



**Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion  
(CESAG)  
Master in Banking and Finance  
(MBF)  
Année académique : 2014-2015**

Option : Marché financier et finance d'entreprise

**Projet professionnel**

Thème :

**UTILISATION DE L'OBLIGATION BANCAIRE DE  
PAIEMENT ET EVALUATION DE SA  
CONTRIBUTION DANS LE PNB DES BANQUES DE  
LA ZONE UEMOA**

**Présenté par :**

Marie Noëlle Pauline ANDO

14<sup>ème</sup> promotion

**Sous la supervision de :**

Monsieur Nanhoubasseou DAH

Directeur de Mémoire

**Dakar, juin 2015**

## DEDICACES

*Nous dédions ce travail à :*

*Notre Seigneur pour toutes ses grâces accordées au cours de cette année scolaire ;*

*Nos parents ;*

*Nos frères et sœurs ;*

*Nos amis pour tout le soutien et l'affection qu'ils ont témoignés à notre égard dans les périodes difficiles rencontrées tout au long de notre formation.*

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **REMERCIEMENTS**

Nos sincères remerciements vont à l'endroit de ces personnes, qui ont contribué à notre réussite scolaire en particulier à :

- Monsieur Alain KENMOGNE, Coordonnateur du Programme MBF (PMBF) et Mme Chantal OUEDRAOGO, assistante du PMBF, qui ont contribué au bon déroulement de cette formation ;
- Monsieur Aboudou OUATTARA et tout le corps professoral pour leur participation à notre formation au cours de cette année académique écoulée 2014-2015;
- Monsieur Nanhoubasseou DAH, notre Directeur de mémoire, pour avoir bien voulu nous encadrer tout au long de la rédaction de notre mémoire ;
- Monsieur Krishna LOKOSSOU, Monsieur Coulibaly KASSOUM et Madame Corinta NUWOKPO et à tous ceux qui m'ont accordé leur précieux temps à la fourniture de certaines informations nécessaires à l'étude effectuée.

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

- APBEF** : Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers
- BPO** : Bank Payment Obligation
- CCI** : Chambre de Commerce Internationale
- ISO** : International Organization for Standardization
- MOCI** : Moniteur du Commerce International
- OBP** : Obligation Bancaire de Paiement
- OTC** : Over the Counter
- SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
- TMA** : Transaction Matching Application
- TSU** : Trade Services Utility
- UEMOA**: Union Economique Monétaire Ouest Africaine
- URBPO** : Uniform Rules for Bank Payment Obligation
- VAN** : Valeur Actuelle Nette
- XML** : EXtensible Markup Language

## LISTE DES TABLEAUX , DES FIGURES ET DES ANNEXES

### ➤ TABLEAUX

Tableau 1: Evaluation des besoins de lancement de l'OBP .....	41
Tableau 2 : Charge salariale .....	42
Tableau 3: Amortissement des immobilisations .....	42
Tableau 4 : Commissions liées à l'OBP .....	45
<b>Tableau 5 : Evolution du Chiffre d'Affaire lié au service de l'OBP</b> .....	45
Tableau 6 : Compte de résultat prévisionnel .....	46
Tableau 7 : détermination de la VAN .....	47
Tableau 8 : synthèse de la rentabilité .....	47

### ➤ FIGURES

Figure 1: Mécanisme de fonctionnement de l'OBP .....	17
Figure 2 : Adoption de l'OBP .....	23
Figure 3: couverture contre l'exposition de la banque au risque crédit par un CDS .....	29
Figure 4 : Achat de call .....	35
Figure 5: Vente de CALL .....	35
Figure 6 : Achat de PUT .....	36
Figure 7 : Vente de PUT .....	36
Figure 8 : Evolution du Chiffre d'affaire .....	47

### ➤ ANNEXES

Annexe 1 : Présentation de l'utilisation de l'OBP .....	53
Annexe 2 : Moyenne des conditions de banque .....	58
Annexe 3 : Les règles applicables à l'OBP .....	59

## SOMMAIRE

<b>DEDICACES .....</b>	<b>I</b>
<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>II</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS .....</b>	<b>III</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES.....</b>	<b>IV</b>
<b>SOMMAIRE.....</b>	<b>V</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>6</b>
<b>CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE L'OBP.....</b>	<b>12</b>
<b>1. Définition et cadre réglementaire du OBP.....</b>	<b>13</b>
<b>1.1. Définition.....</b>	<b>13</b>
<b>1.2. Mécanisme de fonctionnement de l'OBP et comparaison de l'OBP au crédit documentaire et aux opérations en compte courant.....</b>	<b>16</b>
<b>2. Les enjeux de ce nouvel instrument pour les entreprises et pour les banques .....</b>	<b>20</b>
<b>2.1. Les enjeux pour les entreprises.....</b>	<b>21</b>
<b>2.2. Les enjeux pour les banques .....</b>	<b>23</b>
<b>CHAPITRE 2 : MISE EN PLACE DE L'OBP.....</b>	<b>25</b>
<b>1. Modalités d'ouverture de l'OBP, processus de traitement .....</b>	<b>26</b>
<b>1.1. Modalités d'ouverture de l'OBP.....</b>	<b>26</b>
<b>1.2. Processus de traitement des dossiers.....</b>	<b>27</b>
<b>2. Gestion des risques liés au financement du commerce international .....</b>	<b>28</b>
<b>2.1. Gestion de risque de contrepartie .....</b>	<b>28</b>
<b>2.2. Gestion du risque de change .....</b>	<b>29</b>
<b>CHAPITRE 3 : EVALUATION DES BESOINS DE LANCEMENT ET ETUDE DE LA RENTABILITE DE L'OBP.....</b>	<b>38</b>
<b>1. Charges et produits liés à l'OBP .....</b>	<b>39</b>
<b>1.1. Charges .....</b>	<b>39</b>
<b>1.2. Produits.....</b>	<b>40</b>
<b>2. Conditions et étude de la rentabilité de l'OBP .....</b>	<b>40</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>50</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>62</b>

**INTRODUCTION GENERALE**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

La Chambre de Commerce Internationale (CCI) a fait le constat dans sa publication « Global Risks-Trade Finance Report », d'Avril 2013, que pendant les quatre dernières années de crise financière aiguë qui ont précédé sa publication, les taux de sinistre impliquant des transactions de « Trade Finance » sont significativement inférieurs aux financements des autres secteurs d'activités économiques. Les banques qui financent les transactions commerciales de leurs clients à l'exportation et à l'importation ont ainsi été moins impactées. Si ces opérations ont connu des niveaux aussi bas de sinistralité, cela est dû à une meilleure gestion des risques liée à l'instrument utilisé.

Le « Trade Finance » est une activité historique des banques reposant sur la gestion, la sécurisation et le financement des transactions de commerce international. Ses activités sont, par tradition et nécessité, reconnues comme relativement complexes, encore très manuels et donc peu dématérialisés. Le « Trade Finance » s'articule autour d'instruments traditionnels de gestion de flux de risque et de financements tels que la remise documentaire (Remdoc) et le crédit documentaire (Credoc). Généralement coûteuse et lourde à mettre en place, la technique du crédit documentaire est un moyen de financement des transactions commerciales dont le règlement est conditionné par le transfert de documents faisant l'objet d'un contrôle manuel par le personnel des banques. En effet, leur vérification, parfois lente et longue d'une durée de 5 à plus de 7 jours<sup>1</sup>, retarde le règlement à l'exportateur et empêche l'importateur de recevoir la marchandise dans de brefs délais. Ce temps de traitement de dossier de crédit documentaire représente de ce fait des coûts supplémentaires tant pour la banque de l'importateur que pour l'importateur lui-même. La lourdeur et le coût du Credoc emmènent bon nombre d'entreprises à préférer les opérations en compte courant « Open Account » c'est-à-dire sans assurance de livraison. Ces dernières opérations représenteraient 80% des transactions du commerce international<sup>2</sup> et constituent la méthode la plus risquée pour les importateurs et sont sujet à des risques de non-livraison qui découle de l'exportateur et doivent être couverts par l'importateur. Par ailleurs, l'inexistence de règle gouvernant les opérations en compte ouvert représente une faiblesse dans les transactions internationales.

Selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le montant global des échanges internationaux s'accroît d'environ 6% par an<sup>3</sup>. Le commerce mondial est de ce fait confronté à un nouveau paradigme dû à la globalisation des marchés dont les défis portent sur la complexité croissante des produits, les contraintes réglementaires (Bâle III), l'accroissement

<sup>1</sup><http://www.revue-du-commerce-international.info/fr/documentation/credoc>

<sup>2</sup>[www.lemoci.com/le-bank-payment-obligation-bpo-levier-de-croissance-a-l-international](http://www.lemoci.com/le-bank-payment-obligation-bpo-levier-de-croissance-a-l-international)

<sup>3</sup> <http://www.syrtals.com/fr/trade-finance>



des risques (risque de contrepartie, risque pays, risque de change, risque de paiement), les évolutions technologiques, la dématérialisation des documents, l'émergence de plate-forme multi acteurs. Il y a donc nécessité pour les banques d'accroître leur capacité à apporter des solutions bancaires de garantie et de financement aux transactions de commerce international. Face à cette globalisation, les méthodes de financements des opérations du commerce international ont évolué passant du volet manuel à la dématérialisation. A côté du classique crédit documentaire, se sont développées des techniques de financement de plus en plus améliorées avec notamment l'émergence d'offre de gestion de la chaîne d'approvisionnement. Cette dématérialisation progressive des documents contractuels vise à favoriser une réduction du temps de transaction et une baisse des coûts de traitement.

Dans ce sens, un partenariat signé entre la Chambre de Commerce Internationale (CCI) et SWIFT (Society for Worldwide Interbank financial telecommunication), afin de répondre aux évolutions du commerce international et à une demande croissante de financement de la chaîne d'approvisionnement, va offrir au secteur bancaire mondial les règles et les grands principes directeurs de l'«Obligation Bancaire de Paiement» (URBPO – Uniform Rules for Bank Payment Obligations) de la CCI. Selon Martine GRAFF, Directrice d'activités Trade Finance de Syrtals, l'Obligation Bancaire de Paiement (OBP) est un engagement irrévocable et indépendant donné par la banque de l'acheteur l'(Obligor bank) à une autre banque, la banque du vendeur « Recipient bank », de payer ou d'initier une obligation de paiement différé et de payer à échéance un montant spécifique dû à la « Recipient bank » après un rapprochement et une vérification automatique de données selon un ensemble de règles adoptées par la CCI.

L'Obligation Bancaire de Paiement représente la combinaison du meilleur des deux instruments : une sécurisation de la transaction à 100% par la lettre de crédit associée à la souplesse des Opérations en compte courant.

Le processus de l'OBP présente quelques similitudes avec le crédit documentaire mais cela n'en fait pas pour autant sa version électronique. Dans cette nouvelle technique, la banque ne traite que les données et non les documents. La concordance électronique élimine la subjectivité lors de la vérification des données. Le traitement en est accéléré car il n'y a pas de présentation physique des documents comme pour le crédit documentaire et, par conséquent, le paiement ou le financement est plus rapide.

La société SWIFT et la CCI ont fait de ce produit une référence de marché lors du salon international du secteur de la finance 2011. Ainsi, plus de 50 banques ont adopté ce produit comme garantie de paiement pour des transactions internationales<sup>4</sup>. Depuis lors, un nombre croissant de banques ont développé des offres pour cet instrument, comme Standard Chartered Bank (SCB) et plus récemment, en France, Natixis, Société Générale ou BNP Paribas.

Aujourd'hui, la part des pays africains dans les échanges internationaux s'accroît progressivement avec une croissance de 25% en moyenne annuelle contre 21% pour l'ensemble des pays de la planète<sup>5</sup>. Selon le rapport de l'UEMOA, en 2015 les échanges extérieurs des Etats membres de l'UEMOA se solderaient par un excédent global de 185,6 milliards, en amélioration de 84,8 milliards caractérisant ainsi la bonne performance qu'enregistrerait chaque pays la composant<sup>6</sup>. Cette perspective d'évolution doit emmener les banques à fournir des services adaptés à cette évolution. Il est donc indispensable pour les banques, acteurs clés de ces opérations de développer des outils conformes aux exigences internationales, notamment les nouveaux instruments de paiement internationaux privilégiant la dématérialisation des opérations, la sécurisation des échanges et l'amélioration du Produit Net Bancaire (PNB). De ce fait, L'offre de service consistera à présenter la plateforme de « SWIFT TSU » et le mécanisme d'utilisation de l'OBP ainsi que les gains de productivités que les banques pourraient tirer de cet instrument.

Le problème qui se pose est de savoir quelles sont les modalités de la mise en place du nouvel instrument de financement du commerce international et sa contribution à l'amélioration de la rentabilité des banques de la zone UEMOA? Cette problématique nous emmènera à comprendre comment ce dernier né permettra d'accroître la rapidité d'exécution des opérations, réduire les coûts du financement liés au commerce international tout en assurant la sécurité des transactions commerciales.

L'objectif du projet est de présenter les modalités de la prise en charge d'une offre de service de l'Obligation Bancaire de Paiement dans les banques de la zone UEMOA et d'évaluer sa contribution à son Produit Net Bancaire (PNB).

---

<sup>4</sup> <http://www.international-pratique.com>

<sup>5</sup> CNUCED, 2012, p. 3 Rapport sur les échanges internationaux et intra-africains

<sup>6</sup> <http://www.uemoa.int/Documents/Publications>

Pour répondre au problème posé, nous allons scinder l'objectif général en trois objectifs spécifiques :

- présenter les généralités sur le fonctionnement de l'Obligation Bancaire de Paiement selon les règles de la Chambre de Commerce Internationale ;
- définir les modalités de mise en place de l'offre de service d'Obligation Bancaire de Paiement et les outils de gestion des risques liés à l'activité ;
- évaluer la contribution de l'offre de service pour une banque quelconque de notre zone.

Ce projet présente des intérêts à plusieurs niveaux pour l'ensemble des parties prenantes. Une offre bancaire élargie à l'international est un élément de différenciation concurrentielle et une source de revenus supplémentaires pour les banques de la zone UEMOA. Par ailleurs, elle lui permettra de proposer à ses clients des services innovants, flexibles de financement de la chaîne d'approvisionnement; et de sécuriser les paiements en compte courant en rendant les échanges inter-banques plus automatisés que dans les lettres de crédits classiques. Ainsi pour les agents Trade des banques, cette offre vient adoucir la technique procédurière du crédit documentaire et lui conférer un avantage concurrentiel.

Ensuite, pour le CESAG, c'est l'occasion de jauger la qualité des enseignements acquis par les stagiaires et l'adéquation entre les formations offertes et le besoin des organisations.

Enfin, pour moi, la conception de ce projet me permettra d'approfondir mes connaissances théoriques et pratiques en matière de financement du commerce international et de préparer la voie à une insertion professionnelle dans une banque.

