeu a été faite à l'intérieur de la période de validité de la garantie, elle comportait une date butoir valable*
- ✓ *Qu'elle est en possession des documents prévus dans la garantie (ou de la contre-garantie), si celle-ci est documentaire et en vérifier la conformité apparente*
- ✓ *Que le montant de l'appel n'excède pas l'encours résiduel de la garantie à la date d'appel (i.e. après réductions éventuelles intervenues).*

Une fois, ces vérifications terminées, la banque devra informer le donneur d'ordre. Ce devoir d'information s'impose à deux titres: d'une part, du fait des relations qui la lient à son client et, d'autre part, pour permettre à ce dernier d'intervenir auprès du bénéficiaire, ou de préparer des moyens de défense éventuels. Tout manquement à cette obligation d'information engage la responsabilité de la banque à l'égard du donneur d'ordre, surtout s'il s'avérait ultérieurement qu'elle a ainsi privé son client d'un recours possible. La banque laisse généralement un court délai à son client pour mener cette négociation et obtenir le retrait de la mise en jeu. Elle ne saurait cependant se soustraire trop longtemps à son obligation de paiement. La banque étant engagée de manière indépendante vis-à-vis du bénéficiaire, elle ne peut pour refuser un paiement lui opposer un quelconque moyen de défense tiré de ses rapports avec le donneur d'ordre, auquel le bénéficiaire est par essence étranger.

Partie II: LA SECURITE DES OPERATIONS
COMMERCIALES A L'INTERNATIONAL ET
L'APPROCHE D'ECOBANK SENEGAL

Chapitre 3 : La gestion des risques liés aux opérations de commerce international

Les risques liés aux opérations commerciales à l'international sont divers. On pourrait les classer selon qu'ils touchent l'importateur, l'exportateur ou la banque. Nous allons dans le cadre ce mémoire nous intéresser au dernier groupe (les risques qui affectent la banque dans les opérations internationales). Pour le reste, les acteurs concernés pourront toujours avoir recours aux conseils de leur banquier pour le succès de leurs opérations.

Après avoir énuméré les risques liés aux transactions commerciales internationales, nous proposerons les techniques bancaires utilisées pour les limiter avant le recours aux assurances.

3.1. Typologie des risques

Dans cette section, nous tenterons de définir quelques-uns des risques internationaux malgré la complexité qui les caractérise. Ici, notre intention n'est pas d'en donner les définitions étymologiques, mais de les placer plutôt dans le contexte du commerce international.

3.1.1. Le risque de contrepartie

Appelé également "risque de crédit ou de signature", il correspond au risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors-bilan assimilable. A titre principal, c'est le risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement (CALVET, 2002, pp. 96-97). La défaillance du débiteur se traduirait en effet par la survenance d'une perte correspondant au non-recouvrement partiel ou total des fonds prêtés (ou l'appel en garantie).

3.1.2. Le risque documentaire

Ce type de risque concerne beaucoup plus la banque. C'est elle qui est chargée de l'examen des documents avant que le paiement au bénéficiaire du crédit ne soit effectif. Le risque documentaire est donc le risque qui survient de la non-conformité des documents, présentés à la banque pour paiement, avec ceux stipulés dans le contrat de base. Si le paiement est effectué sans que le donneur d'ordre ne lève les irrégularités¹ éventuelles dont les documents font l'objet, c'est la banque qui en assume l'entière responsabilité et elle peut même se voir refuser le remboursement des fonds qu'elle aurait engagés par ce dernier.

¹ Voir Encadré 1 page 55.

3.1.3. Le risque-pays

Selon le Professeur MAROIS¹, le risque-pays est la matérialisation d'un sinistre résultant du contexte économique et politique d'un État étranger, dans lequel une entreprise effectue une partie de ses activités. Le contexte politique et économique renvoie aux risques politiques purs (*changement de régime, guerre civile, boycott ou mesure d'embargo*), et aux risques économiques (*défaut de paiement, surendettement, dévaluation, hyperinflation, chute des prix de la matière première qui est la source principale de devises...*).

3.1.4. Le risque de change

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).

3.2. La gestion des risques

3.2.1. L'utilisation des techniques bancaires

Les banques utilisent plusieurs techniques pour réduire les risques liés aux transactions commerciales avec l'étranger. Nous en énumérons quelques-unes ici.

3.2.1.1. La gestion du risque documentaire

Le risque documentaire (risque opérationnel) est de loin celui qui engage la responsabilité directe du banquier. Pour le limiter, il est nécessaire pour les banques d'avoir du personnel hautement qualifié. Les compétences des agents de banque seront en première ligne lorsqu'il s'agira d'analyser les documents sur lesquels reposent les engagements par signature. Aussi, le renforcement des capacités du personnel doit être sérieusement mené car les techniques bancaires et les risques qu'elles sont sensées éliminer, évoluent au rythme de la mondialisation.

3.2.1.2. La gestion du risque-client

Elle passe par l'analyse de la situation financière du donneur d'ordre d'une part et la prise de garantie d'autre part.

¹ MAROIS, Bernard, le risque-pays, PUF, 1990, page 5.

3.2.1.2.1. L'analyse de la situation financière du donneur d'ordre

Cette analyse consiste à vérifier que le profil financier du client est en adéquation avec d'une part le type d'opération proposée et d'autre part les critères d'exposition au risque de la banque. Le risque client s'analyse par rapport à la nature, au montant et à la durée de l'engagement sollicité et s'effectue à partir des documents financiers (bilan, compte d'exploitation, compte de résultat, principaux ratios d'exploitation) ainsi que les documents relatifs à la transaction envisagée. La banque pourra ainsi avoir des réticences à accompagner un client dans une opération commerciale à l'international pour plusieurs raisons:

- ✓ *Limite de crédit attribuée au client, atteinte*
- ✓ *Manque de visibilité sur le pays dans lequel se déroule l'opération*
- ✓ *Insuffisance d'éléments sur la contrepartie de l'exportateur*
- ✓ *Impact des ratios réglementaire sur la transaction bancaire.*

3.2.1.2.2. La prise de garantie

Le crédit documentaire, rappelons-le, est un crédit par signature. Cependant il risque de se transformer en un crédit à décaissement si le compte de l'acheteur n'est pas suffisamment approvisionné ou ne l'est pas du tout, à la date prévue pour le paiement. Le risque crédit n'est donc pas négligeable et des garanties peuvent être exigées selon la structure financière globale de l'entreprise, son chiffre d'affaires, sa notoriété professionnelle, et l'ampleur du crédit documentaire demandé. Les garanties exigées peuvent prendre la forme:

- ✓ *D'un blocage de fonds (les fonds restent juridiquement sous la propriété du client)*
- ✓ *D'un gage-espèce (la banque devient propriétaire des fonds pendant la durée du gage).*
- ✓ *D'une délégation du droit à indemnité*
- ✓ *Ou plus rarement d'un nantissement de portefeuille titre ou d'une hypothèque sur les biens du client.*

3.2.1.3. La gestion du risque sur la banque du donneur d'ordre

Le risque sur la banque du donneur d'ordre s'appréciera par la renommée de cette dernière. De façon générale, les banques solidement implantées à l'international ou qui ont un réseau de correspondants assez dynamique, sont à même de fournir des services de qualité et de moindre coût aux commerçants. Si la banque du donneur d'ordre est située dans un pays où

le risque-pays est élevé par exemple, le bénéficiaire du crédit sera amené à demander la confirmation du crédoc par une banque de premier rang.

3.2.1.4. Le partage des risques : le pool bancaire

L'une des techniques que les banques utilisent pour réduire les risques en commerce international est la technique du pool bancaire ou syndicat bancaire. Le recours à la syndication se justifie lorsque le montant des opérations d'un client dépasse la capacité ou la volonté des banques de mettre en place les lignes de crédit nécessaire pour l'émission d'un crédit import ou la confirmation d'un crédit export.

La syndication peut également se justifier pour des raisons commerciales:

- ✓ *L'importateur a plusieurs banques et ne souhaite pas "privilégier" une banque par rapport à une autre*
- ✓ *La banque émettrice souhaite inviter plusieurs de ses correspondants dans une opération intéressante*
- ✓ *Certains protocoles intergouvernementaux imposent que les banques publiques participent à certaines opérations de syndication.*

Encadré 1: Exemples d'Irrégularités pouvant faire l'objet de réserves

Irrégularités pouvant être constatées à la réception des documents:

Crédit documentaire échu. - Absence de certains documents. -
Expédition tardive. - Expédition partielle effectuée alors qu'interdite. -
Présentation tardive des documents. - Lieu d'expédition et/ou de destination non conforme. - Dépassement du montant du crédit documentaire. - Assurance inférieure à 110% de la valeur CIF facturée. -
Mention "on board" non datée. - B/L et assurance établis à ordre et non endossés. - Non concordance entre les documents.

3.2.2. Le recours aux assurances

Pour renforcer l'efficacité de la protection qu'elle offre aux usagers du commerce international dans leurs opérations avec l'étranger, la banque peut être amenée à leur demander de souscrire à des contrats d'assurance.

3.2.2.1. L'objet de l'assurance

Dans une opération de commerce international, les documents d'assurance qui sont demandés visent deux objectifs: supprimer sinon limiter le risque d'impayés et assurer les marchandises pendant le transport.

3.2.2.1.1. L'assurance crédit

Elle permet à l'entreprise cédante d'être couverte totalement ou partiellement contre les risques d'impayés. En exigeant ce type d'assurance, la banque limite ou supprime les risques nés des impayés sur escompte et peut même exiger que les indemnités versées par l'assureur lui soient déposées sur le compte ouvert par l'entreprise dans ses livres. Deux types de risque sont couverts par l'assurance crédit: le risque commercial et le risque politique.

