

INTRODUCTION

Le Sénégal à l'instar de beaucoup de pays à travers le monde a un comportement extraverti en matière de consommation de produits de tout genre. L'alimentation de base du pays, en particulier, le riz est importé à hauteur de sept cent mille tonnes par an. Dès l'ors on pourrait comprendre toute l'incidence d'un tel phénomène sur la balance commerciale.

La gestion de l'importation de ce produit, nécessite de la part des opérateurs économiques, une parfaite maîtrise des techniques de paiements à l'international.

Par ailleurs, avec l'importance du riz dans l'alimentation des populations, tous les états ouest africains avaient mis en place des politiques de subvention sur les importations du produit pour assurer la paix sociale. Le Sénégal n'en était pas à la marge.

Avec la libéralisation des marchés et la fermeture des offices, au regard de la mondialisation, les pays ont été obligés de changer de comportement dans leur politique de taxations. Afin d'assurer la même satisfaction aux consommateurs, malgré l'augmentation des prix du riz sur le marché international, les rizeries (qui transforment le riz paddy en riz de consommation) préfèrent travailler les riz asiatiques ou américains, plus faciles à usiner. Toute chose qui accentue les importations de riz au Sénégal.

Ces échanges nécessitent l'intervention des banques, pour s'assurer de déroulement au mieux, dans l'espace et temps voulu, des opérations entre les importateurs et leurs fournisseurs. Grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, elles sont en mesure de fournir aux importateurs de riz toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères.

Vu le nouvel ordre économique mondial qui est la Mondialisation, l'activité des banques est de plus en plus orienté vers les échanges internationaux. A cela, le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de modes et techniques de paiement ainsi que de financement adéquat pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

Dans le cadre de notre sujet nous allons nous en tenir aux différents modes et techniques de paiement qu'elles utilisent afin d'accompagner leurs clients (importateurs) dans le traitement des opérations avec l'étranger.

Ayant une importance primordiale dans le commerce international, les moyens et techniques de paiement permettent aux banques de donner aux exportateurs étrangers une garantie sur la recevabilité de leur dus dans les délais convenus et aux importateurs de la recevabilité de leur marchandise.

Toutefois, il faudrait noter la présence importante des risques de transactions internationales dus à la distance qui sépare les deux parties et des montants souvent élevés qui sont en jeux, des événements politiques ou catastrophiques pouvant survenir au cours du déroulement de la transaction. Ainsi pour préserver l'intérêt de chaque partie, l'importateur se doit de choisir des moyens et techniques de paiement bien spécifiques pouvant lui permettre d'appréhender les principales composantes de son risque de crédit et les solutions permettant d'y faire face.

Pour cela, l'intérêt pour nous est de savoir si réellement tous les moyens et techniques de paiements internationaux utilisés par les banques offrent vraiment une garantie d'échanges et une sécurisation des transactions pour satisfaire aux exigences de leurs clients ?

Certes, les techniques bancaires à l'international sont en permanente évolution, et suivent en cela l'accroissement des opérations du commerce extérieur et le mouvement rapide de la mondialisation dans lequel sont entrées les multinationales. Malgré l'importance prise par les services bancaires rendus aux importateurs à l'occasion de leurs opérations à l'international, il n'en demeure pas moins que la question de sécurité des moyens ou instruments de paiement reste présente à l'esprit.

C'est pour proposer une approche de choix que nous avons opté d'aborder ce thème intitulé «les incidences des techniques de paiements à l'international sur les opérations d'importations de riz au Sénégal : cas du Credoc »

Cette étude sera abordée en trois parties. La première partie fait une brève présentation du cadre théorique et méthodologique, c'est à -dire, présente une revue de la littérature et rappelle les résultats empiriques des différentes études relatives au sujet. La seconde partie porte sur le cadre conceptuel et organisationnel. Enfin, la troisième partie expose le cadre analytique et les recommandations.

CHAPITRE 1 : Cadre Théorique

Section 1 : Problématique

Pendant des années l'importation du riz était l'affaire exclusive de la caisse de péréquation qui était un établissement public donc un démembrement de l'état.

Depuis les années 95 la filière riz a été libéralisée et les importateurs privés ont pris le relais des opérations d'importations et assurent l'approvisionnement du marché sénégalais. Ces opérateurs sont depuis assujettis aux contraintes du financement de leurs opérations commerciales à l'international avec tout ce que cela comporte comme pesanteurs dans l'équilibre de leurs états financiers. Alors, quand il s'agit d'une importation ils font forcément face à la rigueur du commerce international au même titre que toutes les entreprises les plus expérimentées en la matière.

Aussi est-il opportun d'analyser les moyens qu'ils mettent en œuvre pour financer et surtout sécuriser leurs importations de riz.

A cela, la banque apparaît réellement comme le partenaire idéal pour l'octroi d'un crédit à l'importateur ou encore un intermédiaire par la relation qu'elle peut établir entre l'importateur et l'exportateur. C'est face à cette réalité et dans l'optique d'assurer un développement équilibré des échanges internationaux, que les banques ont tissé des relations avec des correspondants étrangers. Par ce canal, les banques assurent une certaine qualité de ses opérations clientèles avec l'extérieur.

Mais force est de constater que s'il est beaucoup plus aisé de se prémunir contre l'insolvabilité financière de son partenaire sur le marché national, il en va autrement lorsqu'il s'agit de partenaires extérieurs où les risques sont encore plus importants. En effet, il existe une multitude de risques liés aux opérations commerciales avec l'étranger ; ces risques émanent des paramètres tels que la solvabilité du partenaire, des risques commerciaux liés à la durée des transactions commerciales, mais aussi des risques politiques.

Face à ces risques, les importateurs de riz ont parfois du mal à s'orienter parmi la multiplicité des moyens de paiement qui s'offrent à eux à l'import. D'où la question de savoir :

« Quelle pourrait être la technique de paiement la mieux adaptée pour les importateurs du riz dans le cadre de leurs opérations financières et services bancaires avec l'étranger ? ».

Section 2 : Objectifs de recherche

Conformément à la méthodologie de recherche nos objectifs seront de deux natures dont un objectif général et quelques objectifs spécifiques.

a) Objectif général

Etudier l'incidence du crédit documentaire en tant que technique de paiement à l'international sur les opérations d'importation de riz au Sénégal.

b) objectifs spécifiques

Ils sont au nombre de cinq dont l'importance réside dans leur capacité à permettre la réalisation de l'objectif général :

- ✓ Faire une analyse critique du processus de mise en œuvre d'un crédit documentaire ;
- ✓ Analyser la perception du Credoc par les importateurs sénégalais de riz ;
- ✓ Analyser la perception du Credoc en tant qu'offre bancaire ; ce qui laisse à suggérer de possibles déclinaisons, car une offre doit être adaptée aux différents types d'importations possibles ;
- ✓ Comprendre les caractères essentiels du Credoc : les points forts tant pour l'importateur que pour l'exportateur ;
- ✓ Analyser les critères de choix qui pousseraient un opérateur économique vers le crédit documentaire.

Toutefois, ces objectifs de travail restent incomplets s'ils ne nous mènent pas à l'émission d'une hypothèse de travail.

Section 3 : Hypothèses de travail

Une hypothèse est une affirmation qui met en relation deux ou plusieurs phénomènes dont l'évolution de l'un, entraîne celle de l'autre. Nous en retiendrons cinq :

Hypothèse 1 : les importateurs sénégalais de riz ont du mal à toujours ouvrir des Credoc du fait de l'importance des sommes en jeux.

Hypothèse 2 : les banques exigent des garanties réelles pour la mise en place d'un Credoc car cette technique de paiement les engage pleinement.

Hypothèse 3 : l'existence d'une corrélation entre le choix du moyen de paiement et les avantages qu'offre-le procédé de paiement et l'environnement.

Hypothèse 4 : l'existence d'une relation entre usagés commerciaux et la préférence d'un moyen de paiement plutôt qu'un autre.

Hypothèse 5 : l'interdépendance entre risque en général et couverture de ces risques par un moyen de paiement.

Section 4 : intérêt du sujet

De cette étude, des retombées conséquentes sont en droit d'être attendues car la pertinence de ce sujet pourrait résider dans les éclaircissements qu'il apporterait. La dimension internationale du crédit documentaire à l'importation paraît pertinente par le rôle prépondérant qu'il joue dans les importations car si les banques ne se voulaient pas soucieuses du bon traitement des opérations d'importation de leurs clientèles respectives, certainement que certaines banques ne seraient pas certifiées ISO 9001: 2000 sur leurs activités de crédits documentaires et encaissements documentaires, comme c'est le cas au Sénégal et dans l'UEMOA.

Assurément, nous restons convaincus que le sujet aborde les outils créés pour répondre aux exigences des importateurs et des exportateurs. Ces outils pourraient bien faire partie des seuls à être à la disposition de nos moyennes et petites entreprises et qui peuvent leur permettre d'établir une relation de confiance avec des exportateurs inconnus.

Ce thème que nous proposons d'aborder a donc l'ambition d'apporter un regard critique sur les critères d'appréciation (par les exportateurs et les importateurs) du mode de paiement le plus sécurisant à l'international.

A ce niveau, nous ne pouvons espérer que quelques points des transactions commerciales internationales soient appréhendés et que ce travail serve de support aux curieux qui aimeraient avoir ne serait-ce qu'une première vue sur la qualité du crédit documentaire dans le commerce international.

Nous n'avons pas pu avoir accès à la documentation ayant abordé ce sujet sous le même angle que nous, mais quelques ouvrages ont tenté de faire l'apologie à cette technique de paiement que nous avons jugés moins risquée. Une revue critique de littérature nous permettra de camper le décor de l'angle sous lequel notre travail sera axé.

Section 5 : Revue de littérature

Il est difficilement envisageable que l'économie mondiale puisse tourner sans la présence et sans l'intervention de ces intermédiaires financiers que l'on appelle banques. L'appui des transactions internationales, la facilitation des rouages ne peuvent se faire que grâce aux techniques de paiement à l'international dont les banques ont la parfaite maîtrise.

Le **commerce international** est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, à partir de la production jusqu'à la consommation ; terme qui inclut le commerce, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation, dont il est une composante majeure.

La théorie du commerce international est la branche de l'économie qui cherche à fournir un cadre d'explication au commerce international.

Par ailleurs il existe un droit des opérations de commerce international, formalisé notamment par les incoterms de la Chambre de commerce internationale¹ (CCI).