Dans le cadre de la conception du projet, nous nous attèlerons à faire une recherche documentaire sur le fonctionnement de l'Obligation Bancaire de Paiement, ainsi que sur les règles qui la gouvernent à travers les rapports publiés par la Chambre Internationale de Commerce et SWIFT, les ouvrages écrits sur cet instrument. Nous explorerons aussi les méthodes de gestion des risques liés au financement pour enfin contribuer à sa mise en place de par les rapports de certaines banques ayant déjà fait l'expérience de cet outil.

Notre présent projet sera structuré en trois chapitres qui seront présentés comme suit :

Dans le premier chapitre, nous présenterons l'OBP et son fonctionnement et nous travaillerons à la maîtrise des nouvelles règles de celle-ci afin de comprendre les principes et les modalités opérationnelles de ce nouvel instrument;

Le deuxième chapitre consistera en la mise en place au sein d'une banque de la zone UEMOA et la gestion des risques;

Le dernier chapitre sera consacré à l'évaluation des besoins de lancement et l'étude de la rentabilité de l'Obligation Bancaire de Paiement (OBP) pour la banque.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE L'OBP**

De nouveaux modèles de financement du commerce international ont fait leur apparition. A côté des techniques classiques de Trade Finance (Crédits Documentaires Import & Export, « Stand-by Letter of Credit », Encaissements) et des 80% des opérations de commerce international traitées en compte courant, se sont développées des techniques de financement de plus en plus dématérialisées avec notamment l'émergence d'offre de financement de la chaîne d'approvisionnement. Combinées à la technologie et aux innovations SWIFT, les règles URBPO (Uniform Rules for Bank Payment Obligation) de la CCI parues en Avril 2013 permettent aux banques de sécuriser les paiements en comptes courant et rendent les échanges inter-bancaires plus automatisés que dans les lettres de crédits classiques.

Notre présent chapitre sera consacré à la présentation de l'OBP et à ses enjeux.

## **1. Définition et cadre réglementaire du OBP**

Afin de mieux appréhender les contours de ce nouvel instrument, nous allons dans cette partie définir l'OBP ainsi que son mécanisme de fonctionnement.

### **1.1. Définition**

La définition de l'OBP selon la Chambre de Commerce Internationale nous conduira au développement du cadre réglementaire dans lequel elle évolue.

#### **1.1.1. Définition et parties prenantes de l'Obligation Bancaire de Paiement**

L'OBP est un engagement irrévocable donné par une banque, Obligor bank à une autre banque, la Recipient bank, d'effectuer un paiement à une date donnée suite à un fait générateur (LEBOITEUX D., 2014).

Ce fait générateur est avéré si et seulement si le rapprochement électronique (matching) de données de paiement (baseline) réalisé par le Swift TSU (Trade Services Utility) ou une application technique équivalente aboutit avec succès. Le contrôle de concordance des données est réalisé soit par une interface SWIFT, appelée TSU, reliant les banques, soit par un dispositif de contrôle de cohérence appelé TMA (Transaction Matching Application). Si les données commerciales et de transport ne sont pas cohérentes avec la « baseline », le paiement ou l'obligation de payer à échéance ne peut se faire et génère un « mismatch ». En effet une

attention toute particulière doit être accordée aux données électroniques qui devront être à 100% totalement compatibles pour déclencher le paiement.

L'OBP est régie par des règles uniformisées : les « Uniform Rules for BPO » (voir Annexe 3) datant d'Avril 2013. Elle permet de sécuriser le paiement d'une échéance via l'échange de données électroniques et non plus l'échange de documents. « *Le BPO se veut complémentaire aux autres instruments de "Trade finance" et en aucun cas une solution de remplacement* », estime Robert Boulle, expert auprès de la Chambre de Commerce Internationale.

L'OBP est une garantie conditionnelle donnée par une banque à une autre banque qui évolue dans un environnement multi-banques. C'est un instrument de technologie indépendante, basé sur des messages standards XML ISO20022 et utilisable sur toute application de réconciliation de données (TMA) comme SWIFT/TSU (Trade Services Utility : plate-forme de communication interbancaire pour les services collaboratifs de la chaîne d'approvisionnement)<sup>7</sup>.

Les parties prenantes et les composants dans la technique de l'obligation bancaire de paiement sont :

- **L' « Obligor bank »** représente la banque de l'acheteur dans le cadre de l'OBP. Elle donne un engagement de paiement juridiquement contraignant, valable, irrévocable et exécutoire, mais conditionnelle à la banque du destinataire. L' « Obligor bank » est un terme équivalent à « **banque émettrice** » dans les lettres de crédit.
- **La « Recipient bank »** représente la banque du vendeur. Elle est l'équivalente de la « **banque du destinataire** » dans les lettres de crédit<sup>8</sup>.
- « **Trade Services Utility (TSU)** » est un moteur d'appariement et de « workflow » centralisé fournissant une comparaison rapide et précise des données tirées des contrats d'achat d'entreprise sous-jacents et les documents connexes, tels que les factures commerciales, les transports et les assurances.
- **XML ISO 20022**: ces messages standards disponibles couvrent les échanges Client-Banque, la relation Banque-Banque et la relation Banque-Client pour les « Credits Transfers », les Direct Debits et les opérations connexes à ces deux moyens de paiements ainsi que le reporting général sur le compte.

<sup>7</sup> Rapport le « Moniteur du Commerce International » MOCI-N° 1962 (2014) P61

<sup>8</sup> [http://www.letterofcredit.biz/URBPO\\_750\\_ICC\\_Uniform\\_Rules\\_for\\_Bank\\_Payment\\_Obligations.html](http://www.letterofcredit.biz/URBPO_750_ICC_Uniform_Rules_for_Bank_Payment_Obligations.html)

- **URBPO** (Uniforms Rules for Bank Payment Obligation) sont les **Règles uniformes pour l'Obligation Bancaire de Paiement** (publication ICC n° 750). Elles sont les premières règles uniformes pour l'Obligation Bancaire de Paiement. Ce sont des normes du 21<sup>e</sup> siècle dans le financement de la chaîne d'approvisionnement qui régit les transactions de l'OBP dans le monde entier. Ces règles ont été approuvées par les comités nationaux de la Chambre de Commerce Internationale et sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> Juillet 2013. Elaborées en partenariat avec SWIFT, l'URBPO prend en compte les attentes légitimes de tous les acteurs concernés. De ce fait, les banquiers, les commerçants, les avocats et tous les praticiens du commerce qui traitent avec l'OBP feront référence à ces règles.

### 1.1.2. Cadre réglementaire de l'OBP

Rappelons que l'OBP est régie par les règles de l'URBPO. Ces règles s'articulent autour de 17 articles selon « ICC Banking Group » dans son rapport « URBPO Drafting Group » de Novembre 2012.

L'URBPO impose l'utilisation des messages appropriés ISO 20022 de gestion des services du commerce enregistrés auprès de l'ISO (International Organization for Standardization). L'utilisation de tout autre type de message signifie que la transaction est hors de portée de ces règles. Aussi elle exige dans son cadre réglementaire, une solution de type TMA pour la mise en correspondance des données relatives aux transactions commerciales. Par ailleurs, les succursales d'une banque impliquée dans les opérations d'OBP, qu'elles soient dans le même pays ou dans un autre pays sont considérées comme des banques différentes.

L'OBP est indépendante et se distingue d'un contrat de vente ou tout autre contrat sur lequel elle est adossée et se sont bien les données qui sont traitées et non les documents, des biens ou des services sur lesquels les données peuvent porter.

Au cours du déroulement du processus de l'OBP, la « Recipient bank » doit s'assurer de la conformité entre les données qu'elle soumet au TMA et celles dont elle a la charge de soumettre. Aussi l'« Obligor bank » est tenue de payer ou d'engager son obligation de paiement différée après le match de données établi. Chaque OBP est intégrée dans une seule base de référence établie, mais il peut y avoir plus d'une banque débitrice incluse dans cette base.



Il convient de noter qu'un message de demande spécial ne peut être envoyé qu'en cas de force majeure. Les banques concernées n'assument aucune responsabilité pour les conséquences découlant de l'interruption de ses activités, y compris son incapacité à accéder à une TMA, causées par les troubles, émeutes, insurrections, les guerres, actes de terrorisme, les grèves ou tout autre cause, y compris la défaillance du matériel, logiciel ou réseaux de communication, au-delà de son contrôle.

Par ailleurs, sauf dispositions contraires dans la « baseline », la loi régissant un OBP sera celle de l'emplacement de la banque du débiteur. Les règles complètent la loi applicable dans la mesure où elles n'entrent pas en conflit avec cette loi.

## **1.2. Mécanisme de fonctionnement de l'OBP et comparaison de l'OBP au crédit documentaire et aux opérations en compte courant**

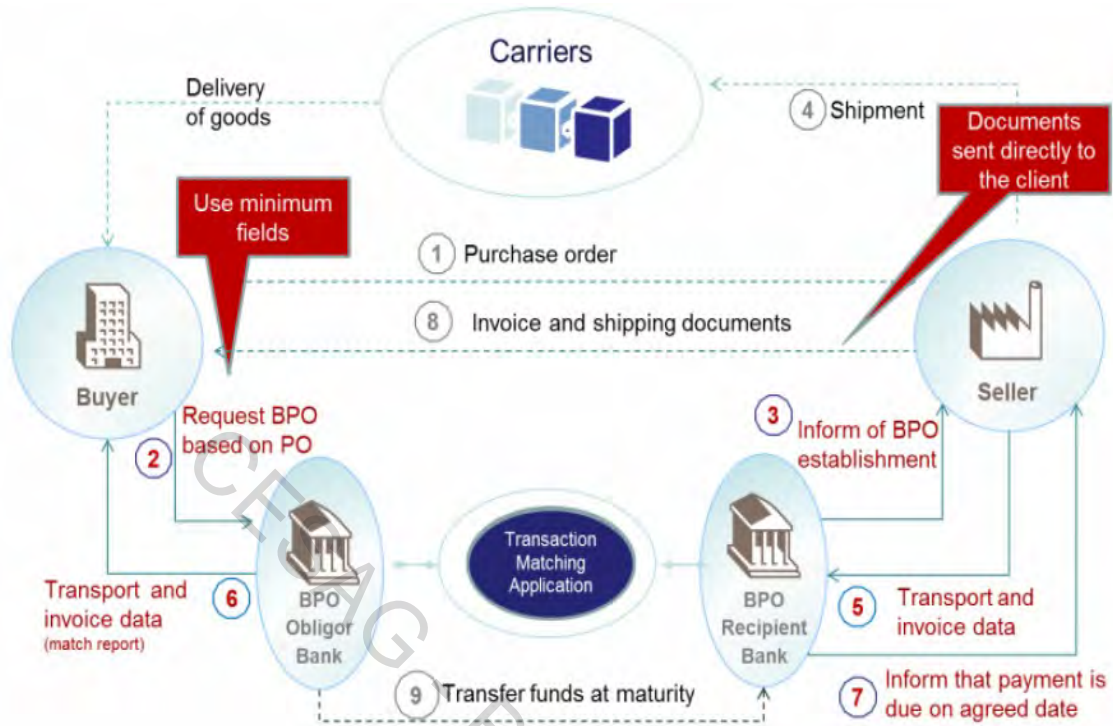
Cette partie sera réservée au déroulement du fonctionnement de l'OBP et à sa comparaison avec les techniques de financement existantes telles que le Credoc et les opérations en compte courant.

### **1.2.1. Mécanisme de fonctionnement de l'OBP**

Dans son mécanisme, L'OBP forme un contrat séparé et indépendant du contrat commercial ou de tout autre contrat sur lequel la banque impliquée ne traite que les données et non les documents, ni les marchandises. Par ailleurs elle est à la différence du crédit documentaire un instrument interbancaire car ce sont bien les banques qui participent au contrôle de concordance des données, au nombre desquels figurent les données commerciales, les données liées au transport, à l'assurance, aux certificats d'inspection. (LEBOITEUX D.; 2014)

Le mécanisme de l'OBP se résume à travers le schéma ci-dessous.

**Figure 1: Mécanisme de fonctionnement de l'OBP**



Source: ICC Education Group, Septembre 2012

BASELINE ESTABLISHMENT

**Étape 1 :** L'acheteur envoie le bon de commande d'achat au vendeur. L'acheteur et le vendeur acceptent l'OBP comme un terme de paiement sur le contrat de vente.

**Étape 2 :** L'acheteur fournit les données minimales du bon de commande et les conditions de l'Obligation Bancaire de Paiement à sa banque l' « Obligor bank ».

**Étape 3 :** Le vendeur confirme les données du bon de commande et envoie son acceptation des conditions de l'OBP à sa banque. Le rapprochement ou la vérification (matching) automatique de données et de conditions spécifiées dans la « baseline » préalablement établie est lancé. L'acheteur et le vendeur recevront un rapport de leurs banques.

Le paiement en OBP est soumis à l'appariement électronique de l'ensemble de données convenues)

MATCHING

**Étape 4 :** Le vendeur expédie les marchandises comme convenu sur le contrat de vente.

**Étape 5 :** Le vendeur présente les données d'expédition et de facturation à sa banque qui va les soumettre au TMA pour un « matching » de données

**Étape 6 :** L'acheteur reçoit un rapport de match de données de sa banque. L'acheteur est invité à accepter les asymétries dans le cas échéant.

**Étape 7 :** la banque du vendeur informe le vendeur à propos de la réussite du match de données.

L'OBP devient opératoire et due selon les conditions de paiement.



**Étape 8 :** Le vendeur envoie les documents commerciaux directement à l'acheteur. L'acheteur dédouane les marchandises avec ces documents.

**Étape 9 :** l' « Obligor bank » débite le compte de l'acheteur et transfère les fonds à la « recipient bank » à la date convenue.

### **1.2.2. Comparaison de l'OBP au crédit documentaire et aux opérations en compte courant**

Comme nous le savons chaque méthode de financement du commerce international connue jusque-là possède ses forces et ses faiblesses. Par exemple l' « open account » est une technique très facile à utiliser, simple mais risquée soit pour les importateurs ou les exportateurs. Par ailleurs les Crédits documentaires sont des techniques de financement sécurisées mais compliquées et coûteuses.