3.2.2.1.2. L'assurance des marchandises

L'assurance transport permet d'indemniser l'assuré du préjudice de vol ou de détérioration de la marchandise. Le montant de la garantie doit, sauf stipulations contraires dans le crédit documentaire, couvrir la **valeur CIF +10%**.

Les documents d'assurance peuvent être émis "tous risques" i.e. qu'ils couvrent tous les risques ordinaires de transport à l'exclusion des risques de guerre, de grève, qui peuvent être couverts moyennant assurance supplémentaire ou "FAP sauf... (Franc d'Avaries Particulières sauf...)" dans lesquels les risques couverts sont nommément énumérés dans les termes du contrat.

Généralement la banque exige que le document d'assurance soit à son nom ou qu'elle puisse bénéficier à tout le moins d'une délégation d'indemnité. Cela lui permet de prendre une garantie sur les marchandises.

3.2.2.2. Les formes d'assurance

Il existe trois documents, qui doivent être émis et signés par des compagnies d'assurances, autres assureurs "underwriters" ou leurs agents.

3.2.2.2.1. La police d'assurance

C'est le document type émis par une compagnie d'assurance ou ses agents. C'est un contrat par lequel la compagnie d'assurance s'engage, moyennant le paiement préalable d'une prime, à rembourser après constat, aux conditions générales et particulières et pour des risques

bien déterminés, la perte ou les avaries que peut subir une marchandise nommément décrite, durant son transport.

3.2.2.2. Le certificat d'assurance

C'est un document qui atteste l'existence d'un contrat d'assurance. Le libellé de cette pièce ne rappelle, en général, que les principales caractéristiques de la police d'assurance, sans mentionner toutes les conditions générales ou particulières auxquelles elle a été souscrite. Elle précise notamment le montant assuré, les risques courants, la marchandise assurée.

3.2.2.3. L'avenant d'assurance

C'est un document constatant une modification à une police d'assurance déjà en vigueur ou lui apportant une modification.

3.2.2.3. La couverture des risques par l'assurance

Dans le contexte des évolutions géopolitiques et économiques récentes, des événements de nature politique peuvent entraîner des pertes pour une entreprise. Certains Risques Politiques sont repris dans les contrats commerciaux par la clause de "*Force Majeure*" appelée aussi «*Fait du Prince*». Elle a pour but d'exonérer les parties de leurs obligations contractuelles en cas de survenance d'un événement imprévu et échappant au contrôle des parties. Néanmoins, ces événements peuvent provoquer la suspension voire l'interruption définitive du contrat commercial. L'entreprise doit alors faire face à des dépenses imprévues (frais de démobilisations des équipements et des équipes pour quitter le site, commandes passées auprès des fournisseurs, ...). En cas d'excédants des dépenses effectués sur les recettes encaissées l'entreprise enregistre une perte. Afin de se prémunir contre de telles pertes, les entreprises font appel au marché de l'Assurance.

3.2.2.3.1. Le risque de non-exécution

Le risque de Non Exécution du contrat appelé aussi dans certains cas «Risque de Fabrication» se définit comme l'impossibilité pour l'Assuré, de fabriquer les biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés et plus généralement de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles suite à la survenance des risques suivants :

- Risques politiques (Lois et Règlements, Actes de Gouvernement, Annulation de licences, Guerre...)

- Résiliation Unilatérale par l'Acheteur Public alors qu'il n'en a pas contractuellement le droit. Toutefois, si la Résiliation pour convenance est prévue par le contrat, elle est généralement assortie de paiements d'indemnités par l'Acheteur. Dans ce cas, l'Assurance portera sur le risque de non paiement des indemnités dues par l'Acheteur.
- Manquement de l'Acheteur Public à ses obligations contractuelles incluant notamment le risque de non certification / non approbation de documents.
- Insolvabilité déclarée de l'Acheteur Privé

3.2.2.3.2. Le risque de non paiement

Le risque de Non paiement est l'impossibilité pour l'Assuré de recouvrer tout ou parti de sa créance alors qu'il a achevé ses obligations contractuelles et que les prestations ne sont pas contestées par l'Acheteur ; Il peut prendre les formes suivantes :

- Non-paiement par l'Acheteur pour raisons politique ou non
- Carence de l'Acheteur Privé
- Défaut de la Banque Émettrice au titre de la Lettre Crédit
- Non respect par le Garant de sa garantie de paiement émise en faveur de l'assuré
- Non transfert / Inconvertibilité des devises
- Non-respect d'Arbitrage par l'Acheteur d'une sentence Arbitrale rendue en faveur de l'Assuré à la suite d'un litige commercial.

3.2.2.3.3. Le risque d'appel de la caution

Il porte sur les Cautions/garanties émises par des banques ou des compagnies d'Assurance, sur ordre de l'Assuré en faveur de l'Acheteur, dans le cadre du contrat commercial. Il s'agit par exemple des cautions de restitution d'acompte, cautions de performance, cautions de retenue de garantie.... Le recours à l'Assurance permet la couverture des risques suivants :

- Appel des cautions pour raisons politiques, telles que Lois et Règlements, Actes de Gouvernement, Annulation de licences, Guerre (...) qui empêchent l'Assuré de remplir ses obligations contractuelles.
- Appel abusif de Cautions par l'Acheteur alors que l'Assuré a rempli ses obligations contractuelles et que l'Acheteur ne conteste pas les prestations effectuées.
- Appel de cautions suite à insolvabilité de l'Acheteur Privé

Les Polices « Risques Politiques » sont des polices d'assurance sur mesure. Les couvertures précitées peuvent être combinées entre elles. Elles sont établies sur la base du contrat commercial couvert et adaptées aux besoins spécifiques des entreprises en termes de portée, de durée et de montant.

3.2.2.4. Les limites de l'assurance

Pour qu'un transporteur indemnise un chargeur en cas de dommage, il faut que sa responsabilité soit engagée. Gardien des marchandises, il y a une présomption de responsabilité s'il ne les livre pas dans le même état que lorsque qu'elles lui ont été confiées. Par contre, si le transporteur peut prouver que sa responsabilité n'est pas engagée, il ne payera alors aucune indemnité. Le transporteur peut se prévaloir de l'exonération de responsabilité quand le dommage à la marchandise est consécutif à un événement de force majeure. La notion de force majeure fait l'objet d'une jurisprudence volumineuse et évolue sans cesse; néanmoins la définition usuellement acceptée est - un événement ayant la triple caractéristique d'être *imprévisible, irrésistible et extérieur*. Si ces trois critères sont réunis, le transporteur peut s'exonérer de sa responsabilité et ne doit alors aucune indemnité en réparation du préjudice subi.

✓ **Cas de force majeure :**

- *Tremblement de terre. (Irrésistible, imprévisible et extérieur)*
- *Tornade au mois d'août en France (Irrésistible, imprévisible et extérieur)*
- *Vol à main armée¹ (Irrésistible, imprévisible et extérieur)*

✓ **Cas non reconnus de force majeure :**

- *Tempête au mois d'octobre dans le Golf de Gascogne (Prévisible).*
- *Mutinerie de l'équipage (Non extérieure au gardien de la marchandise).*

L'assurance crédit n'est pas, elle aussi, une panacée en soit. La plupart des polices d'assurance prévoit en effet les limites de leur couverture des risques (quotité garantie). Lorsque l'assuré demande une garantie sur un acheteur, l'assureur lui indique en retour le montant qu'il est disposé à couvrir. Cette prévention est indispensable afin de ne pas faire courir des risques inconsidérés au vendeur.

¹ Il est intéressant de noter que certains juges français ont refusé de considérer qu'un vol à main armée en Italie sur un parking d'autoroute relevait de la force majeure. En effet, si une telle agression est irrésistible et extérieure à l'entreprise de transport, elle n'est plus imprévisible tant le problème est fréquent sur les autoroutes italiennes.

Chapitre 4 : La sécurité des opérations de commerce international à Ecobank Sénégal

De toutes les opérations traitées au sein du service trade d'Ecobank Sénégal, nous avons fait du crédit documentaire le centre d'intérêt de notre étude. Les raisons de ce choix sont à chercher à un triple niveau:

- ✓ *Il ne serait pas raisonnable de vouloir traiter dans le cadre d'un seul mémoire de la panoplie de techniques de sécurisation des transactions commerciales dont nous avons fait cas dans la première partie de ce mémoire.*
- ✓ *L'engagement de la banque est réel dans une opération de crédit documentaire; cela implique de sa part une politique de gestion des risques plus élaborée.*
- ✓ *Nous avons enfin voulu comprendre les rouages de cette technique de paiement qui est la plus onéreuse pour la banque (commissions et frais) et qui apporte surtout la plus grande sécurité aux cocontractants.*

Avant de rentrer dans le vif du sujet, nous allons présenter d'abord la banque qui nous a servi de lieu d'expérimentation de nos acquis académiques.

4.1. Présentation d'Ecobank Sénégal

Ecobank Sénégal est une filiale¹ du groupe Ecobank (ETI). Elle a été créée en janvier 1999 et demeure l'une des principales² banques du Sénégal. Durant la première décennie de sa présence, la banque s'est fortement implantée à l'intérieur du pays, renforçant ainsi sa capacité de mobilisation de ressources (+34% en 2009). Certes l'activité d'intermédiation demeure la source principale de revenus, mais la contribution des commissions à la formation du produit net bancaire est en forte croissance ces dernières années (+75% en 2009). Aussi la banque s'est-elle alignée à l'exigence de renforcement des fonds propres telle que recommandée par les autorités de supervision bancaire, faisant passer ainsi son capital social de 5,436 milliards à 10,463 milliard en 2009.