¹ Source : [Dictionnaire.seneagent.com /commerce international/Fr](http://Dictionnaire.seneagent.com/commerce-international/Fr)

Jean Paul Bouquin et **Mireille Famchon** quant à eux définissent le commerce international comme étant un bien public international et qui reste les clés de la croissance du progrès économique et social de la lutte contre la pauvreté. Dans leurs nouvelle édition Ils mettent à la dispositions de tous lecteurs ou entreprises des informations actualisés , des conseils, des exemples concrets et de la jurisprudence récente afin de leur permettre de mieux maitriser leurs opérations de commerce international et de gestion des flux de marchandises et de service.

Les deux auteurs soutiennent dans leurs théorie que l'importance du développement international appelle l'adoption d'un nouvel ordre juridique mondial; car face à la dimension mondiale des marchés et à un commerce international ouvert qui est devenu l'affaire de tous, la complexité et la technicité de ses modalités exigent l'adoption des règles nouvelles.

La généralisation des échanges a transformé la vie quotidienne du monde entier. Que les pays soient riches ou pauvres, ils jouent un rôle dans l'économie mondiale.

Etant une source de richesse, il n'en reste pas moins que les pays les plus puissants ont une responsabilité dans son organisation et la mise en place de règles de plus grande équité et loyauté commerciales.

Parlant du commerce international comme étant la clé de la prospérité, **Jean Paul Bouquin** et **Mireille Famchon** souligne que l'ampleur, la diversité et la facilitation des échanges contribuent à enrichir les sources de développement économique des pays ; et que l'une des grandes réformes du GATT voulue par l'union européenne en 1992 est d'avoir élargi les négociations commerciales aux services, alors qu'elles étaient jusque là exclusivement réservées aux produits industriels et manufacturés. C'est ainsi que les services bancaires et financiers ont été les premiers à bénéficier de cette ouverture mondiale.

Parallèlement au développement des importations et des exportations, les investissements croissent très fortement, singulièrement dans les principaux pays émergent.

La prospérité générée par l'évolution du commerce international bénéficie à tous. Elle offre une meilleure une meilleure qualité de vie aux pays les plus développés et permet aux pays les plus pauvres d'accéder aux opportunités économiques garantissant leur développement.

Le commerce international est un facteur de croissance. Son développement permanent place les entreprises liées à l'économie internationale dans un avantage concurrentiel irréversible renforcé par la situation de leur pays d'origine².

² Jean Paul Bouquin et Mireille Famchon : Importation. Commerce International. Douane ; 1ere édition 2006 ; page 5 – 303 – 305

Évolution du commerce international

Ces deux dernières décennies, les échanges commerciaux internationaux se sont multipliés, plus particulièrement pour les Pays développés, et pour les nouveaux pays industrialisés, favorisant la croissance de ces derniers. Les Pays les moins avancés n'ont pas connu une telle hausse des échanges commerciaux internationaux. Le volume du commerce mondial est 14 fois supérieur à ce qu'il était en 1950. Dans le même temps, la planète a perdu environ 30% de ses richesses naturelles.

L'environnement commercial international

Le professeur **Ndane Diouf** dans ces propos soutient que le développement des activités économiques et l'innovation technologique font que toutes les nations voient la nécessité de commercer. Cette nécessité de libérer des échanges a fait l'objet de plaidoirie de la part des libéraux depuis **Adams Smith** 1776 en passant par **David Ricardeaux** 1817 et d'autres grands économistes pour permettre la construction d'un marché mondiale et l'établissement d'une division internationale du travail favorable au développement économique.

Adams Smith, défend la théorie des avantages absolue qui repose sur la comparaison du niveau absolue des prix, et la recherche de l'intérêt mutuel dans les échanges.

L'approche par les coûts de production implique une double spécialisation ; d'une part la spécialisation de la production domestique nationale et d'autre part la division du travail.

L'auteur considère que grâce à la division du travail, les pays peuvent, au lieu de produire tous leurs biens eux-mêmes, importer les biens produits par d'autres pays et en retirer un bénéfice car la spécialisation améliore sensiblement la productivité. **Adams Smith** considère en plus le commerce extérieur comme avantageux en lui-même, pourvu qu'il arrive à son heure et se développe spontanément. C'est à Ricardo et à ses successeurs, en particulier à S.MILL, qu'il était réservé de trouver une base scientifique solide à la théorie du commerce international.

David Ricardeaux en prenant compte non pas seulement du niveau des prix, mais aussi du niveau de la production, montre que chaque territoire a alors intérêt à ce qu'il se spécialise dans le domaine où son avantage relatif est le plus grand.

Ricardeaux soutient par la suite que le commerce international va être modifié grâce aux indépendances survenues après les guerres mais aussi le rôle croissant de société multi national ainsi que la mise en place de régulateur international (GATT, FMI) et la création d'une zone de libre échange³.

Pour **Loussouarn** et **Bredin**, le droit du commerce international est constitué par l'ensemble des règles gouvernant les opérations commercial qui ne sont pas enfermés dans le cadre d'un seul état. Cette définition traduit une prise de position sur l'objet du droit de commerce international. En effet ces auteurs ne semblent pas admettre dans le droit du commerce international que les opérations courantes d'échanges des marchandises et des services afférents à ces échanges⁴.

D'un autre coté **Schapira** estime que les réalités actuelles du commerce international doivent conduire à opter pour une définition large du droit du commerce international. C'est ainsi qu'il écrit : « l'activité commerciale est en particulier, l'activité commerciale international méritant un corps de règles spécifique ne se limite pas aux échanges de marchandises, elle s'étend à la production international, production minières et industrielle, en particulier ».

Cette conception intensive du droit du commerce international implique l'étude dans cette discipline des questions relatives aux investissements étrangers, aux entreprises multinationales ; la mondialisation de l'économie semble confirmer cette conception⁵.

La balance commerciale

La balance commerciale répertorie le flux des devises, les biens et services, les créances économiques, les revendications gouvernementales, les sociétés ou les personnes.

C'est la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services, sur une période donnée (généralement 3 mois). Elle établit donc une relation entre les importations et exportations des pays.

La balance commerciale forme la partie la plus importante de la balance des paiements d'un pays. Elle peut également être appelée "balance commerciale internationale" de ce pays.

Une balance commerciale positive signifie que le pays exporte plus de biens et services qu'il n'en importe: on parle alors d'«excédent commercial » ou de « balance excédentaire ». Le Canada, le Japon et l'Allemagne sont des exemples de balance commerciale positive. Ils jouissent d'une économie stable et de taux d'épargne intéressants.

³ Ndane Diouf : Cours de commerce international à IBS (Dakar)

⁴ Loussouarn et Bredin : droit du commerce international paris pub, 1969 ; page 7

⁵ Schapira: droit international des affaires; paris 1972 : page 3.

Une balance commerciale négative signifie que le pays n'exporte pas assez : on parle de « déficit commercial ». Cette notion ne doit pas nécessairement être perçue négativement, mais plutôt comme un événement cyclique en relation avec le cycle de l'économie. Des pays jouissant d'une forte économie en expansion tels que les Etats-Unis, Hong Kong et l'Australie collectionnent les déficits commerciaux. Ces pays doivent en effet faire face à une énorme demande intérieure en ces périodes d'expansion économique. Une balance commerciale négative est plus problématique dans les pays pauvres dont l'économie et la croissance sont dans les mains d'investisseurs étrangers.

Les pays exportent davantage pendant les périodes de récession, afin d'encourager la demande et d'augmenter les offres d'emploi. En période d'expansion financière, le taux d'importations est directement lié à l'inflation.

En bref, un déficit commercial n'est pas recommandé en période de récession, mais peut constituer un atout pour un pays en période d'expansion.

Etablir la mesure de la balance commerciale n'est pas une tâche facile, car elle suppose un travail important de recueils de toutes les données en termes d'importations et exportations.

Voici plusieurs facteurs qui peuvent rendre difficile l'établissement de la mesure de la balance commerciale : les variations des taux de change, les accords commerciaux entre différents pays, le cycle économique d'un pays spécifique (phases de récession ou d'expansion), les taxes qui diffèrent d'un pays à un autre, les différences de prix des produits confectionnés dans le pays-même.

Une balance des marchandises est parfois utilisée à la place de la balance commerciale proprement dite. Celle-ci se concentre uniquement sur les opérations qui concernent les biens et non pas les services. Elle est plus précise et plus facile à établir⁶.

Dans son ouvrage intitulé le commerce international **Denis Brunn** tient les mêmes propos concernant la balance commerciale mais l'exprime de manière différente. Il décrit la balance commerciale comme étant un compte récapitulatif des importations et les exportations d'un pays au cours d'une période donnée, pour en faire apparaître le solde. Elle est indicative de la situation d'une économie.

Il continue par la suite que la balance commerciale se décompose en balance partielle, relatives aux catégories de produits et aux groupes de partenaires. La structure par produit renvoie aux aptitudes et ressources d'un pays, comme à ses manques. La structure par zone et par pays complète la précédente, par l'indication des clients et fournisseurs.

⁶ www.forexys.fr/balance-commerciale.html

La balance commerciale n'est qu'un élément de la balance des paiements. L'échange de marchandises pose en effet le problème des paiements. Un solde négatif doit être acquitté par le pays débiteur. Comme deux pays n'ont pas la même monnaie, le débiteur doit se procurer des monnaies étrangères. C'est introduire la question des échanges et du système monétaire international, étroitement liée à celle du commerce international⁷.

Le rôle des banques dans les marchés internationaux sont essentielles à la réussite du commerce international et ils forment un lien important entre l'importateur et l'exportateur. Dans un marché international pour toutes entreprises a besoin d'un lien fort entre le vendeur et l'acheteur pour faciliter les transactions financières.

L'avantage avec les banques, c'est qu'ils ont une présence globale et un lien avec de nombreuses autres banques internationales.

Toutefois, il est à noter que l'activité bancaire comme toute autre activité économique a pour but de fournir des produits et services bancaires à des clients qui sont en attente d'une satisfaction d'un ou plusieurs besoins. Dès lors, il s'est avéré que cette transaction entre la banque et sa clientèle présente un certain nombre de risques qu'il convient non seulement de comprendre mais surtout de juguler⁸.

La préoccupation de sécuriser les recouvrements dans le commerce international est tout à fait centrale en utilisant soit les techniques d'assurance, soit les instruments adaptés à ces marchés.

Certaines techniques spécifiques peuvent être utilisées par l'exportateur pour se faire payer par ses clients à la date prévue ; il s'agit notamment des paiements documentaires ou du transfert à un organisme financier de la charge de recouvrement via l'affacturage ou l'escompte par exemple.