#### **➤ Comparaison entre l'Obligation Bancaire de paiement et le Credoc**

Les banques jouent un rôle clé sur ces deux instruments. L'OBP et la Lettre de Crédit (Credoc) ont certaines caractéristiques en commun et divergences qu'il convient de mettre en évidence:

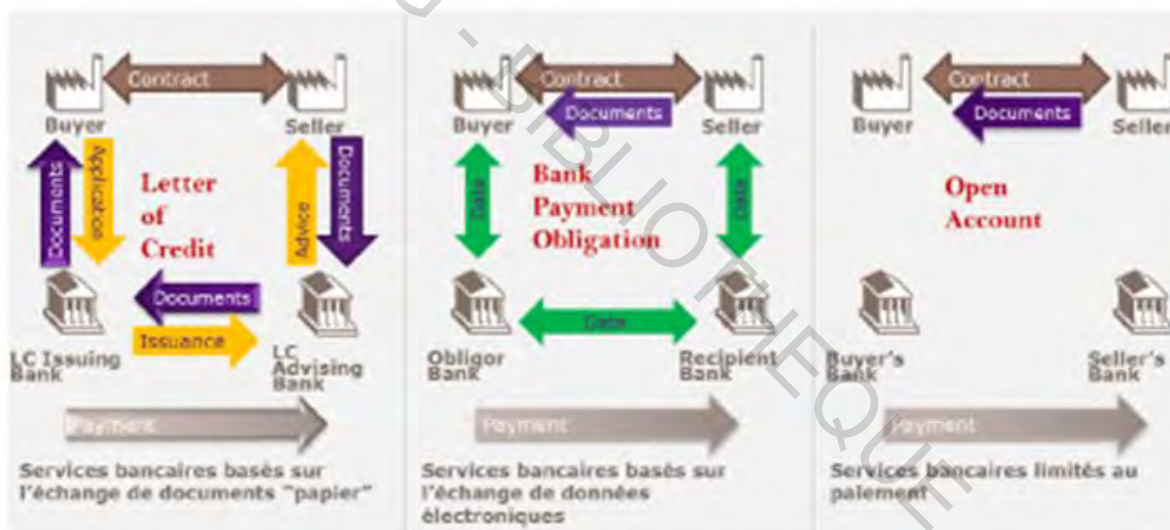
- L'Obligation Bancaire de Paiement et la lettre de crédit ont une structure irrévocable.
- L'OBP et la LC sont régies par les règles de la CCI. Les règles de l'OBP sont l'URBPO et celles des LC sont l'UCPDC.
- La lettre de crédit est un moyen de paiement portant sur le transfert de documents alors que l'OBP porte sur le transfert de données électroniques.
- Les documents sont vérifiés manuellement par le personnel des banques dans le crédit documentaire alors que dans l'OBP fait l'objet d'une vérification électronique.
- La procédure de la lettre de crédit est lente et coûteuse ce qui n'est pas le cas pour l'OBP.

#### **➤ Comparaison entre l'Obligation Bancaire de paiement et les opérations en compte ouvert**

L'OBP et les opérations en compte courant (Open Account) ont certaines caractéristiques en commun et divergences qu'il convient de mettre en évidence:

- L'Obligation Bancaire de Paiement et les opérations en compte courant sont rapides et faciles à manipuler.
- L'opération en compte courant représente la technique de financement la plus risquée pour l'importateur. Le risque de non livraison découle de l'exportateur et doit être couvert par l'importateur en totalité. Par contre dans les opérations en OBP, le risque de non-livraison est atténué.
- Il n'y a pas de règles régissant les opérations en compte courant.

Le schéma comparatif (Fig. 2) ci-dessous présente l'OBP comme la combinaison du meilleur des deux mondes : une sécurisation de la transaction à 100% de la lettre de crédit associée à la souplesse de «l'Open Account».



Source: BNP Paribas

## 2. Les enjeux de ce nouvel instrument pour les entreprises et pour les banques

L'OBP conserve les caractéristiques éprouvées des instruments existants tout en tirant parti de la technologie pour accélérer et améliorer le traitement des transactions, ce qui procure un avantage financier mesurable aux importateurs, aux exportateurs et aux banques.

## **2.1. Les enjeux pour les entreprises**

Pour profiter des évolutions du marché international et des opportunités offertes, les entreprises doivent nouer des partenariats stratégiques et proposer des solutions innovantes de financement du processus d'importation et/ou d'exportation. L'OBP est un instrument de paiement d'avenir pour les entreprises qui profiteront ainsi d'une rapidité d'exécution à coûts réduits et d'une efficacité opérationnelle sur l'ensemble du processus de traitement.

### **2.1.1. Les enjeux de l'Obligation Bancaire de Paiement pour les importateurs**

Avec l'OBP, l'importateur est en mesure d'offrir un financement souple, flexible, efficace et sécurisé à ses fournisseurs. Il peut ainsi nouer une réelle relation de partenariat avec eux dans le but d'améliorer sans cesse les performances et de gagner en avantage concurrentiel. Une telle relation est de nature à instaurer une confiance mutuelle entre les acteurs tandis que les fournisseurs se sentiront impliqués dans l'objectif de réussite. Par ailleurs l'OBP représente une chaîne logistique moins vulnérable dans la mesure où le risque d'approvisionnement est diminué.

Ainsi l'on peut résumer ses avantages en plusieurs points :

- l'OBP est plus sûre que les techniques classiques de règlement du commerce international parce qu'elle est conditionnée par une vérification électronique de données. Cette vérification électronique la rend trois fois plus rapide selon Standard Chartered Bank. Dans le cadre des opérations en OBP, les banques envoient le montant du paiement aux exportateurs seulement après l'expédition des marchandises ;
- la réduction à près de 60% des frais bancaires d'émission de l'OBP (dépendant de la maturité) ;
- l'émission d'une Obligation Bancaire de Paiement peut prouver que l'importateur est une entreprise financièrement solide et forte ;
- augmente les potentiels d'emprunts et les possibilités de bénéficier des réductions des fournisseurs ;
- l'OBP facilite le financement de l'expédition pour les importateurs ;

- les importateurs peuvent payer le montant des biens après avoir reçu l'expédition si l'exportateur et l'importateurs se sont préalablement entendus sur les termes de paiement «60 jours après un match", "90 jours après un match», etc ;
- Elle protège les acheteurs contre les non-livraisons, le retard d'expédition et la qualité inférieure des marchandises envoyées<sup>9</sup>.

### **2.1.2. Les enjeux de l'OBP pour les exportateurs**

Côté fournisseur, les avantages de l'OBP sont également multiples. Elle diminue le risque de non-paiement, améliore les prévisions de trésorerie, permet d'être payé dans les délais et d'obtenir un financement de la « Recipient bank » (Pré-expédition ou post-expédition). En sus de tout ce qui précède l'OBP présente également les avantages ci-dessous :

- L'Obligation Bancaire de Paiement est une méthode de paiement sécurisée dans le commerce international pour les exportateurs. Elle peut être plus sûre que la lettre de crédit, parce que les documents ne seront pas vérifiés par les humains, ce qui élimine les écarts présumés.
- L'Obligation Bancaire de Paiement est moins chère que la lettre de crédit car les coûts opérationnels sont réduits en raison de la nature électronique des transactions de 10% à 30%.
- Les exportateurs peuvent obtenir leur argent plus rapidement dans les banques exerçant leurs opérations en OBP où les documents sont contrôlés par un système automatique instantanément. Les délais fournisseurs sont réduits de 50% à 65%.
- Les exportateurs ont plus de contrôle sur les marchandises jusqu'à ce qu'ils aient été payés par les banques car les documents d'expédition seront détenus par les exportateurs au cours du processus OBP. Les exportateurs n'envoient pas des documents papier aux banques. Ainsi une fois que ces derniers reçoivent leur argent de la banque, ils expédient les documents aux importateurs séparément.
- L'OBP réduit les frais bancaires à près de 50% et élimine les frais manuels
- Lorsque l'Obligation Bancaire de Paiement est ouverte, il est presque impossible pour l'importateur d'annuler la commande sans le consentement de l'exportateur<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> <http://www.letterofcredit.biz/What-are-the-advantages-of-BPO-Bank-Payment-Obligation-for-importers.html>

<sup>10</sup> <http://www.letterofcredit.biz/What-are-the-advantages-of-BPO-Bank-Payment-Obligation-for-exporters.html>



## 2.2. Les enjeux pour les banques

Pour les banques, l'enjeu est important. Il s'agit de s'approprier la finance en « Open Account » en réintermédiant une partie des 80% de flux qui leur échappait jusqu'alors (ICC/syrtals, 2012). Afin de répondre aux évolutions du marché, elles pourront saisir de nouvelles opportunités de business en proposant à leurs clients des services innovants pour financer leur chaîne d'approvisionnement. L'OBP est un instrument de financement d'avenir pour les banques qui profiteront ainsi d'une rapidité d'exécution d'une efficacité opérationnelle sur l'ensemble du processus de traitement avec une amélioration du PNB. De nombreuses banques internationales et régionales (49 selon SWIFT) ont anticipé ces opportunités et offrent déjà à leurs clients leurs nouveaux services de financements basés sur l'OBP. Le partenariat entre la Chambre de Commerce Internationale et SWIFT a permis de montrer que celui-ci est déjà une réalité en Asie et a confirmé l'intérêt de la communauté bancaire internationale pour ce nouvel instrument.

La figure ci-dessous nous donne l'ensemble des banques ayant adopté cet instrument en 2012.

### Figure 2 : Adoption de l'OBP





Source: SWIFT

L'OBP permet ainsi d'accroître les échanges internationaux grâce à l'application d'une technologie novatrice. C'est un outil important pour remédier au déficit de financement mondial du commerce<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> <http://www.lemoci.com/le-bank-payment-obligation-bpo-levier-de-croissance-a-l-international/>

CESAG  
BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE 2 : MISE EN PLACE DE L'OBP**

Dans le présent chapitre, nous aurons au préalable à définir les modalités d'ouverture d'une Opération Bancaire de Paiement et par la suite à faire ressortir les éléments entrant dans le processus de traitement d'une opération en OBP et enfin contribuer à la gestion des risques liés à l'activité.

## **1. Modalités d'ouverture de l'OBP, processus de traitement**

L'OBP est dans sa procédure presque similaire au Credoc.

### **1.1. Modalités d'ouverture de l'OBP**

L'ouverture de l'OBP nécessitera pour le client de la banque un certain nombre de conditions à remplir tant au niveau documentaire que financier.

Ces conditions concernent la détention d'un compte par la personne morale devant faire l'objet d'une opération en OBP au sein de la banque offrant ce service. Ce compte sur lequel l'entreprise percevra certaines de ces recettes sera pour la banque une garantie ou un outil de gestion de risque de contrepartie à partir d'une autorisation préalable de prélèvement fournie par l'entreprise en cas de retard de règlement. Par ailleurs la technique de l'OBP évoluant dans un environnement multi banque, l'existence d'une plate-forme de réconciliation de données au sein de la banque de l'exportateur est une condition essentielle de lancement de cette opération.

En sus de ces conditions, des formulaires pré imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, seront mis à la disposition des importateurs. Ce formulaire mentionnera un certain nombre d'informations à renseigner par le client de la banque (bénéficiaire, donneur d'ordre, les banques intervenantes, montant, durée de validité, termes de paiement, date limite d'expédition, port de départ et d'arrivée, la nature de la marchandise décrite de façon sommaire...).

Le donneur d'ordre (l'importateur) devra présenter à sa banque un formulaire d'ouverture de l'OBP dûment rempli, accompagné de sa carte d'importateur, de la facture proforma, du contrat commercial ou du bon de commande sur lequel les deux parties ont convenu de l'OBP comme un terme de paiement, de l'autorisation de change (si la devise est libellée en une autre que celle du pays de l'importateur).

En ce qui concerne le volet financier, l'entreprise importatrice devra fournir au comité de crédit de la banque des informations comptables et financières justifiant sa santé et sa solvabilité. Aussi la fourniture d'une provision ou la détention d'un montant minimal dans le compte de l'entreprise détenu dans les livres de la banque est également un facteur déterminant à l'acceptation.

## **1.2. Processus de traitement des dossiers**

Le client de la banque entre en relation avec son gestionnaire de compte. Ce dernier reçoit les éléments constitutifs du dossier de l'Obligation Bancaire de Paiement et en fait un montage. Ce dossier est transmis au service risque qui 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. Le service évalue donc le risque de contrepartie qui peut aboutir à une demande de garanties au donneur d'ordre.

Le dossier du client sera transmis au service crédit qui s'occupe de l'approbation et de la mise en place de l'OBP. Il s'occupe du contrôle des dossiers d'OBP ; il vérifie dans la forme et dans le fonds (vérifie la réalité du contenu) la demande en même temps que la signature ; prépare la fiche d'approbation et les transmet pour signature à la Direction Générale et s'assure ainsi de l'existence des garanties exigées.

La fiche d'approbation et la demande signée sont par la suite transmises au service Trade. A la réception l'agent Trade vérifie d'abord que la signature a bel et bien été apposée par qui de droit ; ensuite que le bon de commande est présenté, les termes et conditions ont été clairement et correctement remplis et enfin que l'autorisation de change est accordée.

L'Agent se chargera après vérification des données, de soumettre à la plate-forme « TMA » ou « TSU », les données de l'ordre d'achat et à valider l'OBP comme terme de paiement (voir annexe 1). Ces informations sont le jour même transférées à la « Recipient Bank » qui au bout de quelques jours fera un envoi du rapport électronique de l'ordre d'achat validé par le fournisseur « Baseline Match report ».

La procédure de l'OBP ne donne pas lieu à un transfert de document pour vérification manuelle. De ce fait la banque de l'importateur recevra un second rapport de Match de données « Data Set Match Report » à travers la plateforme envoyée par la « Recipient Bank ». Ce rapport est la confrontation électronique entre les données commerciales et de transport et

la « Baseline Match report ». Lorsque le rapport est généré, l'agent Trade invite son client à prendre connaissance du rapport de match et à accepter les éventuels écarts. En effet une attention toute particulière doit être accordée aux données électroniques qui devront être 100% compatibles pour déclencher le paiement.

Une fois les écarts acceptés par le client, la banque de l'importateur règle celle de l'exportateur. Ce dernier aura donc à transférer les documents commerciaux et de transport à son client.

Comme toutes banques, l'« Obligor Bank » devra suivre l'échéance de règlement de l'importateur et l'évolution des cours de change pour éviter respectivement le risque de contrepartie et le risque de change. La gestion de ces risques nous emmène donc à considérer le point suivant.