Aujourd'hui Ecobank Sénégal est organisé autour de trois pôles bancaires:

¹ Les opérations bancaires à Ecobank Sénégal s'inscrivent dans la politique générale du groupe en la matière. Les procédures de traitement des dossiers liés aux opérations internationales sont donc celles applicables au groupe dans son ensemble.

² En 2006, Ecobank Sénégal était la huitième banque du Sénégal par le total du bilan.

- ✓ *Le pôle de la banque domestique qui sert les particuliers, les gouvernements les petites et moyennes entreprises et les grandes entreprises locales.*
- ✓ *Le pôle de la banque institutionnelle qui s'occupe de la clientèle multinationale, des sociétés régionales, des organisations internationales, des organismes multilatéraux ainsi que des grandes sociétés du secteur public.*
- ✓ *Le pôle regroupant la trésorerie, la banque d'affaires et la gestion des actifs avec un accent particulier sur les marchés financiers et les investisseurs.*

Dans cette section, nous traiterons de l'aspect technique du crédoc à Ecobank Sénégal pour ensuite arriver aux méthodes que la banque utilise pour en limiter les risques afférents.

Rappelons qu'une lettre de crédit est un instrument ou un document émis par une banque pour le compte d'un client, autorisant un bénéficiaire à tirer une/des traite (s) qui sera/seront honorée (s) par la banque sur présentation, à condition d'être tirée (s) conformément aux termes et conditions spécifiées dans la lettre de crédit. (CAP MANUAL_ECOBANK SN, p. 396)

Toutes les lettres de crédit sont soumises aux « Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits documentaires » vigueur comme indiqué par la Chambre International du Commerce.

4.1.1. Le circuit du crédoc à Ecobank Sénégal: les services concernés

Nous énumérons ici les services, départements ou directions qui interviennent dans la mise place d'une opération de crédit documentaire.

4.1.1.1. La Direction Générale

Elle engage la signature de la banque au plus niveau; elle réceptionne et enregistre la demande de lettre de crédit documentaire que lui adresse le client "Ecobank". Cependant, pour des raisons de simplification de la procédure, cette tâche est souvent déléguée à un niveau hiérarchique inférieur

4.1.1.2. Le gestionnaire de compte

C'est la première personne ressource avec qui le client "Ecobank" entre en relation. Il reçoit les éléments constitutifs du dossier de crédit documentaire et en fait le montage. A la limite de l'ingérence, il conseille et oriente le client vers les produits et services adaptés à ses besoins.

4.1.1.3. Le service du risque

Il évalue les risques autour du dossier de crédit. Cette évaluation peut aller de l'analyse de la situation financière du client à une analyse de sa structure organisationnelle pour en déceler les éventuels points faibles. C'est ici qu'est évalué le risque de contrepartie et Ecobank Sénégal peut demander au donneur des garanties.

Après l'obtention d'une ligne de crédit documentaire, l'acheteur peut alors établir une demande d'ouverture de crédit, soit par courrier, soit par plate-forme sécurisée.

4.1.1.4. Le comité de crédit

Il s'occupe de l'approbation et de la mise en place du crédoc.

4.1.1.5. Le service juridique

Il élabore les formalités nécessaires pour recueillir les garanties.

4.1.1.6. Le service d'administration du crédit

Il s'occupe du contrôle des dossiers de crédoc; il vérifie dans la forme et dans le fonds (vérifie la réalité du contenu) la demande de crédit. Il s'assure ainsi de l'existence des garanties constituées et met en place le crédit.

4.1.1.7. Le service trade (Division des opérations)

C'est au sein de ce service que nous avons été accueillis pour un stage pratique. Son intervention est purement technique; elle part de l'ouverture à la clôture des dossiers concernant les opérations de crédoc. Cela passe par la gestion des délais, des amendements et autres irrégularités qui pourraient compromettre le succès desdites opérations.

4.1.2. Le déroulement du crédoc à Ecobank Sénégal

4.1.2.1. Le crédoc à l'import

4.1.2.1.1.Émission du crédoc

Le service de crédit reçoit la demande, l'horodate, la vérifie en même temps que la signature, prépare la fiche d'approbation et la fait signer par les signataires autorisés. La demande et la fiche d'approbation signée sont ensuite transmises au service trade.

A la réception du dossier, l'agent du crédoc s'assure que:

- *La fiche d'approbation a été effectivement signée par les signataires autorisées*
- *Les termes et conditions ont été clairement et correctement remplis sur le formulaire*
- *La domiciliation¹ est faite (R09/98/CM/UEMOA, 1998)*
- *La déclaration préalable d'importation (DPI) est présentée*
- *L'autorisation de change est accordée*

Si tout est conforme, l'agent remplit le registre L/C dans le logiciel Access (base de données) avec tous les détails contenus dans la copie du formulaire de crédit. Ensuite, il fait les tâches suivantes. II:

- *Assigne un numéro de référence au crédit en utilisant le cachet "LC N°.../AN" et appose le numéro sur la demande*
- *Ouvre un dossier pour le crédoc en remplissant la chemise cartonnée de tous les renseignements demandés*
- *Prépare le Swift d'ouverture du crédoc (MT 700) suivant les informations (instructions) sur la demande du client*
- *Calcule les commissions de base (e.g. frais d'ouverture, frais de télex, frais postaux)*
- *Passe les écritures dans les comptes de hors-bilan dans le système globus²*
- *crédite le compte de commissions correspondant à l'opération et le compte de télex et de la taxe sur les opérations bancaires (TOB).*
- *Crédite le compte "nantissement" (si le cash collatéral est requis)*
- *Débite le compte du client des commissions, des frais de télex, de la TOB et éventuellement du nantissement.*
- *Remet le Swift et les écritures au superviseur qui vérifie tous les détails avant de les autoriser*
- *Classe la demande du client, la fiche d'approbation et une copie de la L/C dans le dossier du crédoc*
- *Envoie une copie du Swift accompagnée d'une lettre demandant au client de confronter les termes du Swift à ses instructions et de faire part au service trade des corrections éventuelles*

¹ Toute importation avec règlement financier d'une valeur FOB supérieure à 5.000.000 de F.CFA, doit obligatoirement, quelque soit sa provenance, être domiciliée auprès d'une banque intermédiaire agréée.

² Système d'exploitation à Ecobank

4.1.2.1.3. Les modes de réalisation

4.1.2.1.3.1. Le paiement à vue

Après la négociation de la lettre de crédit, la banque négociatrice envoie à Ecobank Sénégal un avis pour lui demander le remboursement. A la réception de cet avis et des documents de la banque négociatrice, l'agent du crédoc vérifie les documents par rapport à la lettre de crédit et procède de la façon suivante:

✓ En cas d'irrégularités

L'agent du crédoc envoie un télex à la banque négociatrice pour lui notifier les irrégularités. Il envoie également une lettre au client pour l'informer des réserves sur la L/C; entre temps, les documents irréguliers sont considérés comme une simple remise documentaire (approval basis). L'agent du crédoc demande et obtient l'autorisation écrite du client avant de payer. Une fois cette autorisation obtenue, il avise la banque négociatrice de la levée de réserves. Il faut rappeler que toute irrégularité doit être signalée dans les cinq jours ouvrables (RUU 600) sinon les documents à la disposition de la banque notificatrice seront considérés comme conformes.

✓ En cas de conformité des documents

L'agent du crédoc obtient auprès du trésorier le taux de change, calcule le montant à payer et les commissions de mainlevée. Il débite ensuite le compte du client ou le compte de nantissement (après approbation du comité de crédit) et fait le transfert. Il extourne enfin les écritures de hors-bilan.

4.1.2.1.3.2. Le paiement par acceptation

A la différence du crédit à vue, la banque fait accepter au client des traites avant de lui remettre les documents. Les comptes de hors-bilan sont extournés. Le compte "débiteurs par acceptation" est débité par le crédit de "Acceptation de la clientèle" pour matérialiser l'engagement. A l'échéance, les écritures d'acceptation sont extournées: le compte du client est débité par le crédit du compte du correspondant. En cas de provision insuffisante ou inexistante dans le compte du client, la même procédure décrite dans le cas des crédocs à vue doit être respectée.

4.1.2.2. Le crédoc à l'export

Ici la banque reçoit le télex de la lettre de crédit d'une filiale ou d'un autre correspondant qui lui demande de notifier avec ou sans confirmation.

4.1.2.2.1. La notification

L'agent du crédoc reçoit le Swift authentifié conforme, prépare la lettre de notification qui sera envoyée au client ou à sa banque avec la copie de la lettre de crédit. La lettre de notification comportera impérativement les termes suivants: *"Nous vous notifions cette lettre de crédit sans engagement de notre part"*. Les commissions de notification sont débitées au client ou le cas échéant, réclamées à la banque émettrice si les frais de notification sont à la charge du donneur d'ordre.