Le paiement documentaire consiste, pour l'essentiel, à faire payer la marchandise par une banque au vu de document attestant de sa conformité à la commande. Cette technique relativement ancienne, mais en développement rapide, doit permettre de répondre simultanément aux craintes du vendeur sur la réalité du paiement et à celles de l'acheteur qui redoute que la marchandise ne soit pas conforme à la commande.

⁷ Denis Brunn : LE COMMERCE INTERNATIONAL AU XXe SIECLE 2eme édition page 14 - 15

⁸ Mémoire de Corine TOGNISSO ; option Marketing / Commerce international ; SUPDECO ; page 16

Le principal intérêt de ce mode de paiement aujourd'hui, qui continue à assurer son succès, est de dépasser la méfiance réciproque qui peut exister entre les deux partenaires commerciaux en donnant à un tiers de confiance, en l'espèce une banque, le soin de payer la marchandise après s'être assuré de ses caractéristiques. Le point important est que ce contrôle n'est pas exercé par la banque qui n'en a ni les compétences techniques ni l'organisation nécessaire, mais directement à partir des documents qui ont été prévus à l'avance.

Etant une technique par laquelle une banque agissant à la demande de l'acheteur d'une marchandise appelé donneur d'ordre, se charge de payer le vendeur (exportateur) contre remise des documents convenus à l'avance dans les conditions spécifiés ; le crédit documentaire (Credoc) en raison de son universalité et de ses garanties protectrices est le système le plus répandus.

Le crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes en matière de crédit documentaire de la Chambre de commerce internationale (CCI). La commission bancaire de la Chambre de commerce internationale a révisé ces Règles et Usances par décision du 25 octobre 2006 avec entrée en vigueur le 1er juillet 2007. Leur utilisation a été recommandée par la commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI).

Denis CHEVALIER, après avoir montré les faiblesses de quelques moyens de paiement à l'international, a proposé le crédit documentaire comme alternative. Mais dans son travail, il a occulté les moyens de paiement alternatifs ce qui limite quelque peu sa démarche qui aurait gagné en clarté si elle avait abordé de manière exhaustive les moyens de paiement à l'international dans un tableau comparatif accentuant la prédominance du crédit documentaire comme le moyen le plus sûr qu'il décrit⁹.

Pour corriger cette situation, **A. Boudinot** est revenu sur les aspects purement techniques du crédit documentaire. Son ouvrage porte sur les modalités techniques et pratiques du crédit documentaires tant à l'importation qu'à l'exportation. L'auteur éveille l'attention sur les subtilités des termes employées dans l'ouverture du crédit documentaire. Il suggère que la mention environ soit manipulée avec précaution et que les Incoterms soient d'une impérieuse nécessité dans l'ouverture du crédit documentaire.

⁹ Denis Chevalier. Les sécurités de paiement à l'international, collection le Moci – guide Mémo, juin 2003, page 82

Bien que cet ouvrage décrive les pratiques de l'activité internationale des années 70 et 80, et fait par conséquent une analyse sur un environnement qui a changé depuis lors, il reste que par lui, une comparaison entre cette époque et celle actuelle est révélatrice des changements et des évolutions apportés ou régissant le commerce international en général. Cette approche permet d'avoir une meilleure vue de certaines données actuelles¹⁰.

Par ailleurs, **Joseph CONESA**, décrit le continent africain comme une « zone pour laquelle la sécurité des paiements est problématique ». Par conséquent, il préconise des « moyens de paiement totalement sécurisés ». Pour ce faire, il pense qu'en ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest, on peut envisager le crédit documentaire parce que les banques internationales y sont fortement représentées et constituent de fait des garanties fiables pour les transactions commerciales internationales.

Si son article a réussi à décrire avec précision le moyen de paiement à l'international le mieux adapté selon lui à l'Afrique, il reste quand même imprécis voire muet sur les causes et les faiblesses des autres moyens de paiement et surtout de l'environnement qui fait du crédit documentaire, le moyen de paiement à privilégier dans le cas de l'Afrique de l'ouest. Sa préoccupation semble se porter, plutôt, sur la prise en compte unilatérale des besoins des exportateurs européens, allant jusqu'à recommander le règlement d'avance. Cette situation est encore plus problématique parce que qu'une PME/PMI sénégalaise n'est pas à priori rassuré sur les véritables intentions et habitudes commerciales d'un partenaire même européen ou américain¹¹.

Jean Paul Bouquin et **Mireille Famchon** reviennent sur le crédit documentaire sur ses mots, par son adaptabilité et sa souplesse cette technique illustre bien le caractère innovant du commerce international. On y retrouve la créativité des grandes époques commerciales comme la renaissance et les grandes découvertes associés au commerce maritime, ou déjà le mariage du commerce et de la banque internationale avait engendré la prospérité.

Les deux auteurs soulignent que le crédit documentaire est d'une grande adaptabilité dans les solutions apportés. Il garantit la confidentialité des échanges. Il se fonde par contre sur l'articulation stricte entre le contrat commercial et le crédit, sur la nécessité absolue d'un travail administratif rigoureux et enfin sur la fiabilité des réseaux bancaires dans le monde.

La grande sécurité qu'il apporte et qui en explique le développement rapide a naturellement comme contre partie un cout qui n'est pas négligeable.

¹⁰ A. BOUDINOT *Pratique du crédit documentaire* (édition Sirey, 1979)

¹¹ JOSEPH COSENA *Classe Export n°129* d'octobre 2003

Classiquement que les commissions d'ouverture, d'acceptation, d'utilisation, d'acceptation et, le cas échéant, de modification, il est directement fonction du crédit lui-même et de l'importance des diligences mises en place.

Le risque de change

Tous les opérateurs du commerce international sont confrontés constamment aux risques de change. Leurs activités et leurs entreprises sont exposées bien naturellement à ces risques.

Toute entreprise de commerce international est exposée naturellement au risque de change ; il en est ainsi des résultats comptables qui mesurent les variations de change en pertes comme en gain liées à la situation comptable de l'entreprise.

Les échanges commerciaux engendrent des risques devant toutes négociations commerciales entre deux partenaires à des systèmes monétaires différents. Les entreprises industrielles n'échappent pas à ces risques.

La recherche d'une productivité toujours plus grande oblige les entreprises à produire au meilleur prix et définir des stratégies d'implantation industrielles et commerciales tenant compte singulièrement des zones de marché, des politiques douanières, des coûts de production et de main d'œuvre, de la sécurité de propriété intellectuelle et industrielle ainsi que des facteurs d'optimisation des chaînes logistiques.

Les risques de change s'inscrivent dans l'analyse de ces différents paramètres. La direction générale et le trésorier de chaque entreprise doivent ainsi connaître avec précision la position de change de leur société.

Pour ce faire toute entreprise met en place des outils d'informations fiables et d'anticipation. Ces outils sont gérés par la direction générale en coordination avec des différentes directions en charge des achats, des ventes, des affaires financières ainsi qu'en étroite relation avec les filiales et/ou succursales implantés dans des pays appartenant à des zones monétaires différentes.

Il revient à noter que le développement de la zone euro au sein de l'union européenne a réduit dans de fortes proportions les risques de changes et a stabilisé les résultats des entreprises en la matière.

Concernant la notion du risque de change, c'est un risque qui apparaît très tôt au sein d'une opération internationale. C'est ainsi que cette notion doit être prise en considération dès la publication d'un catalogue et d'un tarif. L'entreprise ne doit donc pas attendre le déroulement d'une opération commerciale pour s'interroger sur le risque de change.

Cette notion est à rapprocher de la notion de position de change à laquelle elle est étroitement attachée.

Par ailleurs, malgré une bonne couverture de change liée à une opération commerciale en devise ou une simple opération de change en devise correctement couverte par une banque, ce type d'opération n'est pas pour autant sans risque.

C'est la raison pour laquelle toute entreprise opérateur économique international doit mettre en place un système d'information fiable et performant ainsi que définir une politique de change.

Il est à savoir que cette politique de change est souvent liée à des contraintes réglementaires. Il en est ainsi des contraintes de contrôle des changes ou de réglementation des mouvements de capitaux.

Une entreprise peut avoir une politique de couverture systématiques mais pour autant cela ne correspond pas obligatoirement à la gestion d'un risque de change ni d'une politique de change.

Beaucoup d'importateurs considèrent que le risque de change fait partie de leur métier. Mais dans ce cas, il ne faut pas s'y exposer sans précaution. Comme les deux auteurs l'ont souligné, ce serait transformer le commerce en un jeu de hasard, où l'on peut faire parfois des gains inespérés, mais aussi se ruiner.

Spéculer sur le change, c'est maintenir, de propos délibéré, une position de change découverte et cela en fonction d'une hypothèse sur l'évolution prévisible des cours de change. Cette prévision est hasardeuse et c'est pourquoi l'importateur préférera se couvrir sur le marché des changes à terme quand le risque lui paraît excessif. Quand ce n'est pas possible, il ne faut pas pour autant se résigner à subir ce risque ; on peut essayer de le maîtriser.

Tous les pays du monde ont le souci d'équilibrer leurs importations par des exportations afin d'éviter à leurs balances commerciales un état de déficit perpétuel.

CHAPITRE 2 : Cadre Méthodologique

Cette partie de la présentation méthodologique situe les moyens que nous nous donnons pour mener à bien cette étude. Le chapitre se base sur le cadre de l'étude, la délimitation de son champ, ainsi que les techniques d'investigation concernant notre étude.

Section 1 : Cadre de l'étude

Dakar, métropole incontournable dans la sous région ouest africaine, le lieu de notre formation, et au regard de la densité de son réseau bancaire, paraît le cadre idéal pour le déroulement de notre étude. Il n'est plus à rappeler que le Sénégal tient désormais une place de choix dans le commerce international de la sous région. Nous voudrions donc profiter de l'effervescence économique des lieux pour espérer tirer le maximum d'information surtout que le Sénégal est un gros importateur de riz.

Ces opérations d'importations nécessite que les opérateurs maitrise un certains nombres de concepts et de pratiques relatifs au commerce international, à la logistique, au contrat de vente à l'international, mais aussi à l'assurance crédit à l'international.

Le Commerce International

Le commerce international permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés tout d'abord par l'ouverture de ses frontières afin d'écouler sa production mais aussi, de faciliter les échanges avec l'extérieur. Chose qui ne peut être possible que par la signature des accords arrangeants tous les partis engagés.

Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation des échanges, dont il est un composant majeur. Le commerce international est un libéralisme économique des importations et des exportations de biens et des services. C'est une négociation des achats, des marchandises, de biens et de services.

On peut distinguer le commerce de concentration, le commerce de distribution, le commerce extérieur, le commerce de transit.