## **2. Gestion des risques liés au financement du commerce international**

### **2.1. Gestion de risque de contrepartie**

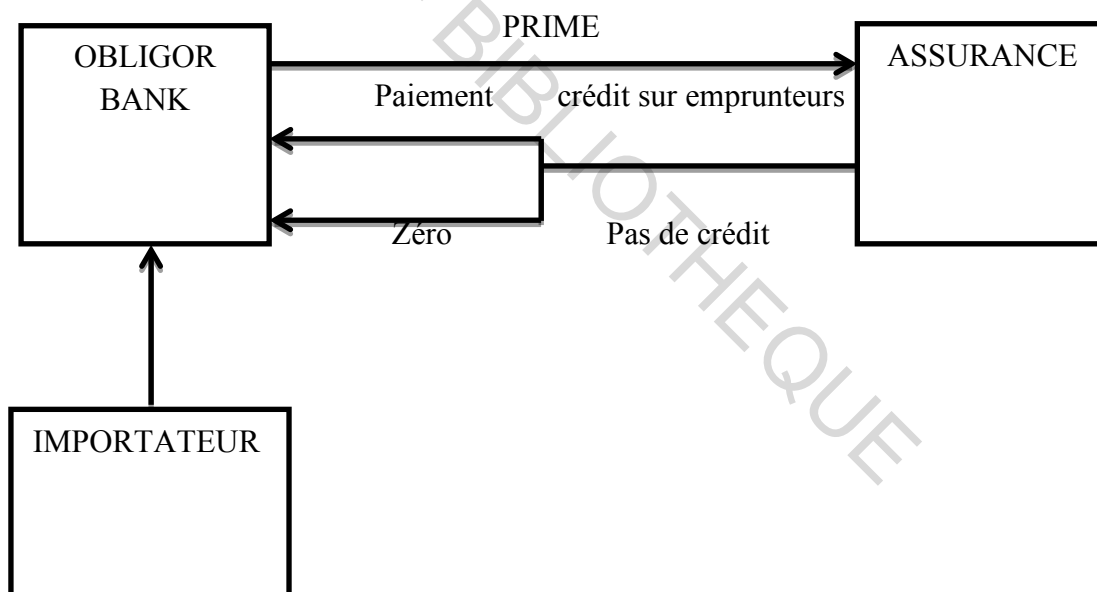
Le risque de contrepartie mesure la perte potentielle à laquelle est exposée la banque dans l'hypothèse d'une défaillance (faillite) future de sa contrepartie (un tiers : particulier, entreprise, ou même État). Comme toute autre technique de financement du commerce international, le risque de contrepartie se pose dans l'utilisation de l'OBP comme moyen de financement. En effet l'« Obligor bank » après règlement de la banque de l'exportateur se trouve dans une position de risque de faillite de son client importateur. Ce risque de crédit fait l'objet de suivi dans tous les établissements bancaires. Il est le premier à être pris en compte dans la réglementation prudentielle. La gestion du risque de crédit s'effectue a priori, au moment de prendre des décisions d'engagement, et a posteriori, une fois les décisions prises, pour suivre les engagements et estimer les risques sur les portefeuilles d'actifs

L'« Obligor bank » doit s'assurer que les contreparties des opérations dans lesquelles un retour futur est attendu seront en mesure de remplir leurs obligations. Les opérations en OBP ne peuvent s'effectuer qu'avec des contreparties autorisées par le Management des risques (au besoin validé par la direction générale). Après étude et validation du dossier du bénéficiaire de l'ouverture de l'OBP, la banque devra exiger une autorisation de prélèvement automatique sur le compte de ce dernier et des garanties couvrant en partie le montant dû. La liste des

contreparties de la banque bénéficiant d'une procédure d'OBP sera révisée le plus souvent par le management des risques afin de suivre le niveau de solvabilité des entreprises bénéficiaires.

Par ailleurs une méthode de gestion de risque de contrepartie non encore développée dans la zone UEMOA est possible : le CDS (Credit Default Swaps). Il est initialement une option de couverture qui permet à la banque de transférer le risque de défaut d'un emprunteur (l'importateur) à une autre contrepartie (compagnie d'assurance, autre banque ou bailleurs de fonds). L'« Obligor bank » devra donc payer une prime, en échange de quoi le vendeur de protection s'engage à verser une somme en cas d'événement de crédit sur l'emprunteur. La prime payée par l'« Obligor bank » doit être prélevée dans la conclusion du contrat d'OBP avec l'importateur. Cette prime versée dépend de la qualité de crédit de l'emprunteur (l'importateur). Elle est fixée pour la durée de l'opération, mais la prime à verser pour une nouvelle opération évolue dans le temps en fonction du marché (de l'offre et de la demande) et de l'appréciation du risque.

**Figure 3: couverture contre l'exposition de la banque au risque crédit par un CDS**



Source : nous même

## 2.2. Gestion du risque de change

Les banques qui financent leurs clients à l'importation et à l'exportation et qui payent ou se font payer dans une monnaie étrangère assument un risque de change. Celui-ci découle de la possibilité qu'une fluctuation défavorable du taux de change fasse de telle sorte que la banque

de l'importateur débourse plus que le montant initialement prévu ou la banque de l'exportateur perçoit moins que le montant initialement prévu. Dans tous les cas, les banques finançant le commerce international à l'importation et à l'exportation doivent se prémunir d'une couverture contre le risque de change ; on parle de gestion du risque de change.

### **2.2.1. Marché de change et réglementation de change dans l'UEMOA**

Le développement de l'activité commerciale et financière internationale des entreprises de la zone sous régionale s'accompagne de risques nouveaux, auxquels les trésoriers d'entreprises et de banques sont désormais confrontés. Le risque de change ou risque de variation du cours des devises est bien sûr inhérent à toute opération d'exportation ou d'importation libellée en devises, mais apparaît aussi lors d'une opération d'emprunt devant être réglée dans une monnaie étrangère. L'intégration croissante de l'Afrique dans la sphère des échanges mondiaux exige en conséquence un recours de plus en plus systématique aux techniques nouvelles de gestion des risques, utilisées depuis le milieu des années 1970 aux États-Unis, où elles sont apparues.

La convertibilité des monnaies de la zone franc en Euro permet en effet aux trésoriers africains de gérer leur exposition en devises avec les instruments négociés sur le marché des changes contre Euro : couverture à terme, couverture par contrats « futures », couverture par options de taux, les swaps (BRUCKERT; M&T., 1989). En effet le marché de change n'existant pratiquement pas, il est possible pour les banques de la zone UEMOA d'avoir accès au marché des changes européen pour se couvrir contre certains risques à travers les options, les futures et les swaps tout en respectant les interdictions de la BCEAO telles les spéculations.

La zone Franc, par ses mécanismes, présente donc un système unique de parités fixes, au cœur d'un système international de changes flottants. Son analyse permet d'attaquer simultanément les problèmes de la gestion du risque de change dans un environnement de parités fixes, et ceux de la gestion en milieu de changes flottants puisque la convertibilité automatique des monnaies africaines en euro assure aux pays membres l'accès au marché des changes international (BRUCKERT; M&T., 1989).

Comme toute banque, les banques de la zone UEMOA sont exposées au risque de change dès lors que le solde de ses créances et dettes libellées en devises est non nul. Dans le cas de notre projet les engagements pris par la banque de l'importateur l'«Obligor bank » de payer à

échéance une somme déterminée en monnaie étrangère à la banque de l'exportateur constitue un risque de change qui convient d'être couvert. Cette exposition est décomposée en deux types : l'exposition comptable, reflétée dans les bilans et comptes de résultat de la banque, et l'exposition économique, qui englobe les flux en devises, ainsi que l'impact des fluctuations des cours de change sur l'économie des secteurs d'activité concernés.

Ce dernier représente l'une des raisons de la mise en place de la réglementation des changes dans la zone UEMOA en harmonie avec celle de la France et des autres Etats membres de la zone. L'harmonisation vise en particulier à assurer la liberté des relations financières au sein de la zone Franc. Les règlements financiers et mouvements de capitaux entre l'UEMOA et l'Etranger, ainsi que les opérations de change manuel, ne peuvent s'effectuer que par l'entremise de la BCEAO, de l'Administration des postes ou d'une banque intermédiaire agréé. Tous les transferts à destination de l'Etranger sont soumis à la présentation de pièces justificatives à l'intermédiaire chargé du règlement. Lorsque, au vu des justifications, le transfert concerne une transaction courante (importations de marchandises...), il peut être exécuté librement par l'intermédiaire agréé, sous sa responsabilité.

Les opérations d'importation de marchandises étrangères, c'est-à-dire originaires d'un pays extérieur à la zone franc, doivent être domiciliées auprès d'une banque intermédiaire agréée, lorsque leur valeur dépasse un certain seuil variable selon les pays. Pour chaque opération d'importation, le dossier complet de domiciliation doit contenir une copie certifiée de la facture ou du contrat commercial établi par le fournisseur, une attestation d'importation délivrée par le service des douanes, et un formulaire d'autorisation de change dûment rempli par la banque domiciliataire au moment du règlement de l'opération.

Les devises nécessaires au règlement des marchandises importées peuvent être acquises au comptant sur le marché des changes, par l'intermédiaire agréé domiciliataire dans des conditions bien déterminées. Le paiement de l'importation par transfert de devises à l'étranger ou par le crédit d'un compte étranger en franc est exécuté par l'intermédiaire agréé sur la base de l'attestation d'importation, de pièces justifiant l'expédition des marchandises, en cas de financement du commerce international<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> REGLEMENT N°09/2010/CM/UEMOAI RELATIF AUX RELATIONS FINANCIERES EXTERIEURES DES ETATS MEMBRES DE L'(UEMOA)



### **2.2.2. La prévision du taux de change**

L'accroissement de la volatilité des devises amplifie le risque de change auquel sont confrontées les banques dans le financement du commerce international. Ce phénomène rend d'autant plus nécessaire la couverture de ce risque, et en ce sens constitue l'une des explications privilégiées de l'apparition des nouveaux instruments de gestion de trésorerie internationale (futures et options).

L'utilisation de modèles de prévision des cours facilite l'établissement de tarifs à l'exportation et l'appréciation du coût des importations à venir, deux variables auxquelles les résultats de l'entreprise internationale et des banques les finançant sont devenus très sensibles. Elle permet également de construire des plans et budgets, participe au choix d'une monnaie de facturation et est l'instrument indispensable d'une politique de change active.

Ainsi dans le cas de notre projet professionnel la banque faisant l'objet de la mise en place de l'OBP, doit se couvrir contre ce risque du fait du décalage entre la date d'engagement et la date de règlement effective à la « Recipient Bank ».

#### **2.2.2.1. L'analyse technique**

« L'analyse technique est l'art d'identifier les tendances dans le but d'anticiper les fluctuations des cours des titres financiers à partir de l'étude de leur représentation graphique » (A. DUPRAT, 2006, P. 17).

L'analyse technique repose sur l'hypothèse que les cours présents ne reflètent pas toute l'information disponible sur les cours passés. Il est alors possible de repérer sur une série de cours passés des configurations qui se reproduisent à l'identique et de prendre des positions qui paraissent devoir être systématiquement gagnantes. La performance de l'analyse technique a été relativisée dès 1965 par un économiste américain, Eugène Fama dans le « Journal of Finance » (BRUCKERT; M&T., 1989).

Cette analyse s'intéresse au marché lui-même et non pas aux facteurs externes reflétés par le marché. Elle décrit les mouvements du marché sans rechercher les raisons qui les expliquent. L'analyse technique repose sur l'idée que « l'histoire a tendance à se répéter » et qu'il existe une dépendance dans les variations successives des cours de change. Elle remet en cause l'hypothèse d'efficience associée à celle d'anticipations rationnelles en considérant que l'on peut repérer des tendances et en tirer des avantages.

### **2.2.2.2. L'analyse fondamentale**

Elle analyse l'environnement des marchés, c'est à dire ce qui va jouer un rôle essentiel dans l'appréciation des marchés. Elle s'intéresse à tout ce qui va influencer les marchés : situation économique, monétaire, politique etc... sans se focaliser sur les marchés eux-mêmes.

Les variables économiques les plus utilisées par les modèles économétriques sont l'inflation, les taux d'intérêt, la masse monétaire, la productivité et les taux de croissance.

L'étude des deux précédentes méthodes de prévision laisse apparaître une complémentarité. Idéalement, l'analyse fondamentale doit logiquement donner la tendance de fond et l'analyse technique doit avertir que quelque chose d'important est en train de se passer (changement de tendance). Un changement que l'analyse fondamentale n'a pas encore remarqué. De ce fait, L'analyse technique joue alors un rôle d'alerte.

### **2.2.3. Couverture du risque de change**

Plusieurs méthodes de gestion du risque de change s'offre à nous.

#### **2.2.3.1. La couverture à terme**

Une opération de change à terme est un contrat par lequel deux parties, un acheteur et un vendeur conviennent d'échanger à une date future un montant d'une devise contre une autre à un prix fixé dès l'origine. Cette opération se dénoue sur le marché de change.

C'est un marché où les participants négocient des achats et des ventes de devises qui interviendront à une date ultérieure. Le taux de change fixé par les deux contreparties l'est à l'instant  $t$ , alors que les devises s'échangent à  $t +$ . Ce marché remplit principalement une fonction de couverture contre le risque de change.

Le taux de change à terme n'est jamais égal, sauf par hasard, au taux de change au comptant.

La devise est dite « au pair » (square) quand le taux à terme est égal au taux au comptant.

Le taux de change à terme est calculé en ajoutant un certain montant (report) ou en retranchant un certain montant (déport) au cours comptant.

**Court Terme (CT) = Cours comptant (CC)+/- Report/Deport**

$$\text{Ou CT} = \text{CC} * \left[ \frac{1 + \text{IN}(n/360)}{1 + \text{IE}(n/360)} \right]$$

IE (taux sans risque de la devise étrangère)  
IN (taux sans risque de la devise nationale)  
n(durée entre date de négociation et date de livraison)

Deux types de contrats à terme :

- Forward = Gré à gré ( OTC ) Contrat "sur mesure"
- Future = Marché organisé (actif, quantité, échéance) avec un fonctionnement sécurisé.

Un contrat de future est un engagement d'acheter ou de vendre une quantité déterminée de devises contre une autre à une date future et à un prix fixé dès l'origine. Dans son principe, rien ne distingue donc un contrat future de change d'une opération à terme de change. Les différences résident dans les modalités d'exécution des contrats. Le terme "future" est en effet réservé aux contrats conclus sur les marchés organisés. Rappelons qu'un marché organisé par opposition au marché de gré à gré (O.T.C.) est un lieu géographique où sont échangés des contrats dont les montants et les échéances sont standardisés. Une des particularités de ces marchés est l'existence d'une chambre de compensation qui est la contrepartie obligatoire de tout acheteur ou vendeur de contrat. Ceux-ci sont soumis au mécanisme des « appels de marges ». Les positions des participants sont réévaluées quotidiennement et les pertes ou gains sont reçus ou versés chaque jour. Ce système offre une sécurité maximum mais est relativement lourd en coût de gestion. L'exécution des contrats donne lieu à la perception d'un courtage fixe mais le prix étant public, la transparence des coûts est ainsi assurée. Le principal marché des futures de change est l'International Monetary Market (IMM) de Chicago. Les principales devises (deutschmark, yen, sterling, dollar canadien, franc français et franc suisse) y sont traitées. Les montants des contrats sont fixes et quatre types d'échéances sont traitées (mars, juin, septembre et décembre) (BRUCKERT; M&T., 1989).

### **2.2.3.2. La couverture du risque de change par les options**

Les options sont des instruments de couverture d'un risque. Elles permettent aux trésoriers de se garantir un cours effectif de change proche du cours à terme tout en leur donnant l'opportunité de tirer parti d'une évolution favorable des cours. En ce sens, l'option garantit un cours plancher à l'export et plafond à l'import, remplissant une fonction d'assurance, mais

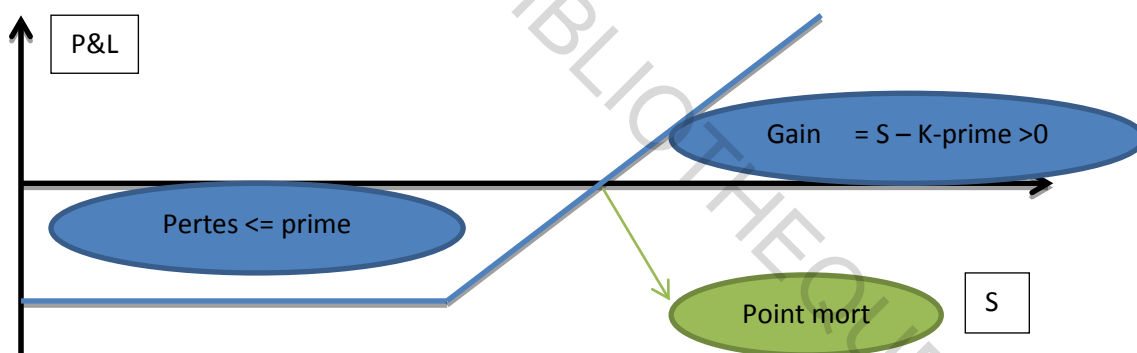
permet en outre aux exportateurs de profiter d'une hausse de la devise de paiement, et aux banques finançant l'importation de profiter d'une baisse.