4.1.2.2.2. La confirmation

En cas de demande de confirmation, l'agent du crédoc transmet une copie du Swift authentifié au service "credit administration" qui prépare la fiche d'approbation. Si le compte du client doit être débiteur, l'agent du crédoc l'en informe et lui soumet le montant des frais de débit plus les commissions de la banque négociatrice qu'il devra autoriser. Au cas où le montant n'est pas encore disponible sur le compte du client, le compte "Avance sur lettre de crédit" devra être débité dans la devise de la L/C. Un ticket "Avance sur lettre de crédit" est dans ce cas paraphé par le gestionnaire de compte qui devra au préalable obtenir auprès du trésorier le taux d'intérêt applicable. Il revient au gestionnaire de compte de suivre constamment le client et de collecter auprès de lui, les fonds. Si "l'avance sur lettre de crédit" n'est pas soldée dans les quinze jours, le montant concerné est transféré en créances douteuses. Tout débit à créances douteuses doit être contresigné par le Directeur Général. Il reviendra à l'agent du crédoc de cacheter la fiche d'approbation et la demande du client de la mention "payé (date)". Si la L/C est close, il remettra le cachet avec la mention "LC N° closed et date" sur le dossier L/C et le formulaire de crédit. L'ensemble des informations est ensuite transmis au superviseur qui les validera. L'agent du crédoc fera endosser les documents, les photocopiera et les enverra au client contre décharge.

Si le crédit a été comptabilisé dans "Avances sur lettre de crédit" les documents ne seront remis au client qu'après que les fonds nécessaires pour solder l'avance soient disponibles, ou avec l'approbation du comité de crédit ou du Directeur Général. Dans le cas où une provision

- *Fait le suivi avec la banque notificatrice si l'accusé de réception n'est pas reçu dans deux jours ouvrables après la date d'ouverture de la L/C.*

4.1.2.1.2. La gestion des amendements

Le service "credit administration (CAD)" réceptionne la demande modification, fait vérifier la signature et l'horodate. S'il s'agit d'une demande d'augmentation du montant ou de prorogation de la date d'expiration de la L/C, une nouvelle fiche d'approbation est préparée et transmise au comité de crédit qui autorise la modification conformément au manuel de crédit et transmet la demande au service trade. Pour ce qui est des autres modifications, elles ne nécessitent pas de fiche d'approbation de crédit.

Une fois la demande transmise au service trade, l'agent du crédoc suit la procédure suivante.
II:

- *Prépare le télex de modification conformément aux instructions du client*
- *Calcule les commissions de base (commissions de modification, télex, frais divers, frais postaux)*
- *Crédite ou débite d'engagement de hors-bilan selon qu'il s'agisse d'augmenter ou de diminuer le montant de la L/C*
- *Débite le compte du client par le crédit du compte de commissions, de frais de télex et de nantissement (si nantissement supplémentaire requis).*
- *Met à jour le dossier avec les changements effectués.*
- *Remet le Swift de modification (MT 707) et les écritures au superviseur qui vérifie tous les détails avant de les autoriser*
- *Classe la demande de modification du client dans le dossier L/C plu éventuellement la fiche d'approbation et la copie du télex*
- *Envoie une copie du Swift accompagnée d'une lettre demandant au client de confronter les termes du Swift à ses instructions et de faire part au service trade des corrections éventuelles*
- *Fait le suivi avec la banque notificatrice si l'accusé de réception n'est pas reçu dans deux jours ouvrables après la date d'envoi du Swift de modification.*

aurait été constituée pour le crédit, le compte de nantissement sera débité pour payer le crédoc avec l'approbation du comité de crédit ou du Directeur Général.

Une copie du connaissance et de l'avis de débit est ensuite envoyée au service transfert pour l'apurement du dossier de domiciliation.

Si toutes les approbations sont requises, l'agent du crédoc prépare la lettre de confirmation, la fait signer et l'envoie au client avec la copie du Swift. De même que la lettre de crédit import, un numéro est assigné, un dossier ouvert, des commissions débités au compte du client ou réclamées à la banque émettrice. Les comptes de hors-bilan "confirmation de lettres de crédit" et "engagements donnés" seront mouvementés du montant de la lettre de crédit.

4.1.2.2.3. La négociation

A l'arrivée des documents, l'agent du crédoc les horodate, vérifie leur conformité par rapport au crédoc, les fait vérifier par le superviseur. En cas d'irrégularité, le bénéficiaire est immédiatement avisé pour les corrections (si c'est possible), sinon un Swift est envoyé à la banque émettrice pour l'informer des réserves sur les documents. La pratique voudrait qu'Ecobank (la banque négociatrice) renvoie les documents à la banque émettrice ou les garde pour cette dernière. Généralement, c'est la seconde option qui est maintenue pour faire l'économie des frais postaux. La banque émettrice se chargera de demander au donneur de lever les réserves. En cas de conformité, la trésorerie est avisée pour le taux de change et le compte du client est crédité. Si la banque avait confirmé la L/C, la commission de confirmation est prélevée, un télex est envoyé la banque émettrice pour remboursement. L'agent du crédoc fera la photocopie des documents, préparera une lettre et enverra les documents par DHL en ayant pris soin de faire autoriser le tout par le superviseur. Il extournera ensuite toutes les écritures de hors-bilan. Si toute la lettre de crédit est utilisée, il marquera "closed" avec la date et classera le dossier.

4.2. La gestion des risques liés au crédit documentaire à Ecobank Sénégal

De toutes les techniques de paiement, le crédit documentaire, dans sa forme irrévocable et confirmé apporté la plus grande sécurité en termes de limitation de risque.

Globalement les risques sur le crédit documentaire sont bien gérés à Ecobank Sénégal. Au delà des méthodes de gestion classique des risques que la banque applique aux clients

demandeurs de crédit directs, Ecobank suit au mieux les RUU 600 pour la mise en place de sa politique de crédit documentaire et les ISBP¹ pour l'examen des dossiers.

4.2.1. Le risque de crédit sur les clients

Les lettres de crédit documentaire ne sont émises à Ecobank Sénégal qu'après obtention de l'approbation de crédit requise. Les offres faites sous des lignes déjà autorisées sont approuvées conformément aux politiques de crédit établies par la banque. Cette approbation s'appuie sur l'analyse de la situation financière du client et même de sa structure organisationnelle pour en déceler les éventuels points faibles. Pour réduire donc le risque de contrepartie (insolvabilité, non paiement dû par exemple à la mauvaise foi du client) Ecobank Sénégal exige la participation du donneur au crédit sous forme de:

- ✓ **Provisions** que le donneur d'ordre devra déposer tout ou partie du montant qu'elle s'engage à payer sur un compte bloqué jusqu'au règlement.
- ✓ **Gage sur marchandises** qui stipule le document de transport soit établi au nom d'Ecobank Sénégal. Au moment du règlement, Ecobank Sénégal endossera le dit document au nom du donneur d'ordre.
- ✓ **Délégation d'indemnité** qui le droit à Ecobank Sénégal de bénéficier des indemnités qui devront être payées par l'assureur en cas de réalisation du risque sur les marchandises.

4.2.2. Le risque documentaire ou opérationnel

Le risque documentaire est un dérivé du risque opérationnel. Sa gestion repose sur des ressources humaines de qualité dont dispose Ecobank Sénégal. Les agents du service trade procèdent régulièrement à l'examen des dossiers de crédit documentaire; pour ce faire, ils utilisent des listes de contrôle (check-lists) pré-imprimées. Aussi pour éviter les risques d'incendie ou de perte, les documents sont-ils rangés chaque soir dans une armoire ignifuge. En effet, il peut être difficile voir impossible d'obtenir le renouvellement de certains documents (le connaissance maritime par exemple) en commerce international. Enfin, il est procédé à la photocopie de tous les documents originaux aux fins d'archives.

Par ailleurs l'organisation du système d'exploitation existant à Ecobank Sénégal met en exergue la séparation des tâches. Le système de validation des opérations qui s'y trouve en effet, consiste à avoir pour chaque opération un agent se situant à un premier niveau

¹ ISBP: International Standard Banking Practice

(*Inputter*) chargé de l'exécution de l'opération et un deuxième (*Autoriser*) à un second niveau qui se charge du contrôle de l'opération. Cela permet de limiter le risque de fraude ou simplement d'erreur (faute de frappe par exemple).

4.2.3. Le risque-pays

Pour gérer le risque-pays, Ecobank Sénégal, chaque fois que les circonstances le permettent, s'appuie sur son réseau de correspondant (avec lequel elle entretient des rapports privilégiés) pour ouvrir ses lettres de crédit documentaire à l'export. Aussi conseille-t-elle ses clients exportateurs d'exiger les paiements par lettres de crédit documentaire confirmé, surtout si la transaction a lieu avec des résidents de pays à haut risque. Dans ce cas d'espèce, la banque exige que la lettre de crédit soit confirmée par une banque de premier rang et que les polices d'assurance qui l'accompagnent soient émises par des maisons mondialement connues.

4.2.4. Le risque de change

Pour ce qui est du risque de change, il est presque inexistant entre le Sénégal et la zone euro, ces deux entités bénéficiant de la parité fixe entre le Franc CFA et l'Euro. Pour le reste, la banque privilégie les transactions avec le dollar américain (USD) comme monnaie de facturation. De façon globale, la réglementation des changes qui est applicable dans la zone UEMOA fixe les conditions des transactions financières avec l'extérieur. Pour ce qui est des recettes d'exportation par exemple, la réglementation recommande leur rapatriement dans un délai d'un mois à compter de la date d'exigibilité du paiement. Les dossiers de lettres de crédit en tiennent compte d'ailleurs à travers "l'autorisation de change" pour les importations et "l'engagement de change" pour les exportations.