Le commerce international c'est aussi les outils et techniques de paiements lors des transactions commerciales.

Le marché du commerce international en perpétuel mouvement, enregistre d'année en année une croissance soutenue des échanges, notamment grâce à la vente de nouveaux entrants comme la Chili, l'Inde, le Brésil, la Russie, l'Afrique. Le commerce est sans cesse en évolution et fait l'objet de toutes les convoitises.

Face à la concurrence internationale, des stratégies se développent notamment les outils et techniques de paiements à l'international. On peut également noter la logistique, la négociation, et la gestion des contrats à l'international qui impliquent la prise en compte des mouvements juridiques et la gestion des assurances crédits. Notons que dans ce processus les opérateurs économiques sont ceux qui concourent à l'éclosion de phénomène. On peut donc citer la banque qui est d'un appui précieux avec la boîte à outils dont elle dispose.

La Logistique

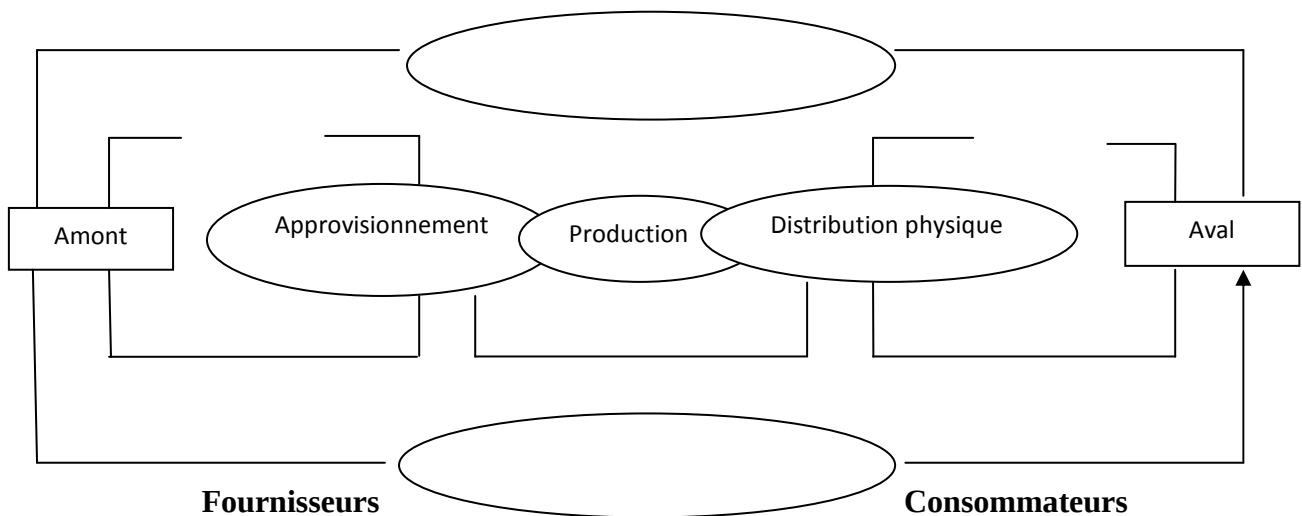
La conception de la logistique repose essentiellement sur une démarche fonctionnelle des activités de l'entreprise et de la maîtrise des mouvements.

Celle-ci met en relief le caractère physique de la logistique, c'est-à-dire son aspect opérationnel. Les limites de cette approche se trouvent dans la prise en compte de la seule gestion opérationnelle des flux. Or, la logistique des flux ne pourrait se réduire uniquement à une série de techniques déterminant le mouvement qui s'écoule de l'amont vers l'aval. Ce qui tendrait à réduire la pertinence de la fonction transversale au sein des entreprises. Ainsi, la logistique ne se limite pas au transport, ni aux seules opérations de manutention et de stockage ; il s'agit également de la recherche de coordination garantissant un meilleur fonctionnement du processus d'approvisionnement.

La Chaîne Logistique

Définie comme l'ensemble de processus permettant de planifier, exécuter et gérer les flux physiques, d'informations et financiers du fournisseur au client afin de satisfaire l'attente client et la stratégie de l'entreprise. Elle comprend quatre (4) grands processus : planification, approvisionnement, fabrication et livraison. Le déplacement d'un chargement du vecteur de transport ou encore appelé transbordement, désigne le transfert d'une unité de charge d'un moyen de transport à un autre en évitant de l'abîmer au cours de l'opération. L'ensemble de toutes les opérations (transport, stockage et manutention) courant à l'accomplissement d'un service de « bout en bout » s'intègre dans un processus plus global appelé « chaîne logistique » ou « Supply Chain ».

SCHEMA DE LA CHAINE LOGISTIQUE



Le Contrat de Vente à l'international

Ce n'est pas sans raison que le problème de la solvabilité des clients est une inquiétude pour beaucoup de responsable d'entreprise. Acheter ou vendre sur des marchés étrangers ne repose pas uniquement sur une politique commerciale efficace et sur des bons produits. Mais aussi sur la connaissance et la maîtrise de l'environnement juridique en commerce international. Il est donc primordial de maîtriser les tournures des contrats de ventes à l'international.

La formation du contrat de vente en règles générales obéit à un certains nombres de principes qu'il convient de noter ici. Non seulement du point de vue prise de contact des normes juridiques dans le pays d'exercice, mais aussi s'appuyer sur la convention de vienne de 1980. Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur doivent être clairement définies par rapport au droit applicable au contrat. Enfin, la transaction internationale fait apparaître des points délicats qu'il faut examiner avec beaucoup d'attention. Il faut tenir comptes des :

- Transferts de risques et de la propriété
- Garantie des produits
- Responsabilité du fait des produits

Le code de commerce laisse à l'acheteur et au vendeur le soin de rédiger leur contrat de vente selon leurs accords. Cela rend nécessaire la conclusion positive des affaires a partir d'un document contenant toutes les clauses. Permettant dans la mesure du possible d'éviter les discussions et litiges et les préventions des impayés.

Formation du contrat de Vente

A l'origine d'un contrat de vente, on trouve une offre élaboré par le vendeur. Il est nécessaire afin d'éviter toute difficulté ultérieure, que cette offre soit écrite, précise et sans ambiguïté, sachant que son acceptation entraîne la formation du contrat de vente.

Avant tout engagement, le vendeur doit donc apprécier toutes les conséquences de son offre à savoir :

CONTRAT ET FORME DE L'OFFRE	CONSEQUENCE DE L'OFFRE
Il est préférable qu'elle soit écrite (pro forma). Elle doit préciser	Si nous prenons le cas du droit français, seule l'acceptation expresse entraîne la formation du contrat (sauf usages commerciaux contraires).
• Les références de l'exportateur • Les références d l'acheteur potentiel • Les produits (poids, quantités, prix) • Le délai de livraison et point de départ de ce délai. L'offre peut faire référence aux conditions générales de vente. Il est nécessaire alors de les porter à la connaissance du client, en même temps que le pro forma, et de s'assurer de leurs applicabilité. L'offre ne doit pas engagé le vendeur de façon illimitée : il faut préciser la date limite de validité de l'offre.	 L'offre est révocable à tout moment tant que l'acceptation n'a pas eu lieu. La convention de Vienne dit que : l'offre prend effet au moment ou elle parvient au destinataire. elle peut être révoquée si la révocation parvient à destinataire avant que celui-ci n'est envoyé son acceptation. Dans ce cas, l'offre est considérée comme irrévocable pendant toute sa durée de validité.

L'assurance Crédit

L'assurance crédit est établit pour garantir l'assuré contre les risques de défaillance de son client par suite d'insolvabilité dans les conditions définies au contrat. Cette assurance est réservée à l'assurance du crédit commercial et particulièrement du crédit commercial à cours terme. C'est-à-dire des opérations qui vont de trente à quatre vingt dix jours, voire à cent jours, et parfois plus pour certains secteurs d'activités particuliers.

C'est pourquoi pour promouvoir et vendre les produits et services nous avons la COFACE qui a pour mission de faciliter les échanges entre toutes les entreprises partout dans le monde.

Elle met en relation les entreprises, elle permet aux sociétés de détecté les opportunités commerciales, d'évaluer la situation financière de leurs partenaire commerciaux et leur capacité à honorer leur engagements. La COFACE gère les créances et propose aux entreprises la gestion complète de leurs factures et le recouvrement des sommes qui leur sont dues. Elle occupe l'affacturage, l'assurance crédit qui protège les entreprises contre les risques de défaillance financière de leurs clients. Il faut noter que la COFACE tout comme Gerling-NCM s'appuient pour moitié sur leurs équipes de commerciaux, et pour l'autre moitié sur des courtiers.

L'assurance crédit relative aux grands contrats relève des procédures publiques. C'est ce que l'on appelle fréquemment l'assurance crédit publique. N exportateur qui souhaite obtenir la couverture d'une opération export se doit de connaitre le processus de prise de décision de l'assureur crédit et les procédures d'indemnisation en cas de litige.

L'assurance crédit, gérée par la COFACE pour le compte de l'Etat offre une large gamme de produits adaptés aux besoins de chaque entreprise et aux caractéristiques de chaque contrat. Il faut rappeler de l'assurance crédit s'adresse aux :

- Entreprises qui exportent des biens d'équipement, réalisent des ensembles industriels, des marchés de travaux publics ;
- Entreprises qui fournissent des prestations de services d'une durée d'exécution supérieure à une année, que le contrat correspondant soit payable au comptant ou a crédit ;
- Banques qui accordent des crédits acheteurs supérieurs à deux ans pour financer ces exportations.

Chaque garantie délivrée tient compte des spécificités de l'opération et donne lieu à la délivrance d'une police individuelle. Pendant l'instruction des projets de contrats, avant dépôt d'une demande d'assurance-crédit, la Coface perçoit un droit d'ouverture de dossier et d'un droit spécifique. Dès lors qu'une demande de taux stabilisé est faite, l'opération est analysée par la Coface qui vérifie son éligibilité par rapport aux critères de l'arrangement.

A la suite de l'instruction, l'opération est présentée pour décision, soit en comité interne dans la cadre des délégations consenties par l'Etat à la Coface, soit à la commission interministérielle présidée par la commission des garanties et du crédit au commerce extérieur pour statuer, au cas par cas, sur les conditions de la promesse de garantie acceptée.

Section 2 : Délimitation du champ de l'étude

Notre étude s'intéresse à la relation entre les opérations d'importations de riz au Sénégal et l'utilisation du crédit documentaire comme technique de paiement.