Par la mise en place d'un contrat d'option l'Obligor bank et son client peuvent se garantir sur les marchés de change européens, moyennant le paiement d'une prime, un cours de change (prix d'exercice) fixé à la souscription. La prime d'une option peut être décomposée en valeur intrinsèque et valeur-temps. La valeur intrinsèque ajuste le prix d'exercice au cours spot ou au cours à terme.

L'option conférant à son acheteur un droit et non une obligation, la banque reste libre d'exercer ou non son option. Si, à l'échéance, le cours comptant (spot) est plus favorable, la banque pourra acheter ou vendre ses devises au comptant et ne pas exercer son option. La procédure de l'OBP implique pour la banque de l'importateur à se couvrir contre le risque de hausse du cours de la devise de facturation.

#### Figure 4 : Achat de call

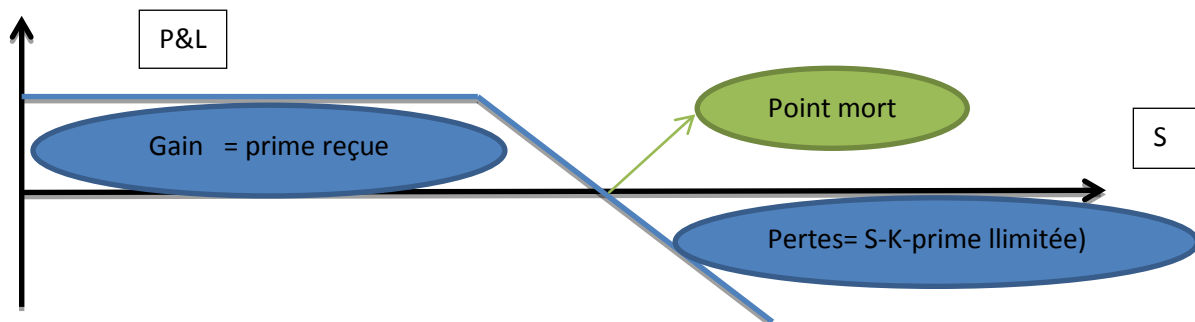
Anticipation d'une hausse de la devise



Source : nous même

#### Figure 5: Vente de CALL

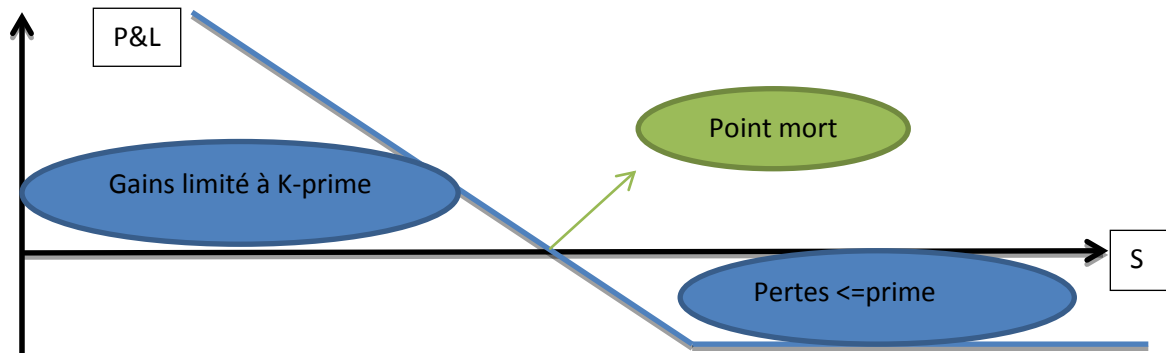
Anticipation d'une baisse de la devise



Source : nous même

### Figure 6 : Achat de PUT

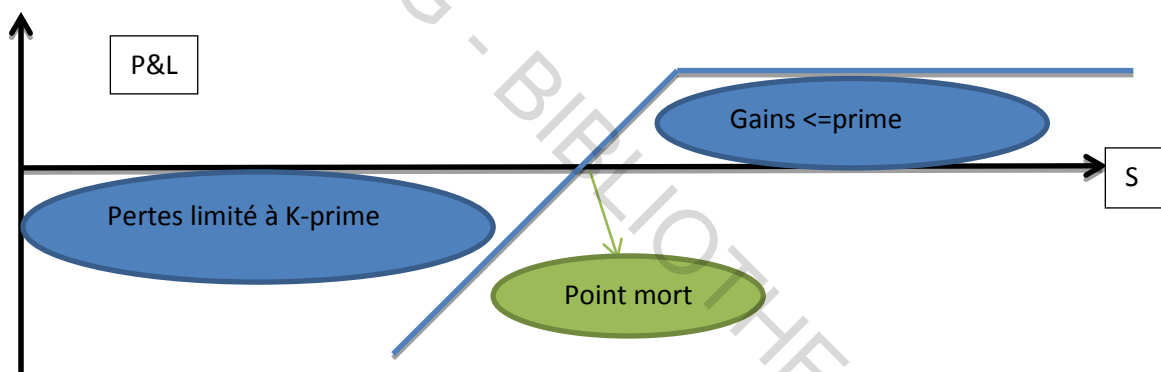
Anticipation d'une baisse de la devise



Source : nous même

### Figure 7 : Vente de « put »

Anticipation d'une hausse de la devise



Source : nous même

### 2.2.3.3. Les swaps

Le swap (de l'anglais to swap : échanger) est un contrat d'échange de flux financiers entre deux contreparties, qui sont généralement des banques ou des institutions financières).

#### ➤ Swaps de change

Le swap de change est une opération de change au comptant (achat ou vente) associée à une opération de change de sens inverse à terme (vente ou achat) avec la même contrepartie. Les swaps cambistes servent donc à se procurer temporairement une devise (achat) contre une autre (vente), donc à emprunter une devise en prêtant une autre simultanément, d'où leur autre appellation de swap (échange) de trésorerie.

La banque devant régler la dette de l'importateur en devise à une date fixée peut décider de reporter dans le temps l'opération à terme qu'elle ne souhaite pas dénouer à la date initialement prévue (opération de couverture).

Par ailleurs elle peut éviter le risque de change en réaménageant sa trésorerie en devises suite à des décalages entre flux de devises entrants ou sortants.

➤ **Swaps de devise**

Le swap de devise consiste à échanger des taux d'intérêt à moyen ou long terme libellés dans deux devises différentes. Il peut être utilisé comme instrument de couverture pour l'Obligor bank.

A la lumière de tout ce qui précède, nous pouvons dire que l'offre de service d'Obligation Bancaire de Paiement nécessite le respect d'un certain nombre de conditions qui peuvent différer d'une banque à l'autre. Ces conditions peuvent être d'ordre financier que documentaire. Par ailleurs l'OBP finançant les opérations commerciales à l'international nécessite la prise en compte des risques de change par la banque et le risque d'une éventuelle défaillance de la contrepartie.

**CHAPITRE 3 : EVALUATION DES BESOINS DE LANCEMENT ET  
ETUDE DE LA RENTABILITE DE L'OBP**

Dans la zone UEMOA, l'évolution des échanges extérieurs en 2014 laisse apparaître une amélioration du solde global, qui ressortirait excédentaire de 100,8 milliards contre un déficit de 454,6 milliards en 2013. Cette évolution traduit une augmentation de l'activité des entreprises de cette zone.

Par ailleurs l'évolution de sa balance commerciale indique le maintien du dynamisme des importations lié à la poursuite des programmes d'investissements publics et privés, qui induit d'importants besoins en biens d'équipement et intermédiaires ainsi que des services spécialisés. Les approvisionnements en produits pétroliers et autres biens de consommation courante sont également en hausse respectivement de 8,7% et 12,1%, du fait d'une accélération du rythme de l'activité économique, avec un taux de croissance estimé à 6,6% en 2014, après 5,9% en 2013. Pour 2015, les échanges extérieurs des Etats membres de l'UEMOA se solderaient par un excédent global de 185,6 milliards, en amélioration de 84,8 milliards<sup>13</sup>. Cette orientation favorable révèle le dynamisme dans lequel les activités des entreprises de la sous-région évolueraient, nécessitant ainsi la prise en compte par les banques d'instrument de financement pouvant contribuer à tirer avantage de cet accroissement. La banque pourra donc par l'offre de services innovants, accélérant la rapidité des opérations et réduisant les coûts des opérations, accroître son PNB.

L'étude de la rentabilité du lancement de l'OBP nous emmène à faire une étude préalable des charges et produits liés à la mise en place de l'OBP.

## **1. Charges et produits liés à l'OBP**

### **1.1. Charges**

Les charges d'exploitation induites par la mise en place de l'OBP se résumeront aux points suivants :

- les charges salariales;
- les frais généraux et de fonctionnement ;
- les redevances annuelles liées à l'utilisation de l'OBP.

Quant à l'acquisition de la plateforme de réconciliation de données TMA ou TSU auprès de Swift, elle sera considérée comme une charge d'investissement ;

---

<sup>13</sup> <http://www.uemoa.int/Documents/Publications>



## 1.2. Produits

Les produits d'exploitations générés par l'opération d'OBP se résument comme suit :

- Les commissions sur étude de dossiers ;
- Les gains réalisés sur les opérations de change ;
- Les gains réalisés sur les dépôts en compte bloqué des clients.

## 2. Conditions et étude de la rentabilité de l'OBP

Afin d'étudier la rentabilité de ce service nous allons calculer certains indicateurs tels que la VAN (Valeur Actuelle Net), le PNB (Produit Net Bancaire), le RGE (Résultat Global d'Exploitation), le RNI (Résultat Net après Impôt) donnant ainsi la rentabilité réelle du projet. La VAN, le PNB et le RNI seront calculés sur la base des produits et des charges générées par l'offre de service d'OBP.

Le caractère multi banque de l'OBP nous emmène à mettre en place un modèle de rentabilité adaptable dans n'importe quelle banque exerçant dans la zone UEMOA. Nous allons estimer que les demandes d'engagements connaîtront une évolution de plus de 9% les années avenir. Cette estimation provient des possibilités d'évolution de l'activité des entreprises ayant pour conséquence un accroissement de la clientèle des banques en matière de financement du commerce international. Les sondages réalisés par nos prédécesseurs ayant travaillé sur le crédit documentaire ont indiqué qu'en moyenne 120 à 140 dossiers par an d'un montant total minimum de 15 à 20 milliards<sup>14</sup> sont adressés aux banques concurrentes du Sénégal dans le cadre de l'importation. L'hypothèse pessimiste pour une banque de la zone plus particulièrement du Sénégal nous emmène à considérer 50 dossiers de transactions commerciales engagés par année d'un montant global d'environ 5 milliards 200 millions. Les coûts réels unitaires engendrés par ce service seront considérés comme étant statique sur l'ensemble de la période. Par ailleurs les gains réalisés sur le placement des dépôts vont être fonction du taux de placement en vigueur supposé et du montant bloqué sur chaque contrepartie à l'Obligation Bancaire de Paiement. Le taux ainsi considéré est le taux

---

<sup>14</sup> Offre de service de service de crédit documentaire au sein d'une banque de l'habitat (2013)

interbancaire annuel moyen (3,43%)<sup>15</sup> appliqué dans la zone UEMOA sur trois années considérées.

Dans le cadre de notre projet nous considérons l'hypothèse que la banque parvient à convaincre sa clientèle de cette nouvelle technique de financement du commerce moins coûteuse, rapide et plus sûre. Le nombre d'adhérent pour la première année sera considéré comme équivalent à la clientèle initiale de la banque exerçant dans le commerce international. L'évolution de ce nombre, les années suivantes sera fonction de la performance avérée par cet instrument représentant ainsi un outil de différenciation pour la banque et un moyen de concurrencer les banques de la zone et aussi de l'évolution des activités des entreprises clientes.

L'analyse de la rentabilité de cet instrument nécessite au préalable la connaissance du coût réel d'acquisition de la plateforme. Ce coût est composé du coût d'achat de la solution, du coût d'installation de la solution et du coût d'accès aux guides d'utilisation et appendices de formation. Par ailleurs après l'acquisition et l'installation de la plateforme, la banque devra s'acquitter chaque année d'un montant comprenant une redevance annuelle et des charges par transaction.

**Tableau 1: Evaluation des besoins de lancement de l'OBP**

Libellé	Montant estimé
Acquisition + Coût d'installation (coût réel)	4 000 000 FCFA
Redevance (coût réel)	18 000 000 FCFA
Frais de publicité à la clientèle (coût estimé)	700 000 FCFA
Total du coût de lancement de L'OBP	22 700 000 FCFA

**Source** : nous même

<sup>15</sup>[http://www.bceao.int/IMG/pdf/determination\\_du\\_niveau\\_cible\\_pour\\_le\\_taux\\_interbancaire\\_dans\\_l\\_uemoa.pdf](http://www.bceao.int/IMG/pdf/determination_du_niveau_cible_pour_le_taux_interbancaire_dans_l_uemoa.pdf)

L'offre de service dans la banque ne nécessitera pas d'engager des frais de réaménagement de bureau ou de recrutement. L'installation de cette plateforme se fera sur les ordinateurs déjà existants des agents TRADE et dans leur bureau. Aussi les coûts de publicité considérés seront liés aux prospectus adressés à la clientèle existante de la banque exerçant déjà dans le commerce international. La publicité peut également se faire directement par le gestionnaire compte de chaque personne morale détenant déjà un compte dans la banque considérée.

**Tableau 2 : Charge salariale**

Fonction	Niveau d'Etude	Nombre	Salaire mensuel net	Salaire annuel
Agent TRADE	BAC+4	2	900 000	21 600 000

Le salaire annuel des agents de TRADE ainsi considéré s'élève à 21 600 000. Les salaires restent inchangés puisque l'OBP n'est pas un service alourdissant leur tâche mais plutôt améliorant les techniques de financement du commerce international qui jusque-là étaient encore manuelles. Les charges salariales seront intégrées dans le calcul des coûts liés à l'OBP dans l'hypothèse où la banque parvient à convaincre l'ensemble de sa clientèle à utiliser cet instrument comme moyen de financement du commerce international. De ce fait les charges salariales des agents TRADE seront affectées à l'offre de service de l'OBP.