Cependant, lorsqu'un client demande une couverture contre le risque de change en vue d'un paiement futur, Ecobank Sénégal lui propose des contrats à terme de gré à gré (Forward). Cette opération permet au client de fixer avec la banque au moment de la signature du contrat, le cours de change du paiement qu'il recevra dans la devise de transaction à une échéance future.

Recommandations

A l'issue de stage au service trade d'ECOBANK Sénégal, nous formulons les recommandations suivantes pour une amélioration des performances de la banque en matière de couverture des transactions commerciales internationales.

Pour accroître la réactivité des agents du service trade et sa part de marché pour ce qui est des lettres de crédit documentaire, Ecobank Sénégal gagnerait organiser régulièrement des séances de formations internes à l'endroit du personnel sur les évolutions des techniques bancaires et des risques à l'international. Ce renforcement des capacités des agents de la banque pourrait également se faire par la participation de ceux-ci à des séminaires internationaux dont le centre d'intérêt renferme les thèmes sus mentionnés. Les séminaires sont en effet des occasions pour non seulement pour s'enquérir des techniques les plus récentes, mais aussi de s'imprégner des pratiques de la concurrence. Aussi les modules de formation devront incorporer des notions de marketing afin de mieux vendre le crédit documentaire et les services connexes.

Par ailleurs Ecobank Sénégal gagnerait-elle à faire intéresser davantage ses clients "import-export" aux produits de la trade finance. Cela permettrait d'une part à cette clientèle d'être sûrs de recevoir en quantité, en qualité et dans les délais, les marchandises achetées (importateurs), ou d'être certains d'être payés dans les délais et avec la devise mentionnée dans le contrat commercial (exportateurs), et d'autre part de se couvrir contre le risque de change ou de profiter d'une évolution favorable de la monnaie locale contre la devise de facturation.

Ecobank Sénégal devra également améliorer les conditions d'accueil de la clientèle au service trade. L'enjeu est de taille pour la banque. La clientèle concernée permet en effet à la banque d'encaisser d'énormes commissions et frais connexes. Et la baisse du nombre d'ouvertures de lettres de crédit documentaire au premier semestre 2010 devrait attirer l'attention des dirigeants de la banque.

En ce qui concerne l'optimisation de l'ouverture des dossiers de crédoc, nous recommandons à la banque de vulgariser le "E-crédoc" qui permettra de gérer les lettres de crédit via internet. Les avantages du "E-crédoc" se résument aux caractéristiques suivantes:

- *réduction des coûts de traitement des dossiers*

- *automatisation et simplification des procédures*
- *célérité dans le traitement des requêtes des clients avec des obligations contractuelles en termes de délai de traitement*
- *Rationalisation des ressources humaines et matérielles affectées à la prise en charge des clients*
- *augmentation des revenus grâce à un volume d'activité accru*

Dans l'avenir, nous souhaitons un peu plus de flexibilité dans la disponibilité de l'information à Ecobank Sénégal. Les principales difficultés que nous avons rencontrées au cours de cette étude, y sont pour l'essentiel liées. Le manque de statistiques ne nous a en effet pas permis de quantifier la rémunération de la banque dans les opérations de crédoc. Au départ, nous voulions mesurer l'impact de la contribution des revenus fixes (en l'occurrence les frais et commissions engendrés par les lettres de crédit documentaire) sur le produit net bancaire (PNB) d'Ecobank Sénégal. Cela nous aurait permis de proposer un modèle économique fondé sur le développement des produits et services bancaires à revenus fixes, au moment où la marge d'intérêt des banques est en train de s'effriter. Faute donc des habilitations nécessaires nous avons recadré le thème de notre réflexion en développant que l'aspect technique des opérations de crédoc. Si Ecobank Sénégal se veut conforme au troisième pilier de Bâle II (discipline de marché), elle devra être moins rigide pour ce qui est de la disponibilité des données. Les études menées par les stagiaires et autres impétrants pourraient même permettre à la banque d'améliorer ses performances.

Nous terminons ces recommandations par un appel aux pays africains doivent eux aussi, à l'instar de la plupart des pays industrialisés, soutenir davantage le secteur des assurances aux fins d'une meilleure crédibilité des acteurs africains (acheteurs, banques, vendeurs) dans le commerce mondial. Des initiatives telles l'Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX¹) sont souhaitables à l'échelle continentale.

¹ L'ASEPEX est une institution de promotion des exportations en faveur des entreprises et des associations professionnelles. Elle offre des services d'accompagnement aux foires internationales et de présentation des exportateurs.

Conclusion

La sécurisation des transactions commerciales entre les nations un est défis mondial. Les outils actuels (instruments et techniques bancaires, cautions et garanties bancaires, et assurances) sont parfois mis à rude contribution tant les risques se complexifient de plus en plus. Même quand ils sécurisent le paiement comme dans le cas du crédit documentaire, ils peuvent se révéler inefficace pour couvrir contre les risques de guerres ou de révolutions, les institutions financières, sans lesquelles les opérations ne peuvent se réaliser efficacement.

En fonction donc des réalités de son environnement économique et juridique immédiat, chaque intervenant à une opération de négoce international devra composer avec les instruments et techniques qui lui apportent la plus grande sécurité en termes de paiement ou de réalisation de contrats.

Avant de se lancer dans une transaction commerciale à l'étranger, les opérateurs devront approcher leurs banques qui disposent d'informations assez étoffées sur les pratiques qui lieu dans telle ou telle partie du monde. Les lettres de crédits stand by sont préférées par exemple aux États-Unis ou dans les pays sous forte influence anglo-saxonne, alors que les crédits documentaires sont préférés en Europe.

Les banques obtiennent ces informations à travers leur forte implantation à l'étranger ou à travers leur réseau de correspondants.

Ecobank Sénégal, utilise à quelques exceptions près la panoplie d'instruments et de techniques bancaires que nous avons mentionnée dans ce mémoire et sa politique de gestion des risques internationaux est très rigoureuse en termes de prise de garanties et de limite de crédit. La banque respecte au mieux la réglementation des changes en vigueur dans la zone uemoa et les règles internationales en matière de crédoc, remdoc, SLBC. Pour plus d'efficacité, elle donne également des conseils aux clients sur l'aspect technique des opérations (respect des date-clés, levée des réserves mineures).

Toutefois la banque devra encore faire des efforts au niveau de sa politique commerciale pour inciter les importateurs et exportateurs locaux du commerce international à utiliser son réseau de correspondance qui l'un des plus dynamique du Sénégal

Bibliographie

❖ *Ouvrages*

- ASFOUR, J.C ; MALARD, J.L : La gestion du client à l'international, 2003
- BERNET-ROLANDE, Luc : Principes de techniques bancaires, 25^e édition, Dunod, Paris, 2008.
- CALVET, Henri: Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit, 2^e édition, Economica, 2002.
- CHEVALIER Denis : Les sécurités de paiement à l'international, le MOCI, Edition 2003.
- GARSUAULT, Philippe et PRIAMI, Stéphane : Les opérations bancaires à l'international, Banque éditeur, collection Banque ITB.
- LEGRAND, G; MARTINI, H: Management des opérations de commerce international, 8^e édition, Dunod, Paris, 2007.
- MAROIS, Bernard: Le risque-pays, PUF, Paris, 1990.
- MARTINI, Hubert ; DEPREE, Dominique ; KLEIN-CORNEDE, Joanne : Crédits documentaires, Lettres de crédit Stand-by, Cautions et Garanties ; guide pratique, Revue Banque édition

❖ *Publications*

- ICC Publication N° 645, ISBP under UCP 600
- ICC Publication N° 600 LF, UCP 600, Uniform Customs and Practice for documentary credits, 2007 revision, Implementation date July 1, 2007.
- ICC Publication N° 620, ICC Guide to INCOTERMS 2000
- Publication ICC N° 560, INCOTERMS 2000
- Publication ICC N° 590F: Règles et Pratiques Internationales relatives aux Stand-by (RPIS 98).
- Règlement N° R09/98/CM/UEMOA du 20 décembre 1998 relatif aux relations financières extérieures des États membres de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africain (Réglementation des changes-UEMOA).

❖ *Mémoires*

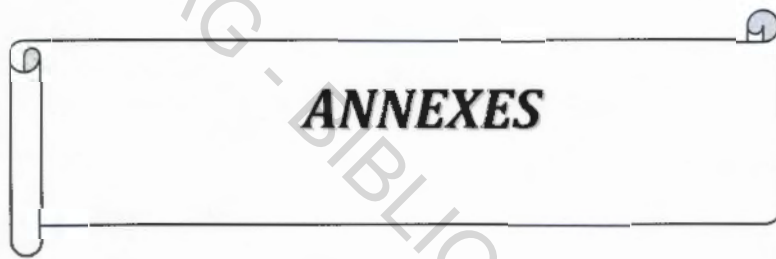
- SORO Nanga (2005-2006), Gestion des Risques liés aux opérations de commerce extérieur, Mémoire MBF5: 2005-2006, 87 pages.

❖ *Autres*

- ECOBANK SN / Manuel de procédures internes (CAP MANUAL)
- ECOBANK SN / Prospectus des conditions de banque
- International Finance Corporation (IFC), support de cours du séminaire de formation au négoce international; Cotonou du 18 au 22 Mai 2009.
- Madame TOURE Nafissatou Thiam (Chef de division des opérations bancaires à Ecobank Sénégal), DIENE Germaine (Chef de département SME à Ecobank Sénégal), DIAKHATE Assiéto Thiam (Chef de département clientèle « particuliers et professionnels » à Ecobank Sénégal), Support de cours d'opérations bancaires, MBF9/CESAG.