Notre intention ici n'est pas de traiter, dans les détails, tous les modes de paiement à l'international, mais nous essayerons, après un bref aperçu, de justifier pourquoi notre choix a porté sur ce mode de paiement qui est le crédit documentaire. C'est donc une étude de recherche qui porte sur les bénéfices et les apports du crédit documentaire sur l'évolution et la régularité des opérations d'importations de riz au Sénégal.

Il sera aussi question de tenir compte d'éléments ou de critères autres que ceux propres aux techniques bancaires. Il nous faudra donc tout au long du travail, garder en tête, un esprit critique tant sur les dispositions et les étapes des modes de paiement, mais aussi sur les environnements et les facteurs exogènes aux milieux bancaires qui entrent dans l'appréciation d'un mode de paiement à l'international plutôt qu'un autre.

Section 3 : Techniques d'investigation

La réalisation de ce mémoire a nécessité en phase exploratoire une intense recherche documentaire à travers les différentes sources que sont : les ouvrages, les supports de cours, les mémoires déjà soutenus et les sites internet.

Ils ont été d'un apport inestimable car ils permettent d'avoir une ébauche de l'ampleur de l'étude à mener, et aussi d'avoir une vue et une analyse des usages bancaires et commerciaux à l'international tant au Sénégal que dans le reste du monde.

Par la suite nous avons eu à concevoir deux instruments de recherches sous formes de guide d'entretien respectivement destinés aux importateurs de riz et aux banques dans le seul but d'affiner les informations recueillies et de confirmer nos résultats.

Ces instruments de recherche ont été administrés à six banques généralistes ayant un département commerce extérieur ; et aux deux plus gros importateurs de riz tous installés à Dakar.

Cette administration a été faite sous une forme semi directive pendant la période allant de 15 septembre au 28 novembre.

Section 4 : Difficultés rencontrées

Comme pour toute recherche les difficultés n'ont pas manqué parmi lesquels :

- stage auprès des importateurs difficiles à obtenir ;
- difficultés d'obtenir des rendez vous pour administrer les instruments de recherche ;
- l'inaccessibilité des banques du fait de la trop forte veille concurrentielle ;
- les fréquentes perturbations au cours des entretiens du fait des appels téléphoniques ou des visites.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel

L'importance d'un cadre conceptuel réside dans sa capacité à permettre à la fois une meilleure lisibilité et une meilleure compréhension du thème ainsi développé. Aussi dans cette partie nous aurons successivement à définir et expliciter certains concepts dont le Credoc ; le crédit stand by ; les incoterms ; la relation entre Credoc et incoterms ; l'influence des risques.... Avant de décliner une présentation et une analyse de l'environnement sénégalais de l'importation du riz.

Section 1 : Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire est donc un crédit par signature.

Le principal intérêt de ce mode de paiement aujourd'hui qui constitue à assurer son succès, est de dépasser la méfiance réciproque qui peut exister entre les deux partenaires commerciaux en donnant à un tiers de confiance, en l'espèce une banque, le soin de payer la marchandise après s'être assuré de ses caractéristiques. Le point important est que ce contrôle n'est pas exercé directement par la banque qui n'en a ni les compétences techniques ni l'organisation nécessaire mais indirectement à partir de documents qui ont été prévus.

Le crédit documentaire ou Credoc est dans ce domaine le système le plus répandu en raison de son universalité et de ses garanties protectrices.

De part son adaptabilité et sa souplesse cette technique illustre bien le caractère innovant du commerce international. On y retrouve la créativité des grandes époques commerciales comme la renaissance et les grandes découvertes associés au commerce maritime, ou déjà le mariage du commerce et de la banque internationale avait engendré la prospérité.

Il faut souligner que le crédit documentaire est d'une grande adaptabilité dans les solutions apportés. Il garantit la confidentialité des échanges. Il se fonde par contre sur l'articulation stricte entre le contrat commercial et le crédit, sur la nécessité absolue d'un travail administratif rigoureux et enfin sur la fiabilité des réseaux bancaires dans le monde.

La grande sécurité qu'il apporte et qui en explique le développement rapide a naturellement comme contre partie un cout qui n'est pas négligeable. Fondé Classiquement sur des commissions d'ouverture, d'utilisation, d'acceptation et, le cas échéant, de modification, il est directement fonction du crédit lui-même et de l'importance des diligences mises en place.¹²

1.1 Types de crédit documentaire à l'import

Trois modalités principales existent en matière de crédit documentaire à l'import. Il peut être révocable, irrévocable ou irrévocable et confirmé :

- **Le crédit documentaire révocable**

Très peu utilisé, il peut être annulé à tout moment par le donneur d'ordre sans avis au bénéficiaire. Si cette formule présente un avantage pour l'importateur (car il peut de la sorte se rétracter à un temps voulu), elle ne représente pour l'exportateur qu'une simple promesse de paiement ; d'où son inutilisation dans le commerce international. Mais c'est aussi un inconvénient pour l'importateur parce qu'il ne reflète pas sa bonne santé financière puisque sa propre banque ne veut s'engager dans la couverture d'une probable défaillance de sa part.

- **Le crédit documentaire irrévocable**

Seule la banque émettrice s'engage à payer, sans possibilité d'annulation. L'importateur garantit ainsi à l'exportateur qu'il sera payé comme convenu.

Dans les délais, la banque émettrice s'engage à payer à la place de son client, mais ne couvre pas le risque pays (ou politique) : en cas de catastrophe naturelle ou de troubles politiques empêchant le transfert international, l'exportateur ne serait pas payé.

Dans la pratique bancaire sénégalaise, l'irrévocable encore moins le révocable ne sont d'usage parce que les exportateurs veulent toujours se prémunir contre un éventuel trouble politique surtout quand on sait l'instabilité politique de la zone ouest africaine sinon africaine.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Seul le crédit documentaire irrévocable et confirmé offre un avantage avéré à l'importateur et à l'exportateur en même temps.

¹² Jean Paul Bouquin et Mireille Famchon : Importation. Commerce International. Douane ; 1ere édition 2006 ; page 306- 307

Il est logiquement plus onéreux que toutes les autres formes de Credoc. En plus d'avoir la garantie de la part de la banque de l'importateur (Credoc irrévocable), l'exportateur reçoit la garantie de sa propre banque par la confirmation du crédit documentaire.

L'aspect essentiel de ces procédures est qu'elles ne résultent pas d'une législation internationale mais d'une pratique commerciale internationale reconnue.

1.2. LES CREDITS DOCUMENTAIRES PARTICULIERS

1.2.1. Le crédit documentaire renouvelable (revolving)

Le Revolving comme son nom l'indique, est un crédit qui permet une reconduction automatique du plafond maximum autorisé (montant du crédit) après chaque utilisation au profit du bénéficiaire.

Il peut être cumulatif c'est-à-dire que le solde non utilisé du crédit sera reporté sur les autres échéances avenir.

Le caractère renouvelable est défini de façon globale c'est-à-dire qu'il intègre plusieurs aspects qui sont fonctions du montant globale, du nombre de renouvellement et du temps.

- **Particularité**

Le crédit Revolving permet de contourner légalement les dispositions de l'article N°41 des règles et usances uniformes (RUU) qui stipules : « le crédit cesse d'être valable des lors qu'une fraction de celui-ci n'est pas utilisé dans la période de validité prévu ».

En clair le solde du crédit antérieur non utilisé par les bénéficiaires, ne sera pas nul et fera l'objet d'un report sur les autres avenir.

1.2.2 Le crédit documentaire Red Clause

Le crédit est dit Red Clause du fait de sa mention à l'ancre rouge.

C'est un crédit de préfinancement destiné à faciliter desdits produits dont l'exportateur n'était pas apte financièrement à réaliser sur fonds propre.

En effet avec cette clause particulière, avant la remise des documents, l'exportateur a l'avantage de se voir payer ne partie du montant du crédit documentaire en guise d'avance, obtenant ainsi un financement préalable de la marchandise à livrer et pouvant donc acheter la matière première et éventuellement couvrir une partie des couts de production .

Pour l'importateur, même si aucune garantie de réception n'est donnée, l'avantage est d'avoir adapté cette formule à l'achat de biens difficiles à stocker par exemple. Le paiement partiel en avance permettra à l'exportateur de réduire les coûts de stockage qu'il répercuterait sur la facture.

En théorie cette clause serait appropriée à l'importation des produits fortement périssables, l'exportateur bénéficiant d'une avance pour sa fourniture et l'expédition dans un temps réduit.

1.2.3 Le crédit documentaire Transférable

Ce crédit est une technique de paiement généralement utilisée dans le cadre des opérations de sous-traitance internationale de marchandise. Ce crédit ne peut être transféré que s'il revêt la mention transférable.

En effet le bénéficiaire (vendeur) peut demander à la banque notificatrice de transférer en totalité ou en partie le crédit au profit d'un ou plusieurs tiers.

Ce procédé est utilisé dans les opérations de sous-traitance, car il garantit le paiement des fournisseurs et la confidentialité des relations commerciales.

En définitive, le transférable comme son nom l'indique est un crédit documentaire irrévocable et confirmé doublé d'un transfert d'argent au profit d'un tiers ou plusieurs.

1.2.4 Le crédit documentaire Adossé ou Back To Back

S'il est impossible de bénéficier d'un crédit transférable, l'exportateur peut alors solliciter un autre dit Adossé à celui dénommé documentaire irrévocable et confirmé, pour payer son sous-traitant.

Le deuxième crédit (Adossé) joint au premier (documentaire) qui lui sert de garantie ; et il faut noter que tous deux portent sur une même marchandise, mais restent séparés juridiquement.

L'inconvénient majeur est que même si l'exportateur principal faillite, toutes demeurent engagées vis-à-vis du sous-traitant à savoir : la banque émettrice ; notificatrice et celle dite autorisée.

1.2.5 Le crédit documentaire Stand-by

Le crédit Stand-by est un crédit pouvant être émis au profit de l'acheteur et constitue dans ce cas un quotient international à première demande.

Il peut aussi être émis en faveur d'un vendeur et constitue à cet effet une garantie de paiement.

Section 2 : l'ouverture et la réalisation du crédit documentaire

2.1. L'ouverture du crédit documentaire

L'ouverture du crédit documentaire peut se dérouler comme suite :

Il y a bien trois intervenants :

- Le donneur d'ordre (l'importateur) qui engage l'opération en demandant à son banquier de payer en son nom ;
- Le bénéficiaire (exportateur) qui sera payé à l'issue du processus ;
- La banque (émettrice) qui paie la marchandise au nom de l'importateur, directement ou par intermédiaire d'un correspondant dans le pays de l'exportateur.