**Tableau 3: Amortissement des immobilisations**

libellé	taux(100/n)	Valeur d'origine	2016	2017	2018	2019	2020
Plateforme commerciale	20	22 700 000	4 540 000	4 540 000	4 540 000	4 540 000	4 540 000
dotation			4 540 000	4 540 000	4 540 000	4 540 000	4 540 000
Cumul Amortissement			4 540 000	9 080 000	13 620 000	18 160 000	22 700 000
<b>VNC</b>			<b>18 160 000</b>	<b>13 620 000</b>	<b>9 080 000</b>	<b>4 540 000</b>	<b>-</b>

**Source : nous même**

La durée ici choisie pour le calcul de l'amortissement est de 5ans soit un taux de 20%

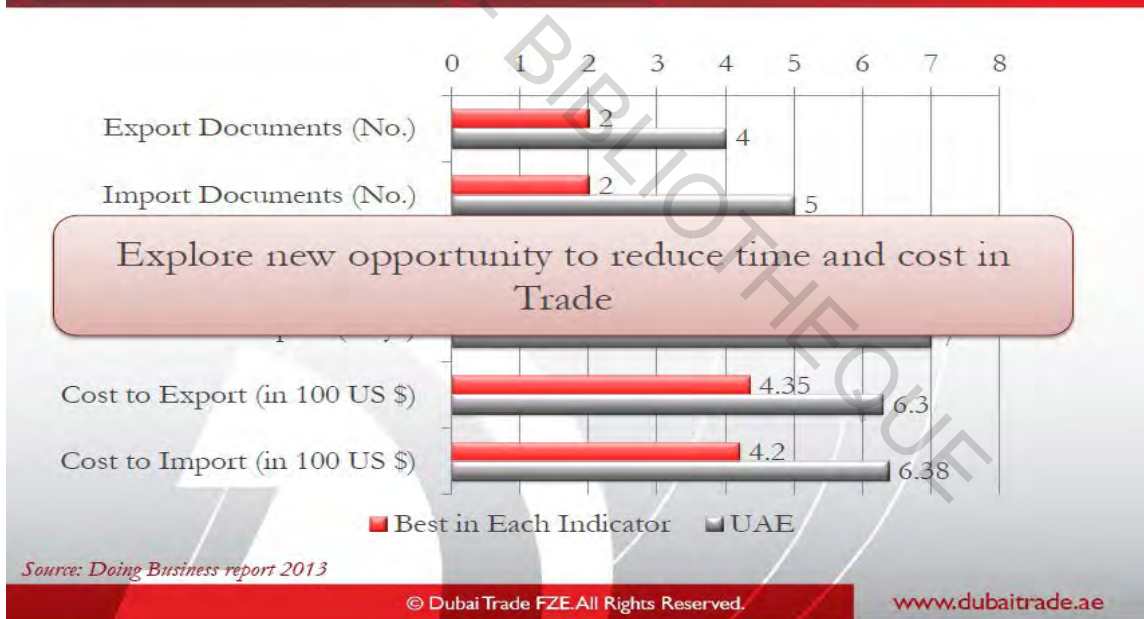
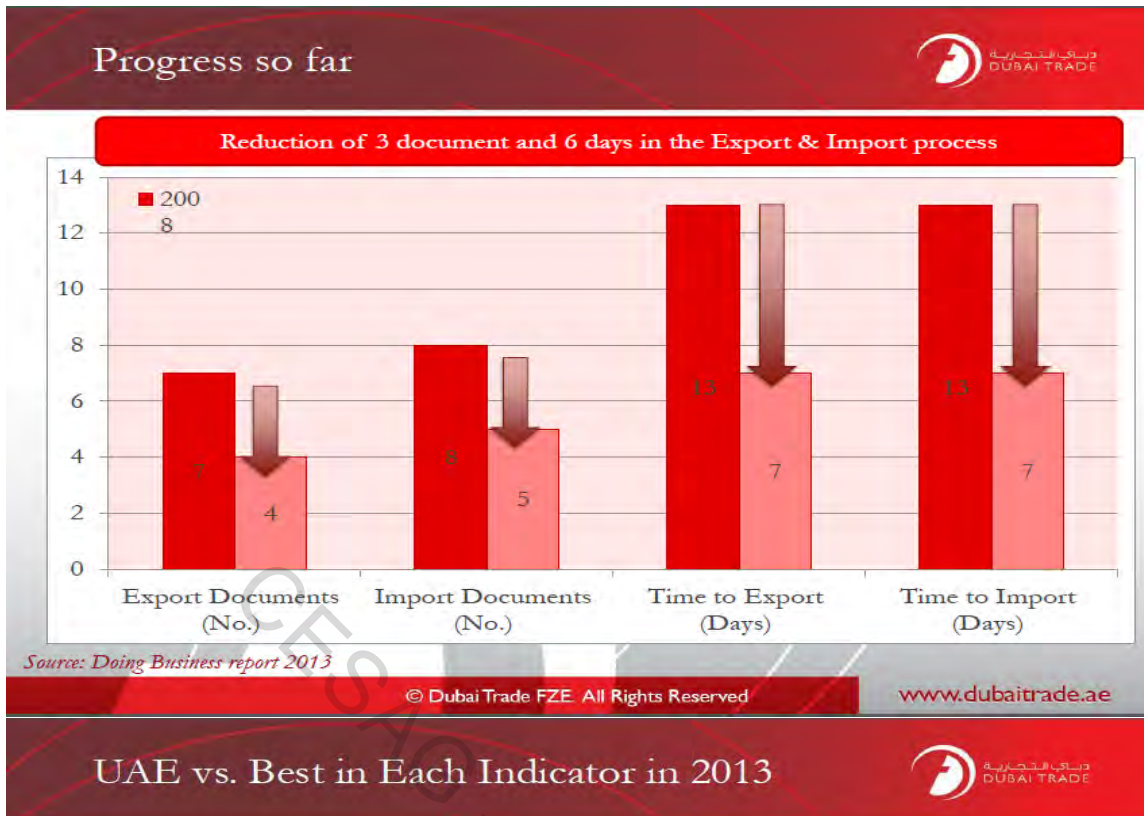
➤ **Commissions liées à l'OBP**

La détermination des produits et charges liées au service de l'OBP s'est faite à partir du calcul du taux de variation entre :

- les coûts du Credoc et les coûts liés à l'OBP : les coûts de l'OBP sont réduits de 34% par rapport à ceux du crédit documentaire ;
- la durée à l'import du Credoc et la durée à l'import de l'OBP : le temps de transaction à l'importation dans les opérations de l'OBP est réduit de 46% par rapport à celui du crédit documentaire ;
- la durée à l'export du Credoc et la durée à l'export de l'OBP : le temps de transaction à l'exportation dans les opérations de l'OBP est réduit de 46% par rapport à celui du Credoc.

Cette estimation a été faite à partir de l'étude effectuée par Dubaï Trade et ICC en considération des banques pratiquant le crédit documentaire et ayant fait l'expérience de l'OBP (voir image ci-dessous).

Dans le cadre du calcul des commissions liées à l'OBP, nous avons d'abord déterminé les commissions liées au crédit documentaire à partir de la moyenne des conditions de banque applicables dans 8 pays de la zone UEMOA (Annexe 2) ; ensuite sur la base des études réalisées par Dubaï Trade et ICC, nous avons appliqué les taux de variation précédents sur les commissions du Credoc pour enfin aboutir à celles de l'OBP (voir tableau 4). La baisse des commissions de l'OBP par rapport au crédit documentaire n'indique pas que ce dernier est plus rentable pour la banque. En effet avec la faiblesse des coûts liés à l'OBP, une banque pourra utiliser l'effet volume (augmentation de sa clientèle) et marge (augmentation de sa marge) tout en restant dans l'esprit de compétitivité.



Source: Bank Payment Obligation (BPO), Impact on Trade; ICC (2013: P30)

**Tableau 4 : Commissions liées à l'OBP**

Libellé	moyenne	Commission Credoc	Commission OBP
<b>Frais de dossier</b>	26250	1 312 500	1 312 500
<b>Commission d'ouverture</b>	0,58% min 28 000	29 900 000	19 734 000
<b>Modifications</b>			
<i>commission d'amendement simple</i> <i>commission d'amendement avec risque</i> montant et/ou validité	0,6% min 27000	30 457 143	20 101 714
<b>Levée de documents</b>	0,26% min 25000	13 650 000	9 009 000
<b>Commission d'acceptation</b> (par trimestre indivisible)	0,36% min 42500	18 942 857	12 502 286
<b>Commission d'utilisation</b>	0,28% min 20000	14 625 000	9 652 500
<b>commission de transfert</b>	0,63% min 22500	32 500 000	21 450 000
<b>Frais de relance/ SWIFT</b>	18000	900 000	594 000
<b>Commission de change</b>	0,22%min 9000	11 440 000	11 440 000
<b>Total Commission hors frais de dossier</b>		152 415 000	104 483 500

Source : nous même

**Tableau 5 : Evolution du Chiffre d'Affaire lié au service de l'OBP**

La commission de la première année a été déterminée à partir de l'annexe 2.

	taux de croissance	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
<b>Commissions (Annexe2)</b>		104 483 500	114 931 850	137 918 220	165 501 864	198 602 237
<b>gains/change</b>		3 100 000	3 255 000	3 580 500	3 938 550	4 332 405
<b>gains/dépôt</b>	10%	59 453 333	65 398 667	71 938 533	79 132 387	87 045 625

**Tableau 6 : Compte de résultat prévisionnel**

Libellés	2016	2017	2018	2019	2020
<b>produits bancaires</b>					
Commissions	104 483 500	114 931 850	137 918 220	165 501 864	198 602 237
gains de change	3 100 000	3 255 000	3 580 500	3 938 550	4 332 405
gains sur dépôt	59 453 333	65 398 667	71 938 533	79 132 387	87 045 625
<b>Total produits bancaires</b>	<b>167 036 833</b>	<b>183 740 517</b>	<b>202 114 568</b>	<b>222 326 025</b>	<b>244 558 628</b>
<b>Charges bancaires</b>					
Frais de notification et confirmation	25 740 000	28 314 000	31 145 400	34 259 940	37 685 934
<b>Total charges bancaires</b>	<b>25 740 000</b>	<b>28 314 000</b>	<b>31 145 400</b>	<b>34 259 940</b>	<b>37 685 934</b>
<b>Produits Net Bancaires</b>	<b>141 296 833</b>	<b>155 426 517</b>	<b>170 969 168</b>	<b>188 066 085</b>	<b>206 872 694</b>
Frais de dossier	1 312 500	1 443 750	1 588 125	1 746 938	1 921 631
Frais de télécom	700 000	770 000	847 000	931 700	1 024 870
<b>Total produits divers d'exploitation</b>	<b>2 012 500</b>	<b>2 213 750</b>	<b>2 435 125</b>	<b>2 678 638</b>	<b>2 946 501</b>
Frais généraux d'exploitation	12 000 000	33 000 000	36 300 000	39 930 000	43 923 000
<b>Produit Global d'Exploitation (PGE)</b>	<b>- 9 987 500</b>	<b>- 28 382 000</b>	<b>- 28 382 000</b>	<b>- 28 382 000</b>	<b>- 31 220 200</b>
Charges du personnel	21 600 000	23 760 000	26 136 000	28 749 600	31 624 560
Dotation aux amortissements	4 540 000	4 994 000	5 493 400	6 042 740	6 647 014
<b>Résultat avant Impôt</b>	<b>105 169 333</b>	<b>115 686 267</b>	<b>127 254 893</b>	<b>139 980 383</b>	<b>153 978 421</b>
Impôt (30%)	31 550 800	34 705 880	38 176 468	41 994 115	46 193 526
<b>Résultat Net d'Impôt</b>	<b>73 618 533</b>	<b>80 980 387</b>	<b>89 078 425</b>	<b>97 986 268</b>	<b>107 784 895</b>

Le Produit Net Bancaire, le Produit Global d'Exploitation et le Résultat Net d'Impôt croissent positivement sur l'ensemble de la période. Par contre les frais généraux d'exploitation comprenant hormis les autres charges les redevances de l'OBP diminuent le PNB.



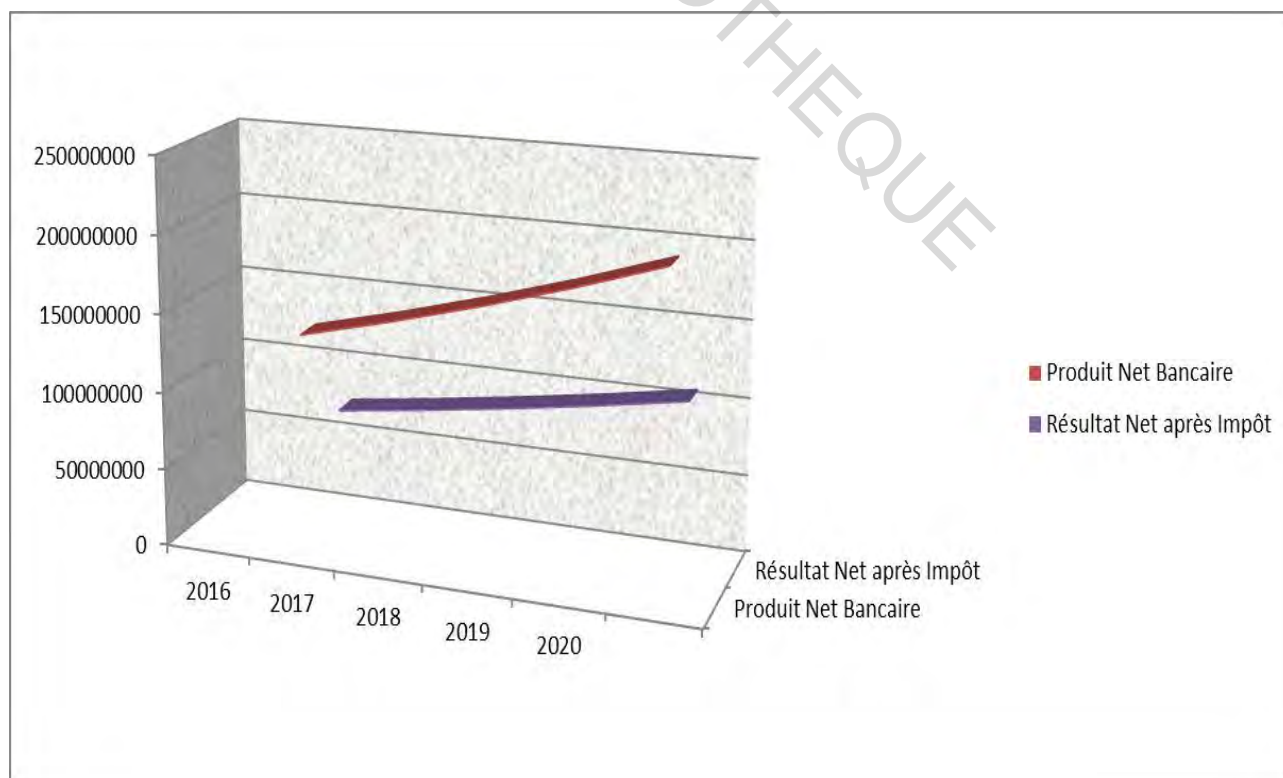
**Tableau 7 : détermination de la VAN**

libellés	taux	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Investissement initial		22 700 000					
Résultat Net d'Impôt			73 618 533	80 980 387	89 078 425	97 986 268	107 784 895
Résultat Net d'Impôt Actu	20%		61 348 778	56 236 380	51 550 015	47 254 180	43 316 332
Cumul résultat NI Actu			61 348 778	117 585 157	169 135 172	216 389 352	259 705 684
<b>VAN</b>							<b>237 005 684</b>

**Tableau 8 : synthèse de la rentabilité**

libellé	2016	2017	2018	2019	2020
Produit Net Bancaire	141 296 833	155 426 517	170 969 168	188 066 085	206 872 694
Produit Global d'Exploitation	<b>- 9 987 500</b>	<b>- 28 382 000</b>	<b>- 28 382 000</b>	<b>- 28 382 000</b>	<b>- 31 220 200</b>
Résultat Net après Impôt	73 618 533	80 980 387	89 078 425	97 986 268	107 784 895
Résultat Net après actu	61 348 778	56 236 380	51 550 015	47 254 180	43 316 332
<b>VAN</b>					<b>237 005 684</b>

**Figure 8 : Evolution du Chiffre d'affaire**





Sur l'ensemble des cinq années l'on constate une évolution croissante des commissions qui sont les principales sources de revenu de la banque. Ces commissions représentent plus de la moitié des sources de revenu dans le cas de ce projet.