❖ *Sites Internet*

- Eur-export, page consultée le 17/01/2011, risques liés au crédit documentaire
<http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risnp/credoc.htm>
- Logistique Conseil, page consultée le 17/01/2011, modes de paiement
<http://www.logistiqueconseil.org/Fiches/Transit/Mode-paiement.pdf>
- Crédit Agricole, page consulté le 28/02/2011, frais et commissions pour un crédoc, www.credica.credit-agricole.fr.
- ING, page consultée le 17/01/2011,
http://www.ing.be/business/showdoc.jsp?docid=025666_FR&lang=fr
- <http://www.guichet.public.lu/fr/entreprises/finances-aides/gestion-risques-financiers/risques-de-contrepartie/risques-transactions-commerce-international/index.html>



CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1: les Règles et Usances Uniformes (RUU 600)

LES RUU 600

Les règles et usances relatives aux crédits documentaires sont révisées environ toutes les décennies. Ces révisions, sous l'égide de la Chambre de commerce international et ses comités d'experts nationaux, tiennent ainsi compte de l'évolution des moyens de transport et des documents relatifs à ces expéditions, mais aussi et surtout des avis des intervenants (acheteurs, vendeurs, banquiers, assureurs, transporteurs) à la lueur des comptes rendus des commissions d'arbitrage. L'objectif est donc de fiabiliser ce moyen de paiement et de sécurisation, en diminuant substantiellement le nombre d'irrégularités constatées sur les documents, ce qui concourt à la fluidité des paiements.

La dernière révision vient d'être effectuée et la mise en pratique de ces règles aura lieu le 1er juillet 2007 dans le monde entier, sous l'égide de la CCI et des règles de la publication n° 600.

Les principaux changements

- Alors que les RUU 500 en usage depuis 1993 contenaient 49 articles, l'effort de simplification et de clarté des comités nationaux a permis une rédaction des RUU 600 en 39 articles seulement.

- L'article 2 sur « les définitions », permet d'apporter des précisions sur certains évènements, sur les participants ou sur quelques termes en particulier.

« Honoré » peut signifier plusieurs modes d'utilisation : le paiement à vue, l'engagement sur un paiement différé et le paiement différé, l'acceptation d'une traite tirée par le bénéficiaire et le paiement à terme de cette traite si la réalisation est prévue ainsi. La « Négociation » signifie l'« achat » par un banquier autre que l'émetteur de la L/C, de la traite ou des documents conformes demandés. Cet achat s'effectue sous forme d'avances ou d'agrément sur l'avance de fonds avant la date de remboursement effective de la part du banquier émetteur.

- Les articles 2 – 7 – 8 – 9 – 12 précisent le rôle des banquiers.

- Les documents font l'objet d'articles spécifiques relatifs :

- aux examens de leur conformité,
- à l'avis de rejet
- à la description des documents de transport

L'examen des documents

- La période d'examen de la conformité des documents est réduite à 5 jours ouvrés alors qu'elle était de 7 jours ouvrés précédemment.

- Après cette période, le banquier en charge de l'examen (correspondant ou banquier émetteur) ne peut plus soulever d'irrégularités.

L'avis de rejet

Cet avis doit mentionner, si des irrégularités existent, que les documents sont tenus à la disposition de la banque présentatrice mais, si le donneur d'ordre (acheteur) lève les irrégularités, les documents lui sont délivrés.

Annexe 2: choix de la sécurité de paiement selon les critères

Critères	Encaissement Simple	Encaissement documentaire		Crédoc irrévocable		SBLC confirmé
		D/P	D/A	Notifié	Confirmé	
Nature de la marchandise						
Biens de consommation	•	•	•	•	•	
Biens d'équipement				•	•	•
Légers-peu chers	•	•	•			
Volumineux-chers			•	•		•
Risque pays destinataire						
Nul	•	•	•	•	•	•
Fiable		•	•	•	•	•
Fort					•	•
Risque acheteur						
Pas de confiance					•	
Moyenne confiance				•	•	•
Grande confiance	•	•	•			
Risque banque locale (pays de l'acheteur)						
Inconnue					•	•
De 1 ^{er} rang		•	•	•		

Source: le Moci/Denis Chevalier

Annexe 3: Examen des documents: les points à vérifier

A réception des documents, la banque procédera à l'examen des documents conformément aux Règles et Usances Uniformes RUU 600. Elle vérifiera, entre autres, les points suivants:

La facture :

- Elle n'est intitulée ni "pro forma" ni "provisoire",
- La description des marchandises correspond à celle du crédit documentaire,
- Elle inclut tous les détails visant les marchandises, les prix et conditions, comme prévu dans le crédit documentaire.
- Le montant de la facture correspond à celui du crédit documentaire,
- Elle est signée, notariée, légalisée, authentifiée si le crédit documentaire l'exige,

La traite :

- Elle est dûment datée.
- Le montant du tirage n'excède pas celui du crédit documentaire ou de son solde.
- Les valeurs portées sur la traite et les factures correspondent.

Les documents d'assurance

- Le jeu complet du document d'assurance est présenté,
- Il est émis et signé par la compagnie d'assurance ou tout autre assureur ("underwriter") ou leur agent, et par l'assuré si le document d'assurance l'exige,
- La date d'émission ou la date à laquelle l'assurance prend effet n'est pas postérieure à la date de mise à bord, d'expédition ou de prise en charge des marchandises selon le cas,
- La valeur des marchandises assurées est conforme aux stipulations du crédit documentaire ou des RUU 600, Article 28,
- Il couvre les marchandises depuis le port de chargement désigné ou le lieu de prise en charge jusqu'au port de déchargement ou au lieu de livraison,
- Les risques couverts sont ceux spécifiés dans le crédit documentaire et sont clairement définis,

Les documents de transport :

- Le document de transport n'est pas une "charte-partie" sauf stipulations contraires dans le crédit documentaire,
- Le nom du destinataire est indiqué comme prévu dans le crédit documentaire,
- Le document comporte le nom du chargeur ou de son agent,

Autres documents :

- ✓ **Certificat d'origine**
 - Les informations et données correspondent à celles figurant sur les autres documents,
 - *Le pays d'origine est spécifié, et les conditions du crédit documentaire sont respectées.*
- ✓ **Liste de poids/Certificat**
 - En additionnant les divers poids partiels, on obtient le poids total indiqué,
 - Il est signé,
 - Les informations correspondent à celles figurant sur les autres documents.
- ✓ **Liste de colisage**
 - Elle remplit les conditions du crédit documentaire. Une liste détaillée de colisage doit indiquer le contenu de chaque colis, carton, etc.. et toutes autres informations pertinentes.
- ✓ **Certificat d'inspection**
 - Il est délivré par l'agence d'inspection désignée, le cas échéant, dans le crédit documentaire,
 - Il est signé.

Annexe 4: Le réseau ORBUS 2000

DESCRIPTION DU RESEAU ORBUS 2000

La solution ORBUS a été mise en place par le GIE GAINDE 2000 au Sénégal en 2004. C'est un Système informatique est conçu pour faciliter les procédures du commerce extérieur par des échanges électroniques entre les différents intervenants du commerce extérieur. Le système repose à la fois sur une infrastructure technologique et un dispositif de services.

ORBUS permet la réduction significative du délai des formalités de pré-dédouanement, la réduction des coûts liés aux formalités, l'amélioration de la qualité du service rendu à la clientèle ainsi que la quasi suppression de l'utilisation du papier.

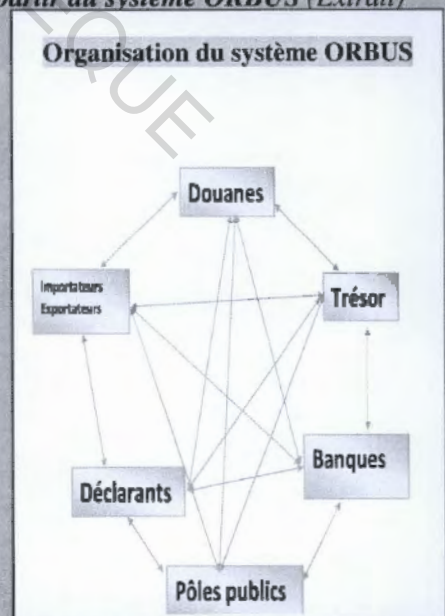
Le système interconnecte, dans un réseau, les principaux acteurs du commerce extérieur pour le traitement automatisé des demandes d'autorisation et des demandes de certificats exigés dans l'accomplissement d'une opération d'importation ou d'exportation.

Dans la version mise en production au début de l'année 2004, la connexions des administrations suivantes a été prévu:

1. Les Banques
2. La Direction de la Monnaie et du Crédit (DMC)
3. La Fédération Sénégalaise des Sociétés d'Assurances (FSSA)
4. La Direction de la Protection des Végétaux (DPV)
5. La Direction de l'Élevage (DIREL)
6. La Direction du Commerce Extérieur (DCE)
7. La Direction de l'Océanographie et des Pêches Maritimes (DOPM)
- La Division du Contrôle et de la Qualité (DCQ)
8. La Division de la Métrologie
9. La COTECNA
10. La Direction des Eaux et Forêts
11. La Direction Générale du Trésor

1.2.2.1.1. **Tableau: Documents et Certificats délivrés à partir du système ORBUS (Extrait)**

N°	CODE	DOCUMENTS
1	DPI	Déclaration Préalable d'Importation
2	AV	Attestation de Vérification
3	AC	Autorisation de Change
4	AI	Attestation d'Importation
5	EC	Engagement de Change
6	AE	Attestation d'Exportation
7	FD	Facture Définitive
8	FP	Facture Pro Forma
9	QT	Quittance de paiement Trésor
10	BAE	Bon A Enlever Douane
11	PA	Police d'Assurance
12	CON	Connaissance
13	COI	Certificat d'Origine Import



Note: Les documents et certificats ci-dessus sont traités de manière électronique

Annexe 5: les domiciliations bancaires

Les domiciliations bancaires

Base légale : Règlement No. R09/ 98 / CM / UEMOA / du 20 décembre 1998, relatif aux relations financières extérieures des États membres de l'UEMOA.