Techniquement et de manière simplifiée, la séquence est la suivante :

- La banque émettrice envoie une lettre de crédit au bénéficiaire (l'exportateur) ;
- Celui-ci envoie la marchandise à l'importateur et expédie en même temps à la banque les documents qui attestent de la conformité de la marchandise à la commande ;
- La banque émettrice vérifie les documents reçus et paie l'exportateur puis récupère son argent auprès de son client donneur d'ordre.

2.2. Les incoterms :

L'internationalisation des échanges a permis aux commerçants internationaux d'accéder à des marchés de plus en plus vastes.

Le nombre de pays acteurs du commerce international a augmenté, en même temps que les quantités de marchandises échangées, ainsi que leur diversité.

Cette augmentation des échanges a cependant pour conséquence un nombre important de conflits ou d'incompréhension entre partenaires commerciaux en particulier lorsque les contrats de vente ont été mal rédigés.

Les incoterms viennent précisément là pour corriger de telles entraves au commerce international par une interprétation uniforme des termes commerciaux.

2.2.1 Définition

Par incoterms (international commerce terms) , il faut comprendre un langage codifié par la C.C.I (chambre de commerce internationale) qui dans le cadre d'un contrat de vente internationale de marchandise détermine les modalités de répartition et de transfert des frais et risques entre un vendeur et un acheteur.

- **Généralités :**

Les incoterms s'intéressent notamment au paiement des frais de transport de la marchandise, des droits et taxes à acquitter ; aux frais de chargement et déchargement, à l'assurance, aux risques qui surviennent au cours du transport.

Il est à noter que :

- En premier lieu, les incoterms ne portent que sur les ventes des choses tangibles à l'exclusion des biens incorporels tels que les logiciels ;
- En second lieu, contrairement à une idée répandue, les incoterms ne portent pas sur le contrat de transport, mais uniquement sur le contrat de vente internationale de marchandise ;
- En troisième lieu, les incoterms n'ont pas pour objet de résoudre les litiges contenant la violation du contrat de vente : de telles questions peuvent être incorporés dans un contrat de vente pour le compléter utilement, mais ne sont pas couvertes par les incoterms.

Les incoterms sont d'un apport considérable pour les commerçants internationaux ; ce qui est le cas dans le cadre de notre sujet ; ils permettent de régler les difficultés que pourrait créer l'éloignement géographique entre vendeur et acheteur, les différences d'usages commerciaux et des différences linguistiques.

Les incoterms sont au nombre de treize (13) et sont séparés en deux catégories à savoir les incoterms de vente au départ et les incoterms de vente à l'arrivée.

La distinction entre ces deux catégories d'incoterms porte sur le risque ; dans une vente au départ, la marchandise voyage dans le cadre du transport international au risque et péril de l'acheteur ; à l'inverse dans une vente à l'arrivée, la marchandise voyage dans le cadre du commerce international au risque et péril du vendeur.

Sur les 13 incoterms de la CCI, en compte huit (8) vente au départ : EXW, FCFA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP.

On distingue par ailleurs quatre (4) vente à l'arriver à savoir : DES, DEQ, DDU, DDP.

Les dernier incoterms c'est-à-dire le DAF est considéré comme un incoterms intermédiaire c'est-à-dire qu'il n'est ni une vente au départ ni une vente à l'arrivée car les risques du transport sont supportés par le vendeur jusqu'à le frontière désigné et par l'acheteur à partir de ce point. Le DAF est appelé incoterm de livraison à la frontière.

2.3 Le crédit documentaire et les incoterms¹³

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

De manière générale, les incoterms de vente au départ sont mieux adaptés au crédit documentaire que les incoterms de vente à l'arrivée.

En plaçant le transfert des risques au passage du bastingage du navire au port d'embarquement (FOB, CFR, CIF) ou lors de la remise au transporteur chargé du transport jusqu'à destination (FCA, CPT, CIP.....), ils permettent au vendeur d'accomplir la totalité de ses obligations et d'obtenir, dès le départ, tous les documents, tous les documents nécessaires pour se faire payer.

On peut dire en ce sens que le crédit documentaire et les incoterms de vente au départ sont conçus pour être compatibles sur le terrain, les uns avec les autres.

Il n'en est pas de même pour les incoterms de vente à l'arrivée. La sécurité du vendeur est en effet menacée dès lors qu'il ne pourra se faire payer au moyens des documents exigés que lorsque la marchandise se trouvera sur le navire au port de destination (DES), ou même à quai au port de destination (DEQ), ou pire chez le client acheteur, non dédouanée import (DDU) ou dédouanée import dans les locaux du destinataire (DDP).

Outre les difficultés temporelles, il est également important dans le cadre des incoterms de vente à l'arrivée de ne pas faire dépendre le paiement du crédit documentaire d'un document émis par l'acheteur (comme par exemple le certificat de bonne réception des marchandises).

Il serait alors trop aisé, si votre client n'est peu scrupuleux, qu'il marque une certaine désinvolture dans la transmission de ces documents ou qu'il ne respecte pas les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la banque.

Le risque existe mais il peut être levé car il ya possibilité de contrôler, un délai ou une échéance de quelques jours peut être accordé au client pour signature des documents de bonne réception de la marchandise, objet de la transaction entre les deux parties.¹⁴

Ainsi deux règles sont à retenir quant à l'utilisation des incoterms :

- les crédits documentaires s'adaptent mal avec les contrats commerciaux basés sur des incoterms de vente à l'arrivée ;

¹³ Règles et Usances Uniformes (RUU 600)

¹⁴ Mémoire de Corine TOGNISSO ;option Marketing / Commerce International ; page 33 à 34

- Le crédit documentaire doit être compatible avec l'incoterm choisi (par exemple, éviter de faire figurer à côté d'une vente EXW l'obligation de fournir le connaissement maritime pour le transport des marchandises. De même un connaissement maritime avec la mention fret payé sera impossible à obtenir dans le cas d'une vente FOB.

Section 3: les points forts et points faibles du Crédit Documentaire

3.1: les avantages du crédit documentaire

Les avantages du crédit documentaire à l'importation ressortent principalement à travers les différentes formes sous lesquelles il se présente ; il est de même pour ses inconvénients.

Les points forts du crédit documentaire résident en premier sur la flexibilité de cette technique de paiement « pratiquement toutes les transactions commerciales peuvent être garanties au moyen d'un crédit documentaire¹⁵ ». En fonction des habitudes commerciales de l'importateur, ce dernier peut choisir une formule appropriée : « back-to-back », transférable, « red clause », « revolving ».

Et avec le Credoc, l'importateur ne paie qu'une fois la marchandise a été expédiée. Cette expédition doit être attestée au moyen des documents prescrits dans le crédit documentaire. L'importateur aura à cœur de remplir toutes les conditions du Credoc car à défaut de ces obligations, il perdrait la sécurité de paiement parce que ce paiement est lié à la réception et à la vérification des documents.

D'autre part, l'exportateur sera moins soucieux comptant sur l'engagement d'une ou deux banques et en obtenant la confirmation d'une banque locale (la sienne très souvent). Il se prémunit ainsi contre le risque qui pèse sur le pays de l'importateur.

Non les moindres, les RUU assurent une des interprétations homogènes au plan international des règles régissant les crédits documentaires sur n'importe quel point du globe.

¹⁵ www.ubs.com/l/ubs_ch/finance/trade_exportfinance/akreditiv/im_import.html

3.2 : Inconvénients du crédit documentaire

Le fonctionnement du crédit documentaire est particulièrement lourd puisqu'il repose sur une stricte et formelle conformité des documents représentatifs des marchandises et le respect des délais. C'est donc une procédure complexe sur le plan de sa gestion administrative en plus la vérification de la marchandise avant expédition est faite sur la seule base documentaire. On n'est pas à l'abri d'éventuelles erreurs documentaires. Si c'est le cas, ces erreurs peuvent retarder la transaction et entraîner de nouveaux coûts (stockage par exemple).

Dans le cas contraire, celles-ci peuvent passer inaperçues pour n'être constatés visuellement qu'une fois les marchandises arrivées à bon port.

Deuxième point important, par rapport à la lettre de change, le crédit documentaire est de loin un moyen de paiement fort onéreux.

Section 4 : l'Influence des Risques

Dès qu'il est question de commerce international et des moyens de paiement qui s'appliquent à une transaction, les risques à envisager et à couvrir, deviennent un point majeur dans le choix du mode de paiement.

4.1: Analyse des risques de chaque partenaire

Dans le commerce international, quand il est question de négociation, le facteur risque tient une place de choix. Le risque est défini comme l'incertitude qui a sur notre richesse (biens, valeurs, services). Quant à la gestion du risque, c'est le processus qui évalue l'arbitrage entre les gains et les coûts d'une réduction de l'intensité de ce risque, voire même son annulation complète.

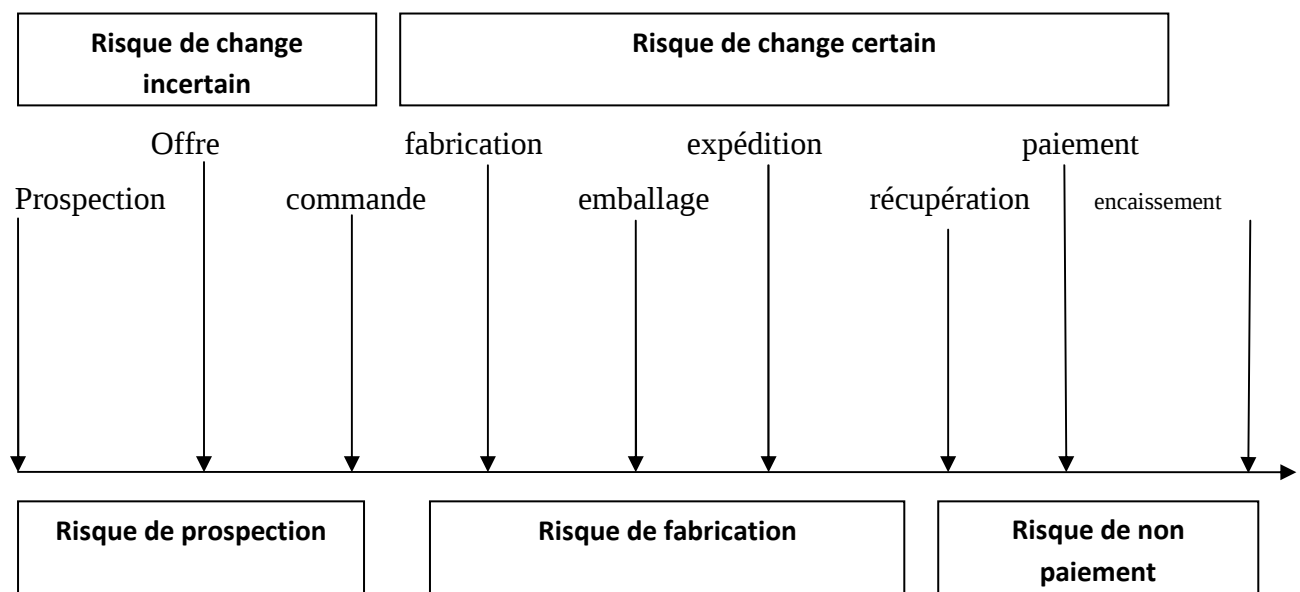
Les risques sont divers et représentent de véritables freins quant aux échanges commerciaux entre états. L'Afrique par exemple connaît des troubles politiques en mêmes temps qu'il accuse du retard dans bien de domaines technologiques. L'exportateur vers ce continent est par conséquent soucieux de la garantie de son paiement en considérant tous ces facteurs.