Aussi dans une hypothèse pessimisme, nous avons considéré le taux d'actualisation comme le rendement des fonds propres exigé par les actionnaires s'élevant à 20%, afin de pouvoir juger de la rentabilité effective du projet. La VAN est positive sur les 5 ans et avoisine 237 005 684 FCFA au bout de la cinquième année.

CESAG - BIBLIOTHEQUE



## CONCLUSION GENERALE

Au terme de notre étude, nous pouvons dire que l'évolution rapide du commerce mondial pose de nouveaux défis que chaque acteur impliqué se doit de prendre en compte afin de ne pas rester en marge de ce dynamisme. D'après le rapport sur le commerce mondial 2013, publié par l'OMC le 18 juillet 2013, l'avenir du commerce mondial et du système commercial mondial sera façonné par divers facteurs économiques, politiques et sociaux, tels que l'innovation technologique. Ces innovations technologiques peuvent être caractérisées par le désir des acteurs d'accroître leur capacité de production ou de fournir de meilleurs services favorisant la facilité dans les échanges.

C'est ainsi que ce projet nous a permis de proposer aux banques de la zone UEMOA ce nouvel instrument qu'est l'OBP ainsi que les gains de productivité qu'une banque pourrait en tirer. Par ailleurs notre étude a indiqué que la banque peut accroître sa marge et profiter d'une évolution de sa clientèle étant donné que les coûts supportés par l'importateur sont relativement moindres.

Le dynamisme des échanges commerciaux auquel fait face les pays africains ces dernières années laisse à croire que les banques africaines plus particulièrement de la zone UEMOA ne doivent pas rester en marge sauf à prendre le risque d'être désavantagé dans la concurrence. Cet instrument accompagne donc l'essor du commerce international.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### Ouvrage:

1. Antoine DUPRAT (2006) « Analyse technique » ; Ed Gualino, 317 pages.
2. David LEBOITEUX (2014) « Trade Finance Principes et fondamentaux » ; Ed RB édition, 128 pages.
3. Xavier BRUCKERT, Didier MARTEAU & Dahlia TANG (1989) « Le marché des changes et la zone franc » ; Ed : EDICEF, 189 pages.

### Rapports:

3. ICC & Dubai Trade (2013) « Impact on Trade » ; 46 pages.
4. ICC Banking Commission (2012) « Bank Payment Obligation, URBPO Draft 2 » ; 37 pages.
5. Martine GRAFF (Mai 2014) « Le MOCI : le Bank Payment Obligation BPO, levier de croissance à l'international » ; 61 pages.
6. REGLEMENT N°09/2010/CM/UEMOA relatif aux relations financières extérieures des états membres de l'UEMOA.
7. SWIFT (mars 2013) « Educational report: Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation » ; 63 Pages.
8. SWIFT Corporates and Supply Chain team « Market adoption of BPO » ; 47 pages.

### Mémoires:

9. Espérance APKOVO (2013) « Offre de service de crédit documentaire au sein d'une banque de l'Habitat : cas de la BHS »

### Webographie:

10. MOCI:04/06/2015 [www.lemoci.com/le-bank-payment-obligation-bpo-levier-de-croissance-a-linternational](http://www.lemoci.com/le-bank-payment-obligation-bpo-levier-de-croissance-a-linternational).
11. SYRTALS: 14/06/2015 <http://www.syrtals.com/fr/trade-finance>.
12. ICCBankingGroup: [www.letterofcredit.biz/URBPO\\_750\\_ICC\\_Uniform\\_Rules\\_for\\_Bank](http://www.letterofcredit.biz/URBPO_750_ICC_Uniform_Rules_for_Bank)
13. <http://www.revue-du-commerce-international.info/fr/documentation/credoc>.
14. UEMOA:25/07/2015 <http://www.uemoa.int/Documents/Publications>

## **ANNEXES**

## Annexe 1 : Présentation de l'utilisation de l'OBP

**1. Buyer submits the Purchase Order and commercial Data to the Buyers Bank.**

**Process Purchase Order**

Purchase Order Information

Purchase Order Reference: 3CCPARIS\_PO\_01 PO Issued Date: 2012/09/10

PO Currency: EUR LineItems Total Amount: 2,285,000.00

Distribution of Goods: 1200 Tons Bananas

Buyer Name: Fruit & Co

Seller Name: Exotic Fruit Export

BPO Request?

Customer Instructions: ONLY LE & TERC LEGISLATION FOR THE 2012 BPO APPROVED...

CANCEL VIEW UPLOADED PO CONFIRM

**2. Buyers Bank processes the Purchase Order Data and BPO request**

**Process Outgoing Baseline Request**

Basic Information - Base Line Established

Submission Identification: PT5ABMAA0645045915

Submission Reference: PT5ABMAA0504507

Purchase Order No.: 3CCPARIS\_PO\_01

Submission Instruction: FullPayThrough

Baseline Basic Information

Submitter Baseline ID: PT5ABMAA0517771021

Submitter ID: 000000001

Submitter SIC: PT5ABMAA

Our Role: Buyer Bank

Bank Payment Obligation

BPO request:

BPO Bank: Same as Buyer Bank

Party Information

Party ID	Party SIC	Party Country
000000001	PT5ABMAA	DE
000000002	PT5ABMAA	GT
10000001		CZ
40000001		DE



**3. The Recipient Bank advises the Purchase Order Data and if added, BPO to the Supplier**



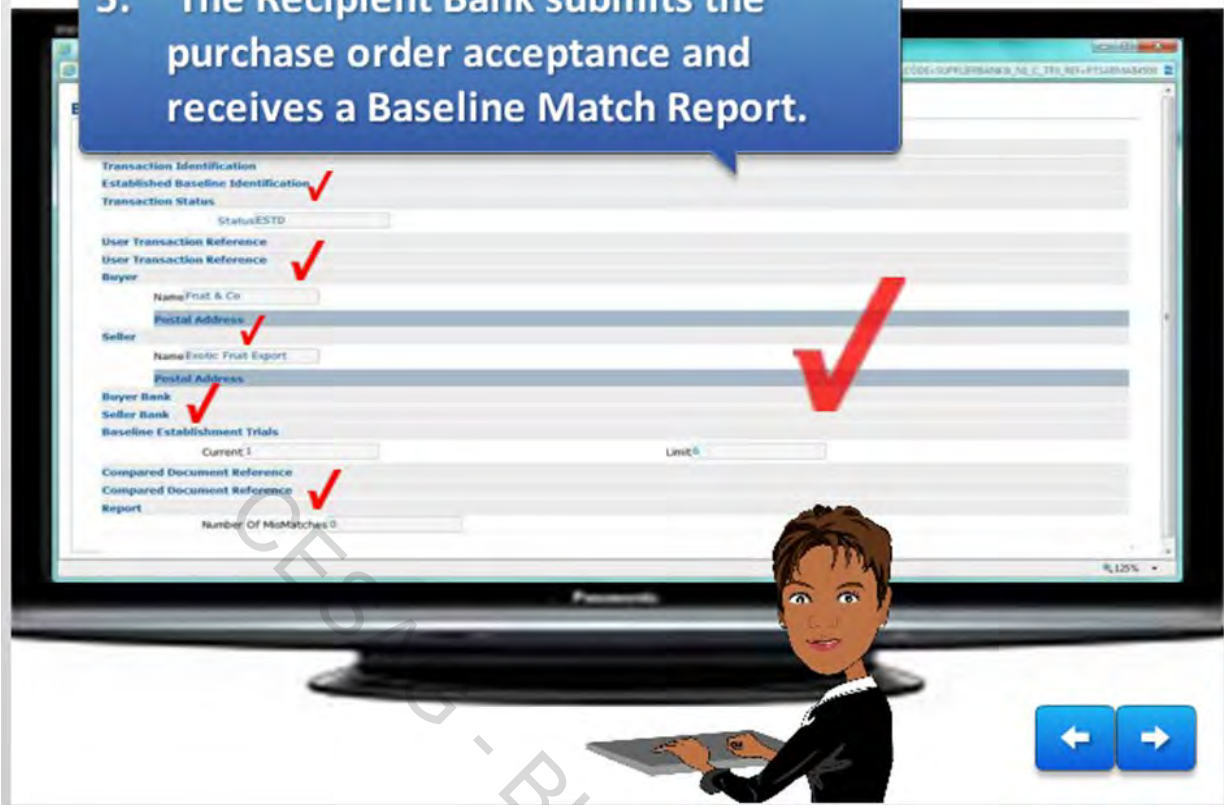


#### 4. The Supplier reviews the information and accepts or rejects

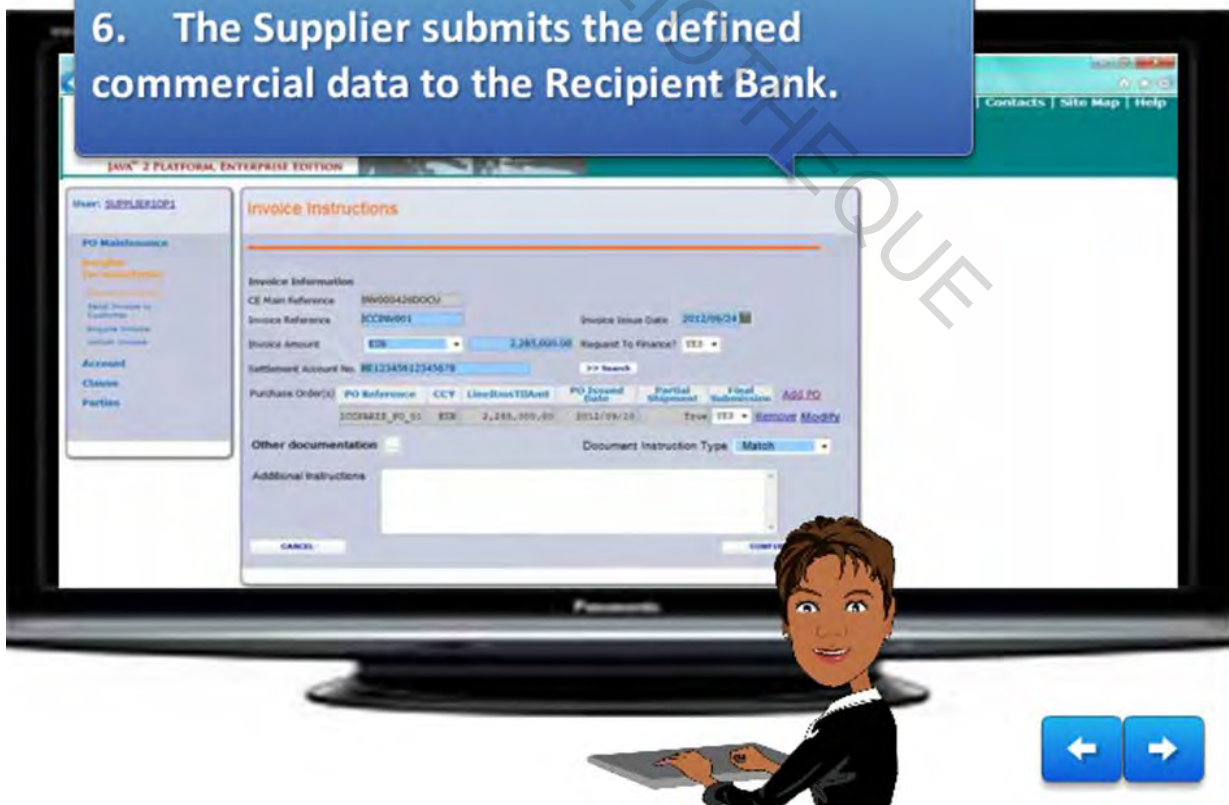




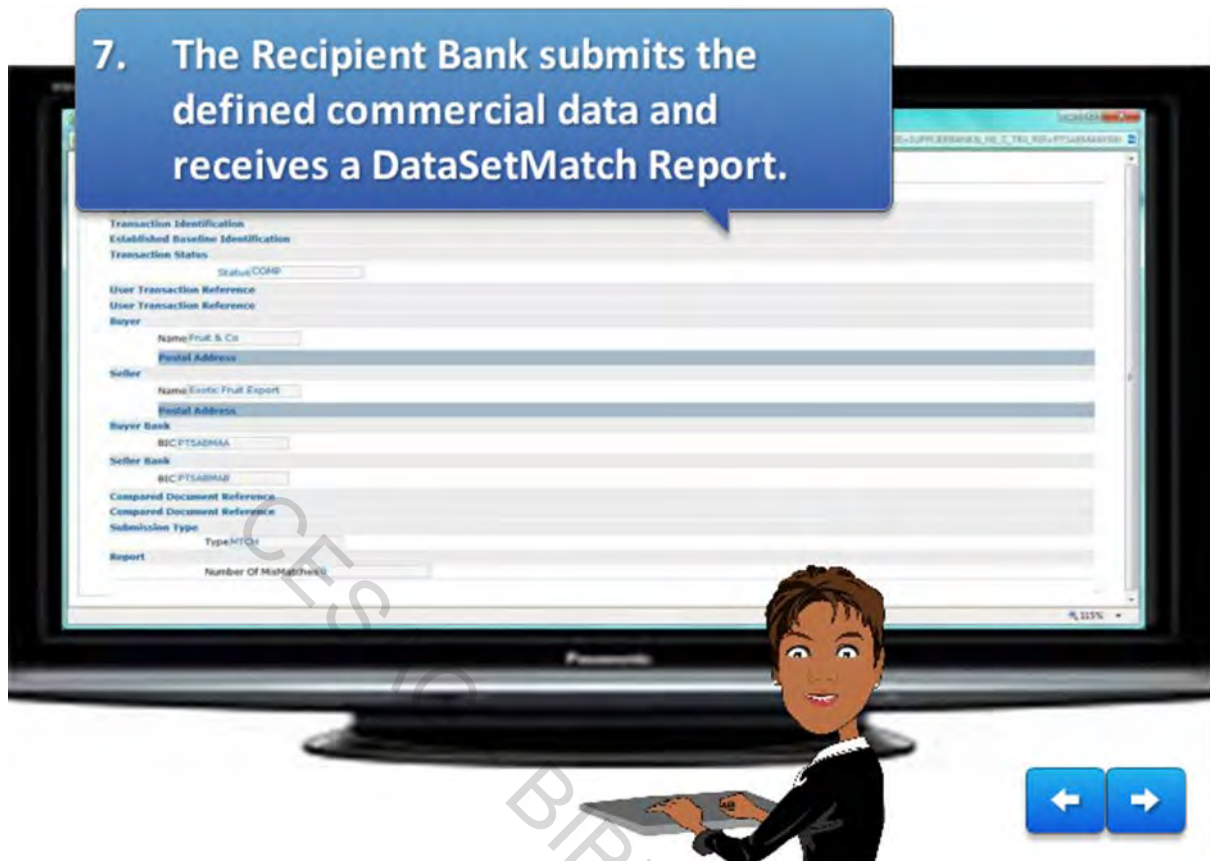
5. The Recipient Bank submits the purchase order acceptance and receives a Baseline Match Report.