✓ *Toute importation avec règlement financier d'une valeur FOB supérieure à 5.000.000 de F.CFA, doit obligatoirement, quelque soit sa provenance, être domiciliée auprès d'une banque intermédiaire agréée.*

Conjointement à l'opération de domiciliation, une Déclaration Préalable d'Importation (DPI), établie sur le formulaire prévue à cet effet par la réglementation, est déposée et automatiquement enregistrée par la banque intermédiaire agréée. Les importations sans règlement financier font l'objet d'une dispense de domiciliation bancaire, mais soumises au visa préalable de la Direction chargée des Finances Extérieures, logée à la BCEAO nationale.

Ouverture du dossier

L'importateur produit :

- *la facture proforma ou toute autre forme de contrat commercial,*
- *l'autorisation de change déjà visée par la Direction de la Monnaie et du Crédit (DMC),*
- *l'attestation d'importation*
- *et justifie de la détention d'une carte import-export.*

La banque enregistre le tout, ouvre un dossier auquel elle affecte un numéro comme pour tous les autres documents produits et restituée à son client importateur, l'attestation d'importation que celui-ci devra faire viser par les services de la douane, à l'arrivée des marchandises.

Apurement du dossier

Le dossier est considéré comme apuré lorsqu'il y sera versé :

- *l'attestation d'importation visée par la douane,*
- *les avis de règlement bancaire au plus pour le montant domicilié*
- *la copie du connaissement ou tout autre document de transport.*

✓ *A l'exportation, la domiciliation de l'opération est une obligation pour tout montant supérieur à 5.000.000 de FCFA ou en contre-valeur de toute autre monnaie.*

La réglementation qui régit ce secteur est également définie par le Règlement de l'UEMOA susvisé, document disponible auprès de toutes les banques intermédiaires agréées.

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

Ouverture du dossier

L'exportateur produit :

- *la facture commerciale ou tout autre forme de contrat commercial,*
- *l'engagement de change,*
- *l'attestation d'exportation*
- *et justifie de la détention de la carte import-export*

Le banquier enregistre le tout, ouvre un dossier et restitue à l'exportateur l'attestation d'exportation qu'il devra présenter à la douane qui y apposera son cachet pour attester de la sortie des marchandises du territoire douanier.

Apurement du dossier

Le dossier de domiciliation doit être obligatoirement apuré et ce au plus tard un mois après la date d'exigibilité fixée au contrat commercial.

Un dossier est dit apuré lorsqu'il y aura été versé :

- *les avis de règlement bancaire équivalents au montant de l'ouverture, toute différence devra être justifiée notamment les écarts en moins,*
- *l'attestation d'exportation portant le cachet de la douane.*

Il est important de noter que la D.P.I est obligatoire quelque soit l'origine ou la provenance de la marchandise à condition que celle-ci ait une valeur supérieure à 1.000.000 de F. CFA ou en contre-valeur. Il faudra toutefois retenir la nuance que lorsque l'importation est faite pour une valeur supérieure ou égale à 3.000.000 de FCFA ou en contre-valeur, il y a bien entendu D.P.I mais il y a obligation d'inspection des marchandises au départ du pays d'expédition avec production d'une attestation de vérification qualité, quantité et prix. Au Sénégal, il existe deux sociétés mandatées pour la délivrance de la Déclaration Préalable d'Importation (D.P.I) : ce sont la SGS et BIVAC.

Annexe 6: lettres de crédit Evergreen

Lettres de crédit « EVERGREEN »

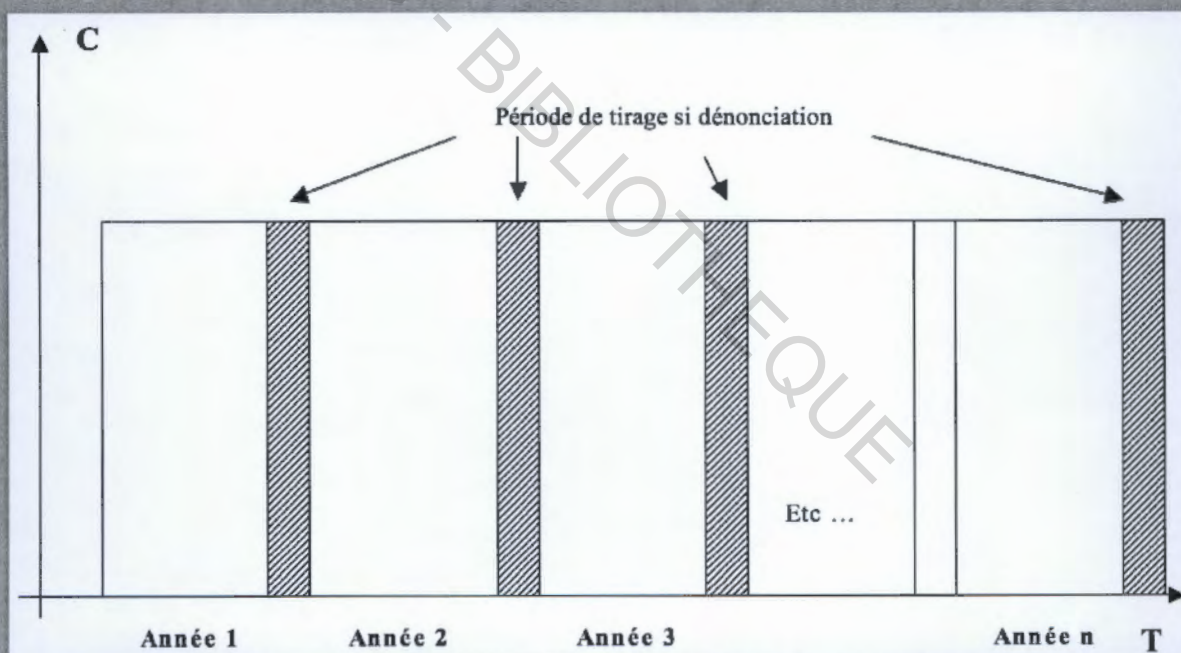
• Dans le cadre d'opérations financières pluri-annuelles sont apparues sur les marchés internationaux des garanties utilisant la technique des crédits documentaires, pour se couvrir de manière particulière.

Il s'agira pour le bénéficiaire et le donneur d'ordre de prévoir des lettres de crédit renouvelables annuellement, et une remise en vigueur automatique si aucune dénonciation n'est faite par l'une des parties.

Cette notion d' «Evergreen» correspond à «Toujours en vigueur», c'est à dire toujours opérationnelle sauf dénonciation.

• La dénonciation : Si l'une des parties prenante à l'opération : donneur d'ordre, banquier émetteur, banquier confirmant, voire bénéficiaire, dénonce la lettre de crédit, celle-ci ne sera plus en vigueur l'année suivante.

2.2.2.1.1. Schéma d'une LC Evergreen



• Dans les termes de la lettre de crédit une date multiple (par exemple à fin novembre de chaque année) sera prévue pour permettre :

- La dénonciation et la non-remise en vigueur l'année suivante
- Le tirage éventuel des montants dus (durant le mois de décembre)

• Ce type d'opération est courant dans le domaine des Assurances et des Assurances Internationales sous forme de «Standby L/C Evergreen».

Table des matières

Avant-propos	ii
Dédicace	iii
Remerciements	iv
Sommaire	v
Liste des sigles et abréviations	vi
Liste des figures, tableaux et encadré.....	7
Introduction	8
Partie I : LE FINANCEMENT BANCAIRE DU COMMERCE INTERNATIONAL: TECHNIQUES ET GARANTIES	13
Chapitre 1 : Les moyens et techniques de paiement à l'international	15
1.1. Les instruments de paiement à l'international	15
1.1.1. Le chèque	15
1.1.2. Le virement international	16
1.1.3. La lettre de change	16
1.1.4. Le billet à ordre	17
1.2. Les techniques de paiement à l'international	18
1.2.1. Les techniques non documentaires.....	18
1.2.1.1. L'encaissement direct	18
1.2.1.2. L'encaissement simple	18
1.2.1.3. Le paiement à la commande	18
1.2.1.4. Le paiement à la facturation	19
1.2.1.5. Le paiement ex-usine.....	19
1.2.1.6. Le contre-remboursement	19
1.2.1.7. Le compte à l'étranger	19
1.2.2. Les techniques documentaires.....	20