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de risques dans un environnement aléatoire. Si certains risques ont pour origine des faits facilement identifiables, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable, d'autres relèvent vraiment de l'incertitude car leur degré de réalisation est imprévisible.

Tant de risques pèsent sur la transaction internationale que les pressions sur l'importateur viennent aussi bien de l'exportateur que de sa propre banque, celle-ci voulant se couvrir contre un risque de non remboursement de son crédit et l'exportateur en cas d'escompte par exemple.

Voici un schéma retraçant succinctement divers risques sur une opération de transaction internationale avant de tenter une analyse de quelques uns d'entre eux.

4.2 Les risques sur une opération de commerce internationale



4.3 Le risque commercial

C'est le risque de survenance de la détérioration financière de l'importateur, faillite ou carence de paiement simplement qui contraindrait l'importateur au non paiement de son obligation envers l'exportateur. C'est une probabilité qui pousse souvent les exportateurs à demander un crédit documentaire irrévocable et confirmé afin d'être payé soit par la banque confirmatrice (sa propre banque), soit par la banque émettrice si par la banque émettrice si l'insolvabilité de l'importateur venait à se réaliser.¹⁶

¹⁶ Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, Commerce International : 61 fiches pour l'assistant export, Dunod, paris ; page 120

4.4 Le risque économique

C'est le risque de variation du prix contractuel suite à la hausse des prix des matières premières et des fournitures nécessaires à la fabrication du produit final. Pour l'exportateur, l'absence d'une clause contractuelle de réévaluation du prix pourrait laisser à sa charge les frais découlant de ce risque économique. Pour l'importateur, l'insertion d'une clause contractuelle de réévaluation du prix pourrait laisser à sa charge le risque économique. Toujours est il que ce risque entraîne des divergences quant il n'est pas estimé au préalable pour une répartition objective des coûts.

Exemple : prenons le cas d'un importateur sénégalais de riz. Le contrat commercial qui le lie à son exportateur thaïlandais stipule un incoterm DDP¹⁷ (Delivered Duty : rendu droits acquittés) et la flambée récente des cours du pétrole entraîne l'augmentation soudaine et conséquente des tarifs de transport (maritime par exemple) alors que le contrat commercial est déjà signé. Cela suppose que les couts de transport supplémentaire soient supportés par l'exportateur. Ce dernier pourrait aussi fort logiquement, répercuter cette augmentation sur la facture finale à présenter à l'importateur. Mais si les clauses du contrat ne le permettent pas ou n'évoquent même pas l'éventualité de la survenance de ce risque, le litige naitrait alors.

4.5 Le risque de change

Le change est l'acte par lequel on échange les monnaies de différentes nations. Les monnaies prennent les mêmes formes que la monnaie à l'intérieur d'un pays. La majeure partie des actifs monétaires échangés sur les marchés des changes sont des dépôts à vue dans des banques.

A la différence des marchés boursiers, qui ont une localisation géographique précise, le marché des changes ne connaît pas de frontières : il y a un seul marché des changes dans le monde.

De par son caractère planétaire, le marché des changes est donc une organisation économique sans véritable réglementation ; elle est auto-organisée par les instances publiques et privées qui y interviennent.

¹⁷ Le vendeur (exportateur) est responsable de tous les couts concernant la livraison de la marchandise à la destination nommée et du dédouanement dans le pays d'importation. Sous l'incoterm DDP , le vendeur fournit littéralement une livraison « porte à porte », y compris dédouanement dans le port d'expédition mais aussi le port de destination.

A cela le risque de change intervient si l'exportateur n'est pas payé dans la monnaie nationale : il peut être victime d'une baisse des cours entre la date de facturation et la date règlement. Les entreprises sont confrontées au risque de change des qu'elles effectuent des opérations commerciales avec l'étranger.

L'analyse du risque de change est une démarche dynamique ; les estimations doivent être en permanence revues pour les tenir compte des informations nouvelles comme par exemple l'évolution des couts ou des termes de la concurrences.

Le risque de perte lié aux variations de cours de change désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturation).

Bien de techniques de couverture sont utilisées pour réduire ou gérer ce risque dont parmi elles :

4.5.1 Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie du pays à économie dominante joue un rôle particulier comme monnaie de paiement, monnaie de référence. Le système capitaliste mondial est soumis à un principe hiérarchique et donc inégalitaire, le pays leader jouant un rôle primordial.¹⁸

Moyen de ne subir aucun risque de change car ce risque intervient dès qu'une monnaie nationale (ou communautaire) entre en jeu. Les parties peuvent choisir une devise de facturation, c'est-à-dire celle de l'une des parties ou une devise tierce.

En exemple, l'importateur sénégalais et un partenaire américain peuvent choisir le dollar¹⁹ comme monnaie de facturation ; si au moment de la facturation, le montant du contrat s'élevait à 10 000 dollars, au moment du règlement, l'importateur payera ce même montant quelque soit la fluctuation du dollar canadien entre temps.

Choisir la monnaie de facturation permet à l'exportateur de connaitre exactement la somme qu'il recevra à l'échéance et le protège contre les manipulations comptables supplémentaires. L'exportateur qui parvient à imposer sa monnaie comme monnaie de facturation ne subira aucun risque de change. C'est par contre l'importateur qui subira ou profitera du gain induit par les variations du cours de la devise choisie.

¹⁸ Sabine URBAN : Management International, édition Litec, Paris ; 1993, page 52

¹⁹ Monnaie indiquée à titre indicatif. Bien souvent ce sont les monnaies dites « internationales » (Dollars, Euros, Yens) qui s'imposent dans le commerce international.

4.5.2. Termaillage (leads et lags)²⁰

Lorsqu'un importateur doit payer ses marchandises dans une devise forte, il a tout intérêt à envisager de devancer le paiement pour anticiper une hausse de la devise de paiement. Il s'agit de la technique dite de « leading ».

En revanche, lorsque l'importateur doit payer ses marchandises dans une devise faible, il a tout intérêt à envisager de retarder le paiement pour anticiper une baisse de la devise. Il s'agit de la technique dite « lagging ».

L'importateur qui utilise l'une ou l'autre de ces techniques de couverture de change doit impérativement posséder la maîtrise des techniques d'analyse et de prévision des cours de change.

En résumé, le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon leur évolution anticipée.

4.5.3. Change à terme

C'est un marché où les devises s'échangent à un cours déterminé immédiatement, mais pour une livraison à une date future prédéterminée.²¹ Autrement dit, il permet de fixer aujourd'hui, un cours d'achat ou de vente pour une échéance future.

Ce marché peut être utile à un exportateur qui va recevoir des devises à une échéance donnée et qui souhaite dès maintenant figer son cours de change afin de se garantir le produit en monnaie de son exportateur. On peut bien évidemment appliquer le même raisonnement à un importateur qui veut d'avance le coût de son approvisionnement.

Le principal avantage est de ne plus s'embarrasser dans des estimations de perte ou de gain. Les deux parties surtout l'importateur, peuvent ainsi mieux gérer leur trésorerie : on sait exactement combien on est sensé encaisser à un moment déterminé.

Section 5 : l'intervention des tiers comme garantie : les banques

La banque en tant que garantie intervient essentiellement quand il est question de lier « la prise de possession » de la marchandise au « transfert de propriété ».

²⁰ Lead : avance ; lag : retard.

²¹ Ghislain LEGRAND et Hubert MARTINI, Commerce International : 61 fiches pour l'assistant export, Dunod, Paris, page 149.

5.1. Lier la « prise de possession » au « transfert de propriété »

Le vendeur ne doit se dessaisir du contrôle des marchandises que contre paiement. Dans l'hypothèse d'une livraison directe du vendeur à l'acheteur, il est facile d'appliquer ce principe parce que le vendeur a la garde des marchandises et il ne la cédera que contre paiement direct.

Dans le commerce international, en stipulant dans le contrat de vente une réserve de propriété sur les marchandises jusqu'au parfait paiement, l'exportateur conserve en principe sur la marchandise le droit réel le plus fort qui le garantit contre une défaillance de l'acheteur : la propriété. Une clause de réserve de propriété est donc une façon d'utiliser le droit de propriété pour garantir le paiement.

Pour l'importateur le Crédit documentaire va s'imposer dans ce cas de figure, parce que contre l'exigence de l'exportateur qui demande paiement, il a l'obligation que lui impose le Credoc de vérifier par les documents lui fait parvenir l'exportateur, que ce dernier a effectivement rempli sa part du contrat. Comme la vérification des documents est faite par la banque qui est le spécialiste de la transaction, l'importateur peut donc être assuré sur l'efficacité du contrôle.

5.2. L'Intervention de tiers

L'intervention de tiers payeur modifie le tableau au niveau de l'exécution du contrat de vente. Le vendeur a désormais face à lui deux personnes : le tiers qui se charge du paiement et l'acheteur qui répond des autres obligations contractuelles. Pour le risque de non paiement, le souci du vendeur se trouve donc déplacé de l'acheteur vers le tiers. Du coup, les recommandations formulées jusqu'alors, qui visaient à aménager des moyens de faire payer l'acheteur, deviennent pratiquement sans intérêt puisqu'il convient maintenant de rechercher comment faire payer le tiers. Or le crédit documentaire permet l'intervention d'un tiers.

S'il ne faut se baser que sur ce caractère, il est logiquement recommander à l'importateur d'opter pour le moyen de paiement le moins onéreux et le plus avantageux car la garantie de l'intervention d'un tiers dans le paiement est déjà réglée.

Dans le crédit documentaire, ce sont les banques qui jouent le rôle de tiers payeur. De prime abord, une banque est un tiers payeur acceptable pour le vendeur. Schématiquement, en accédant à cette demande de son client (importateur), la banque (émettrice) s'engage directement à payer au vendeur (bénéficiaire) le montant fixé sur présentation par ce dernier des documents énumérés dans le crédit documentaire.