6. The Supplier submits the defined commercial data to the Recipient Bank.



**7. The Recipient Bank submits the defined commercial data and receives a DataSetMatch Report.**

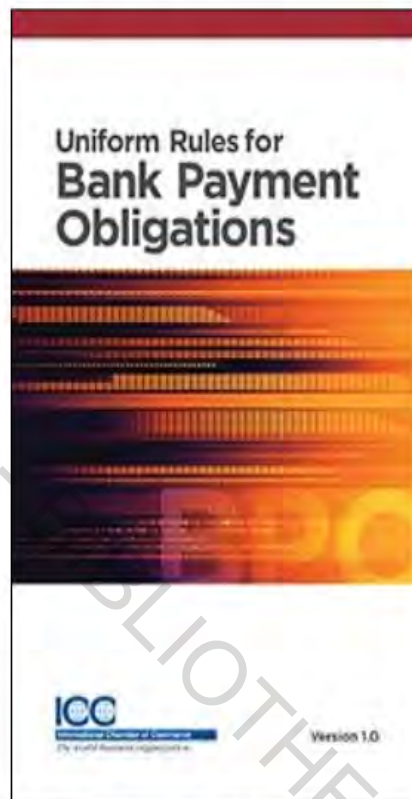


**Annexe 2 : Moyenne des conditions de banque**

libellé	BGFI Bank	CDS	ECOBANK	BICIAB	BIA	BOA	BDM	BRS	APBEF	taux moy
<b>Frais de dossier</b>	25000		30000	50000	7500	20000	25000		15000	
avec ligne de crédit	25000		30000							
sans ligne de crédit	25000		50000							
swift d'ouverture						18000				26250
<b>Commission d'ouverture</b>	0,5% Min 25000	0,5% min 40000	0,4% mini 25000	25% mini 55000	1% l'an min 15000	0,4% min 25000	0,30 min 20000	2%	0,35% min 25000	0,58% min 28000
Irrévocable		0,5% min 40000								
<b>Commission de confirmation (par trimestre)</b>	0,75% Min 25000		0,75%		1% l'an min 7500	0,15% min 30000				0,75 min 25000
<b>Modifications</b>										
<i>commission d'amendement simple</i>			25000+ frais télex			15000			15000	
<i>Commission d'amendement avec risque</i>					7500				0,35% min 25000	
montant et/ou validité	0,5% Min 25000	0,5% min 40000	0,20% min 25000+télex	25% min 50 000		0,40% min 25000	0,25% trim min 2000	2%		0,6% min 27000
autres modifications	30000	20000	0,15% min 25000+télex	50000		0,40% min 25000	20000			
<b>Levée de documents</b>		0,40% min 20000		0,125% min 30000						0,26% min 25000
<b>Levée de réserves</b>		10000 par réserves		30000						
<b>Commission d'acceptation (par trimestre in</b>	0,5% Min 25000	20% min 20000/mc	0,4% min 25000	50000	0,30%	0,45% min 75000	0,2% min 6000	0,50%	0,4% min 20000	0,36% min 42500
<b>Commission de préavis</b>		20000								
<b>Commission d'utilisation</b>	0,25% flat-Min 25000		0,25% min 30000		1,25/1000 min 5000		0,5% min 20000		0,40% min 30000	0,28% min 20000
<b>commission de transfert</b>	1,5% min 25000		0,50 min 30000			0,4% mini 30000	0,1% min 5000			0,63% min 22500
<b>Frais de relance/ SWIFT</b>	20000	10000	15000	15000	10000 min 35000 max	10000	30000		15000	18000
<b>Commission d'annulation</b>	75000	40000	0,10% min 25000+ télex	50000		0,1% min 30000				
<b>Frais de transmission à un confrère</b>	25000									
<b>Prélèvement anticipé (frais du corresp en sus)</b>		60000 min								
<b>Prélèvement (frais du corresp en sus)</b>		33000 min								
<b>Commission de change</b>		0,15% min 10000		0,20 min 6000	2,5/1000	0,25% min 15000	0,25% min 5000		0,20 min 6000	0,22% min 9000

### Annexe 3 : Les règles applicables à l'OBP

# ICC Uniform Rules for Bank Payment Obligations - URBPO



[Click image to ICC website](#)  
Source: ICC



Les règles applicables à l'OBP se résument en 17 articles que sont :

#### **Article 1 : La portée**

Les règles uniformes relatives à l'Obligation Bancaire de Paiement servent de cadre pour les opérations d'OBP. Cette dernière concerne les transactions commerciales entre un acheteur et un vendeur à l'égard desquels les banques concernées ont accepté de participer à l'établissement d'une ligne de base grâce à l'utilisation de toute application de réconciliation automatique de données.

#### **Article 2 : L'application**

L'URBPO impose l'utilisation des messages appropriés ISO 20022 de gestion des services du commerce enregistrés auprès de l'ISO (International Organization for Standardization).

L'utilisation de tout autre type de message signifie que la transaction est hors de portée de ces règles.

### **Article 3 : Définition générale**

Comme toutes les révisions récentes des règles de la CCI, l'URBPO comprend des termes définis pour les rôles des diverses banques et d'autres termes clés. Une nouvelle terminologie a été introduite : le "TMA" qui sera la solution choisie par les banques respectives pour la mise en correspondance des données relatives aux transactions commerciales.

### **Article 4 : Définitions des messages**

Cet article donne la liste complète des titres de messages qui seront appliqués à l'OBP et ne seront modifiés ou mis à jour que si ISO apporte des modifications à leurs propres définitions.

### **Article 5 : Interprétations**

Les succursales d'une banque impliquée dans les opérations d'OBP, qu'elles soient dans le même pays ou dans un autre pays sont considérées comme des banques différentes.

### **Article 6 : L'OBP par rapport au contrat**

L'OBP est distincte et indépendante d'un contrat de vente ou tout autre contrat sur lequel elle est adossée.

### **Article 7 : Données vs documents, marchandises ou services**

Une banque impliquée dans les opérations d'OBP traite avec les données et non avec des documents, des biens ou des services sur lesquels les données peuvent porter.

### **Article 8 : Date d'expiration et de soumission**

La « baseline » doit indiquer une date d'expiration pour la soumission d'un ensemble de données sous l'OBP. Si elle est établie contenant plus d'un OBP, une date d'expiration séparée doit être indiquée pour chacune d'elle. L'ensemble des données doit être reçu par un TMA avant 23 :59 :59 à la date d'expiration.

### **Article 9 : Rôle de la « Recipient bank »**

La « Recipient bank » doit s'assurer de la conformité entre les données qu'elle soumet au TMA et celles dont elle a la charge de soumettre.

### **Article 10 : Engagement de l' « Obligor bank »**

L'OBP représente un engagement pour l' « Obligor bank » concernée. Cet article mentionne que la banque du débiteur est tenue de payer ou engager son obligation de paiement différée après le match de données établi. Chaque OBP est intégrée dans une seule base de référence établie, mais il peut y avoir plus d'une banque débitrice incluse dans cette base.

### **Article 11 : Modifications**

Il convient de noter qu'un message de demande spécial ne peut être envoyé qu'en cas de force majeure.

### **Article 12 : Charges**

L' « Obligor bank » reste tenue principalement au paiement des charges.

### **Article 13 : Avertissement sur l'efficacité des données**

La banque du bénéficiaire n'assume aucune responsabilité quant' à la source, l'authenticité, la falsification ou l'effet juridique des données.

### **Article 14 : Force majeure**

Les banques concernées n'assument aucune responsabilité pour les conséquences découlant de l'interruption de ses activités, y compris son incapacité à accéder à une TMA, causées par des troubles, émeutes, insurrections, les guerres, actes de terrorisme, les grèves ou tout autre cause, y compris la défaillance du matériel, logiciel ou réseaux de communication, au-delà de son contrôle.

### **Article 15 : Indisponibilité d'un TMA**

Les banques concernées n'assument aucune responsabilité pour les conséquences découlant de l'indisponibilité d'une TMA pour quelque raison que ce soit.

### **Article 16 : Loi applicable**

Sauf dispositions contraires dans la « baseline », la loi régissant un OBP sera celle de l'emplacement de la banque du débiteur. Les règles complètent la loi applicable dans la mesure où elles n'entrent pas en conflit avec cette loi.

### **Article 17 : Cession et transfert**

Cet article ne concerne que la cession ou le transfert des revendications ou des produits et non le transfert du rôle de la banque du bénéficiaire à une autre banque.



## TABLE DES MATIERES

<b>DEDICACES .....</b>	<b>I</b>
<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>II</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS .....</b>	<b>III</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX , DES FIGURES ET DES ANNEXES .....</b>	<b>IV</b>
<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>V</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>6</b>
<b>CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE L'OBP .....</b>	<b>12</b>
<b>1. Définition et cadre réglementaire du OBP.....</b>	<b>13</b>
<b>1.1. Définition .....</b>	<b>13</b>
1.1.1. Définition et parties prenantes de l'Obligation Bancaire de Paiement .....	13
1.1.2. Cadre réglementaire de l'OBP .....	15
<b>1.2. Mécanisme de fonctionnement de l'OBP et comparaison de l'OBP au crédit documentaire et aux opérations en compte courant.....</b>	<b>16</b>
1.2.1. Mécanisme de fonctionnement de l'OBP.....	16
1.2.2. Comparaison de l'OBP au crédit documentaire et aux opérations en compte courant.....	19
<b>2. Les enjeux de ce nouvel instrument pour les entreprises et pour les banques.....</b>	<b>20</b>
<b>2.1. Les enjeux pour les entreprises .....</b>	<b>21</b>
2.1.1. Les enjeux de l'Obligation Bancaire de Paiement pour les importateurs .....	21
2.1.2. Les enjeux de l'OBP pour les exportateurs .....	22
<b>2.2. Les enjeux pour les banques .....</b>	<b>23</b>
<b>CHAPITRE 2 : MISE EN PLACE DE L'OBP .....</b>	<b>25</b>
<b>1. Modalités d'ouverture de l'OBP, processus de traitement .....</b>	<b>26</b>
<b>1.1. Modalités d'ouverture de l'OBP .....</b>	<b>26</b>
<b>1.2. Processus de traitement des dossiers .....</b>	<b>27</b>
<b>2. Gestion des risques liés au financement du commerce international.....</b>	<b>28</b>

<b>2.1. Gestion de risque de contrepartie .....</b>	<b>28</b>
<b>2.2. Gestion du risque de change .....</b>	<b>29</b>
2.2.1. Marché de change et réglementation de change dans l'UEMOA .....	30
2.2.2. La prévision du taux de change.....	32
2.2.2.1. L'analyse technique .....	32
2.2.2.2. L'analyse fondamentale.....	33
2.2.3. Couverture du risque de change .....	33
2.2.3.1. La couverture à terme .....	33
2.2.3.2. La couverture du risque de change par les options.....	34
2.2.3.3. Les swaps.....	36
<b>CHAPITRE 3 : EVALUATION DES BESOINS DE LANCEMENT ET ETUDE DE LA RENTABILITE DE L'OBP .....</b>	<b>38</b>
<b>1. Charges et produits liés à l'OBP.....</b>	<b>39</b>
<b>1.1. Charges.....</b>	<b>39</b>
<b>1.2. Produits.....</b>	<b>40</b>
<b>2. Conditions et étude de la rentabilité de l'OBP.....</b>	<b>40</b>
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>50</b>
<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>62</b>



**RESUME :** Le dynamisme dans lequel évolue le commerce international et l'intégration de plus en plus accrue des entreprises de la zone UEMOA dans les échanges internationaux laisse apparaître pour ces dernières et pour les banques, des opportunités d'accroissement de leur activité et de leur rentabilité. Mais cette réalisation nécessite une meilleure négociation des termes de l'échange et des coûts liés à celui-ci. Le souci de rentabilité, de rapidité d'exécution, d'allègement des transactions nous a emmenés à nous poser la question de la pertinence du crédit documentaire dans un environnement caractérisé par de petites et moyennes entreprises qui sont parfois confrontées à des opérations avec l'extérieur. Cette interrogation nous a conduits à proposer aux banques le nouvel instrument de financement du commerce international qui est déjà une réalité dans certains pays et dans certaines banques comme vu plus haut. L'étude de la rentabilité de l'OBP dans ce projet a fait ressortir les gains de productivité que peuvent en tirer les deux parties au contrat à travers l'allègement des charges des banques et donc des entreprises clientes. Le PNB de la banque au bout de la cinquième année s'élève à 206.872.692 avec une VAN 2375.005.684.

Mots clés : Obligation Bancaire de Paiement

---

**ABSTRACT:** The dynamism in which evolves the international trade and the increasingly increased integration of the companies of zone UEMOA in the international exchanges lets appear for these last and the banks, of the increase appropriateness's in their activity and their profitability. But this realization requires a better negotiation of the terms of trade and associated costs with this one. The preoccupation with profitability, of speed of execution, lightening of the transactions took us along to ask us the question of the relevance of the documentary credit in an environment characterized by small and medium-size companies which are sometimes confronted with operations with outside. This interrogation led us to propose at the banks the new instrument of financing of the international trade which is already a reality in certain countries and certain banks as considering higher. The viability study of the OBP in this project emphasized the productivity gains which can draw the two parts with the contract through lightening of the loads of the banks and thus of the companies customers. The Banking Net profit of the bank at the end of the fifth year amounts to 206,872,692 with a Net Present Value 237,005,684.

**Key word: Bank Payment Obligation**