1.2.2.1. La remise documentaire (Remdoc).....	20
1.2.2.1.1. Les parties en présence	21
1.2.2.1.1.1. Le tireur (exportateur ou donneur d'ordre)	21
1.2.2.1.1.2. Le tiré (importateur)	21
1.2.2.1.1.3. La banque remettante	21
1.2.2.1.1.4. La banque présentatrice.....	21
1.2.2.1.2. Les modes de réalisation	22
1.2.2.1.2.1. Les documents contre paiement (D/P)	22
1.2.2.1.2.2. Les documents contre acceptation (D/A)	22
1.2.2.1.3. Le mécanisme de la Remdoc	22
1.2.2.1.4. Avantages et inconvénients de la Remdoc.....	23
1.2.2.2. Le crédit documentaire (Crédoc).....	24
1.2.2.2.1. Les intervenants au crédoc.....	25
1.2.2.2.1.1. Le donneur d'ordre (applicant, opener ou accountee).....	25
1.2.2.2.1.2. La banque émettrice (issuing bank)	25
1.2.2.2.1.3. La banque notificatrice (advising bank).....	25
1.2.2.2.1.4. Le bénéficiaire (beneficiary)	26
1.2.2.2.1.5. La banque confirmante (confirming bank).....	26
1.2.2.2.1.6. La banque désignée	26
1.2.2.2.1.7. La banque de remboursement (reimbursing bank).....	26
1.2.2.2.2. Les types de crédoc	26
1.2.2.2.2.1. Le crédoc révocable	26
1.2.2.2.2.2. Le crédoc irrévocable	27
1.2.2.2.2.3. Le crédoc irrévocable et confirmé.....	27
1.2.2.2.3. Les modes réalisation du crédoc	28
1.2.2.2.3.1. Le crédit réalisable par paiement à vue.....	28

1.2.2.2.3.2. Le crédit réalisable par paiement différé	29
1.2.2.2.3.3. Le crédit réalisable par acceptation	29
1.2.2.2.3.4. Le crédit réalisable par négociation	30
1.2.2.2.4. Le déroulement du crédoc	30
1.2.2.2.4.1. Les contraintes documentaires	30
1.2.2.2.4.2. Les dates-clés du crédoc	33
1.2.2.2.4.3. Les étapes du déroulement du crédit documentaire	35
1.2.2.2.5. La rémunération du banquier	36
1.2.2.2.5.1. Les frais et commissions pour un crédoc import	36
1.2.2.2.5.2. Les frais et commissions pour un crédoc export	37
1.2.2.2.6. Les crédoc spéciaux	39
1.2.2.2.6.1. Le crédoc revolving	39
1.2.2.2.6.2. Le crédoc transférable	39
1.2.2.2.6.3. Le crédoc "back to back" ou adossé	40
1.2.2.2.6.4. Le crédoc "red clause"	40
1.2.2.2.6.5. Le crédoc "green clause"	40
1.2.2.2.6.6. Le crédoc syndiqué	41
1.2.2.2.7. Quelques pratiques courantes en matière de crédoc	41
1.2.2.2.7.1. La technique du "pli cartable de bord"	41
1.2.2.2.7.2. La cession du produit du crédit	41
1.2.2.2.7.3. Le blocage du produit du crédit	42
1.2.2.2.7.4. La letter of indemnity : LOI	42
1.2.2.3. La lettre de crédit Stand-by (SLBC)	42
1.2.2.3.1. Définition et mécanisme de la SBLC, comme technique de paiement ..	43
1.2.2.3.2. La SBLC dans le cadre des garanties de marché	43
1.2.2.3.3. Intervenants et modalités d'émission d'une SBLC d'indemnisation	44

1.2.2.3.4. Caractéristiques d'une SBLC	44
1.2.2.3.5. Avantages et inconvénients.....	44
1.3. Les critères de choix de la sécurité de paiement à l'international	44
Chapitre 2 : Les cautions et garanties bancaires internationales	46
2.1. Des sûretés réelles aux sûretés personnelles	46
2.1.1. Les sûretés réelles.....	46
2.1.2. Les sûretés personnelles	47
2.1.2.1. Le cautionnement	47
2.1.2.2. Les garanties bancaires	47
2.1.2.2.1. La garantie sur demande	48
2.1.2.2.2. La garantie bancaire motivée	48
2.2. Champs d'application et mise en œuvre des garanties	49
2.2.1. Les champs d'application des garanties.....	49
2.2.1.1. La garantie de soumission (bid bond).....	49
2.2.1.2. La garantie de remboursement d'acompte (advance payment bond).....	49
2.2.1.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)	50
2.2.1.4. La garantie de dispense de retenue de garantie (retention money bond).....	50
2.2.2. Les modalités de mise en œuvre: le rôle de la banque	51
2.2.2.1. L'appel de la garantie	51
2.2.2.2. Vérification des documents et gestion de la relation clientèle	52
Partie II : LA SECURITE DES OPERATIONS COMMERCIALES A L'INTERNATIONAL ET L'APPROCHE D'ECOBANK SENEGAL	53
Chapitre 3 : La gestion des risques liés aux opérations de commerce international	54
3.1. Typologie des risques.....	54
3.1.1. Le risque de contrepartie	54
3.1.2. Le risque documentaire	54
3.1.3. Le risque-pays	55

3.1.4. Le risque de change.....	55
3.2. La gestion des risques	55
3.2.1. L'utilisation des techniques bancaires	55
3.2.1.1. La gestion du risque documentaire	55
3.2.1.2. La gestion du risque-client	55
3.2.1.2.1. L'analyse de la situation financière du donneur d'ordre.....	56
3.2.1.2.2. La prise de garantie.....	56
3.2.1.3. La gestion du risque sur la banque du donneur d'ordre	56
3.2.1.4. Le partage des risques : le pool bancaire	57
3.2.2. Le recours aux assurances	57
3.2.2.1. L'objet de l'assurance.....	58
3.2.2.1.1. L'assurance crédit.....	58
3.2.2.1.2. L'assurance des marchandises	58
3.2.2.2. Les formes d'assurance	58
3.2.2.2.1. La police d'assurance.....	58
3.2.2.2.2. Le certificat d'assurance	59
3.2.2.2.3. L'avenant d'assurance.....	59
3.2.2.3. La couverture des risques par l'assurance.....	59
3.2.2.3.1. Le risque de non-exécution	59
3.2.2.3.2. Le risque de non paiement	60
3.2.2.3.3. Le risque d'appel de la caution.....	60
3.2.2.4. Les limites de l'assurance	61
Chapitre 4 : La sécurité des opérations de commerce international à Ecobank Sénégal.....	62
4.1. Présentation d'Ecobank Sénégal.....	62
4.1.1. Le circuit du crédoc à Ecobank Sénégal: les services concernés	63
4.1.1.1. La Direction Générale	63
4.1.1.2. Le gestionnaire de compte.....	63

4.1.1.3. Le service du risque	64
4.1.1.4. Le comité de crédit	64
4.1.1.5. Le service juridique	64
4.1.1.6. Le service d'administration du crédit.....	64
4.1.1.7. Le service trade (Division des opérations)	64
4.1.2. Le déroulement du crédoc à Ecobank Sénégal.....	64
4.1.2.1. Le crédoc à l'import	64
4.1.2.1.1. Émission du crédoc	64
4.1.2.1.2. La gestion des amendements	66
4.1.2.1.3. Les modes de réalisation	67
4.1.2.1.3.1. Le paiement à vue	67
4.1.2.1.3.2. Le paiement par acceptation.....	67
4.1.2.2. Le crédoc à l'export.....	68
4.1.2.2.1. La notification.....	68
4.1.2.2.2. La confirmation.....	68
4.1.2.2.3. La négociation.....	69
4.2. La gestion des risques liés au crédit documentaire à Ecobank Sénégal.....	69
4.2.1. Le risque de crédit sur les clients	70
4.2.2. Le risque documentaire ou opérationnel	70
4.2.3. Le risque-pays	71
4.2.4. Le risque de change.....	71
Recommandations	72
Conclusion.....	74
Bibliographie.....	75
ANNEXES	77
Table des matières.....	84

Résumé

La sécurisation des transactions commerciales à l'international: des techniques bancaires aux assurances
Cas d'Ecobank Sénégal

Les pratiques bancaires à l'international sont en permanente évolution. Elles suivent en cela l'accroissement des opérations de commerce extérieur et le mouvement rapide de la mondialisation dans lequel sont entrées les entreprises. Elles reposent néanmoins sur un ensemble de techniques de base, sur lesquelles sont venus se greffer de nouvelles pratiques. Ce mémoire regroupe l'essentiel de ce qu'il faut savoir des techniques bancaires relatives aux opérations avec l'international: des instruments et techniques de paiement à l'international aux assurances en passant les sûretés, la sécurisation des transactions de commerce extérieur demande beaucoup de savoir-faire. Nous avons mis un accent particulier sur la technique du crédit documentaire (crédoc) car de toutes les techniques abordées dans le cadre de ce mémoire, c'est elle qui apporte la plus grande sécurité pour les différents acteurs (acheteur, banque, vendeur). De plus, elle est l'objet d'une codification internationale (ce mémoire intègre les dernières RUU 600) qui est acceptée de tous.

Mots clés : Crédit documentaire – commerce international – garanties bancaires

Abstract

Foreign trade securization: from banking techniques to insurance needs.
Case of Ecobank Senegal

International banking practice is constantly evolving. This is due to the increasing in foreign trade and the rapid movement of globalization in which firms are nowadays doing businesses. It still rely on a set of basic techniques, which came on to build new practices.

This dissertation brings together most of what you should know about the techniques relating to banking operations abroad: from payment instruments and techniques in international trade to insurance, passing through guarantees, transaction security requires a lot of know-how in foreign trade.

Particular emphasis was placed on the technique of documentary credit because of all payment techniques discussed in the context of this thesis; it remains one that provides greater security for different actors (buyer, bank, dealer). Moreover, it is subject to international codification (the latest UCP 600 is incorporated in this dissertation) which is worldwide accepted.

Key Words: Letter of credit – foreign trade – bank guarantees.