Section 6 : le coût du Crédit Documentaire import

Les couts du crédit documentaire sont fonction des banques. Ceux-ci connaissent des variations qui peuvent parfois surprendre tant les disparités sont importantes entre les modes de calcul propres à chaque banque.

Voici quelques types de commissions souvent appliquées par la banque émettrice à différentes étapes du crédit documentaire :

- Commission à l'ouverture du Credoc ;
- Commission d'utilisation (réalisation du Credoc : le paiement effectif) ;
- Commission de modifications (s'il y a des modifications en cours de validité du Credoc sur des points précis) ;
- Commissions de prorogation (si le déroulement de la transaction nécessite une allonge sur le temps) ;
- Commissions d'acceptation (si le Credoc est réalisable par une traite qui l'accompagne éventuellement).

A cela, il faut ajouter le remboursement du crédit à la banque si la banque a effectivement accordé un prêt à l'importateur pour payer le fournisseur étranger. En pratique, lorsque l'importateur vient faire la demande d'ouverture d'un crédit documentaire, il peut être en possession du montant total correspondant au règlement de la facture. Dans ce cas la banque ne fait que transférer le montant après vérification des documents expédiés par l'exportateur. Mais l'opérateur économique peut aussi ne pas disposer du total de la somme d'argent pour faire face à son obligation quant au paiement de la facture de l'exportateur.

Dans ce cas, la banque lui accorde un prêt en demandant des garanties. Celle-ci peut être tout simplement une provision partielle du montant de la facture à payer, la banque pourvoyant le reste. Dans tout les cas, le remboursement du prêt est un coût.

CHAPITRE 2 : CADRE ORGANISATIONNEL

Section 1 : Analyse de l'environnement sénégalais de l'importation du riz

1.1 : Présentation du Sénégal

- **Géographie**

Le Sénégal se situe à l'avancée la plus occidentale du continent africain dans l'Océan Atlantique, au confluent de l'Europe, de l'Afrique et des Amériques, et à un carrefour de routes maritimes et aériennes.

D'une superficie de 196 722 km², il est limité au nord par la Mauritanie, à l'est par le Mali, au sud par la Guinée et la Guinée Bissau, à l'ouest par la Gambie, et par l'Océan Atlantique sur une façade de 500 km. Dakar (550 km²), la capitale, est une presqu'île située à l'extrême Ouest

La variété des paysages étant dictée par les conditions écologiques, mais aussi par les données géologiques et pédologiques. le Sénégal se caractérise par une uniformité apparente, avec les seules variantes apparentes dans les parties orientales, alors que le reste du pays est constitué de terrains quaternaires, avec quelques distinctions entre les zones de plateaux, les zones de côte, avec les Niayes au Nord, ou d'estuaires à mangroves, les zones à proximité des vallées souvent fossiles et les zones dunaires. Des zones de forêt classées - dont les Parcs nationaux du Niokolo Koba et du Djoudj, classés au Patrimoine mondial de l'Unesco - ont été ménagées et conservées, bien qu'elles soient menacées et parfois dégradées par l'action humaine. Les rares facteurs discriminants sont : les faibles reliefs (massif de Thiès, reliefs du Sénégal Oriental, avec les Monts Bassari où se trouve le point culminant du pays, le mont Assirik, 581 m.), l'état de la végétation dont la dégradation s'est affirmée lors des trois dernières décennies, la nature des sols : sablonneux (dior en wolof), argileux (dek), mélangés (dek-dior), alluviaux, salés (tann). La nature de la végétation varie selon les régions climatiques, se dégradant de zones forestières en régions arides semi-désertiques.

- **Climat**

Le climat est tropical. Il se caractérise par une longue saison sèche de novembre à juin et une saison humide de juillet à octobre, plus longue en Casamance. Cependant la cote de saint louis à la presqu'île du cap vert est soumise à l'alizé durant la saison sèche. la température est en moyenne de 23,3 °C en janvier, et de 28,3 °C en juillet.

Les précipitations annuelles sont les plus importantes dans le sud, avec une moyenne de 1400 mm, et chutent considérablement dans le nord, avec moins de 381mm. Au centre des régions non soumises à l'influence marine, le Ferlo est une vaste plaine en voie de désertification que la sécheresse de ces dernières décennies, accentuée par l'harmattan soufflant du désert, a transformée en une plaine de poussière.

- **Démographie**

En 2007 la population du Sénégal était estimée à 12,5 millions d'habitants, soit une densité moyenne de 48 habitants au km². Plus de 25% de la population est concentrée dans la région de Dakar. L'autre pôle de concentration est le centre du pays (le bassin arachidier) avec plus de 35 % de la population. L'Est du pays est très faiblement peuplé.

Le Sénégal compte une vingtaine d'ethnies dont les principales sont le wolof (43%), les Pulaar (24 %), et les sérères (15 %).

Les étrangers représentent environ 2 % de la population. Ils sont surtout présents dans la capitale Dakar où on les rencontre dans le commerce, l'industrie, les services et les organismes internationaux. On les rencontre également au Nord et au Sud du pays, notamment les ressortissants des pays frontaliers.

- **Villes principales**

Dakar, la capitale, qui compte 2,1millions d'habitants, est le principal port du pays ainsi que le premier pôle économique. Il sert également de port maritime au mali ; un quai spécialement dédié à ce pays enclavé en reçoit les matières premières par le chemin de fer Dakar-Niger. Les autres grands centres urbains sont Thiès, Kaolack, Saint-Louis, tous situés dans l'ouest du pays. Tambacounda est la principale ville du Sénégal oriental. Ziguinchor et Kolda sont au sud, Diourbel et Louga sont au centre.

- **Economie**

Le Sénégal possède la troisième économie de la sous-région ouest-africaine après le Nigéria et la Côte d'Ivoire. Compte tenu de sa situation géographique et de sa stabilité politique, le Sénégal fait partie des pays africains les plus industrialisés avec la présence de multinationales qui sont majoritairement d'origine française et dans une moindre mesure américaine.

Son économie est principalement tournée vers l'Europe et l'Inde. Ses principaux partenaires économiques sont la France, l'Inde, l'Italie. Cependant, depuis plusieurs années, la Chine est un partenaire de plus en plus grandissant comme en témoignent les sommets Chine-Afrique. Le Sénégal dispose d'avantages économiques certains. Tout d'abord le pays, en particulier Dakar, occupe une excellente situation géographique à un important carrefour de routes maritimes, aériennes et terrestres. Ce qui a déterminé le développement d'un important complexe portuaire, aéroportuaire, ferroviaire et routier. Une large façade maritime favorise la pêche et le tourisme. En outre, la présence d'un secteur informel et commercial entreprenant constitue un avantage certain. La faiblesse du taux d'inflation et la stabilité de la monnaie représentent des facteurs favorisant la stabilité de l'environnement économique. Il faut également citer d'autres atouts, tels qu'un artisanat dynamique, un tissu industriel relativement important, une administration bien structurée, des équipements collectifs relativement satisfaisants et une industrie de services diversifiée. Par ailleurs, le Sénégal joue un rôle intellectuel, culturel et diplomatique sans correspondance avec son importance économique ou démographique. Ce rayonnement dépasse largement l'Afrique de l'Ouest, servi par une élite intellectuelle et administrative de très haut niveau. L'ambiance favorable créée par un régime multi partisan, qui a permis une alternance démocratique, représente un atout fondamental.

- **Services, finances et commerces**

Le Sénégal est l'un des rares pays d'Afrique où le secteur tertiaire représente plus de la moitié du PIB (52,9 % en 2009). Fortement promu par les autorités sénégalaises, le tourisme a connu un essor considérable au cours des années 1970 et est devenue l'une des premières sources de devises pour le pays.

Le pays se distingue aussi par la qualité de ses infrastructures de télécommunication et leur développement dans les secteurs de Télé services et de l'Internet. Le Sénégal est membre de la zone franc. Sa monnaie est le franc CFA, divisible en 100 centimes. La BCEAO, qui a son siège à Dakar, assure les fonctions de banque pour tous les Etats de l'Afrique de l'Ouest membre de la zone franc.

La balance du commerce extérieur est régulièrement déficitaire. En 2009, les exportations du Sénégal se chiffraient à 890,7 milliards de F.CFA, et les importations à 2141,7 milliards de F.CFA. L'offre reste limitée à des produits de base au potentiel non exploité : produits de la pêche, produits pétroliers, acide phosphorique, engrais, coton, produits arachidières et ciment.

Les importations sont essentiellement concentrées autour des produits pétroliers, des céréales, des machines et appareils, des métaux et ouvrages en métaux ainsi que du matériel de transport. Ces produits couvrent 54% des importations totales..

Le Sénégal possède un réseau routier d'environ 14600 Km (2008), dont 5000 Km environ de routes bitumées ; ce réseau relie Dakar à tous les chefs lieux de régions et les principaux centres de production minière, agricole et halieutique. Le réseau ferroviaire, d'une longueur de 900 Km environ, la ligne Dakar- Bamako (via Thiès, Diourbel et Tambacounda) assure le désenclavement du Sénégal oriental et le trafic international avec le Mali. Avec le port de Dakar, le Sénégal dispose d'un site stratégique sur la cote ouest-africaine, à l'intersection des lignes reliant l'Europe à l'Amérique du sud, et l'Amérique du nord à l'Afrique du sud. Les ports secondaires de Saint-Louis, de Ziguinchor et de Kaolack se caractérisent par leur vétusté. Le Sénégal est doté de trois aéroports internationaux dont Aéroports Léopold Sédar Senghor (Dakar), Cap Skiring et Saint-Louis.

Section 2 : Importation du Riz au Sénégal

Le riz est le produit vivrier le plus important du monde. Ce n'est toutefois pas un produit homogène. Le marché mondial du riz est extrêmement complexe et ses segments individuels sont très volatiles. Cela tient aux conditions naturelles de production ainsi qu'à de nombreuses interventions des pays industrialisés et des pays en développement.

Le riz importé au Sénégal est presque exclusivement du riz brisé. Le riz brisé est un sous produit de la transformation du riz. Sur les marchés internationaux, le riz brisé est considéré comme un produit inférieur qui est par conséquent nettement moins cher que le riz entier.

Sur le marché international, après des années de relative stagnation, le prix du riz brisé a augmenté pendant le deuxième semestre de 2007, puis a flambé pendant le premier semestre 2008 pour descendre ensuite et se stabiliser depuis le début de l'année 2009.²²

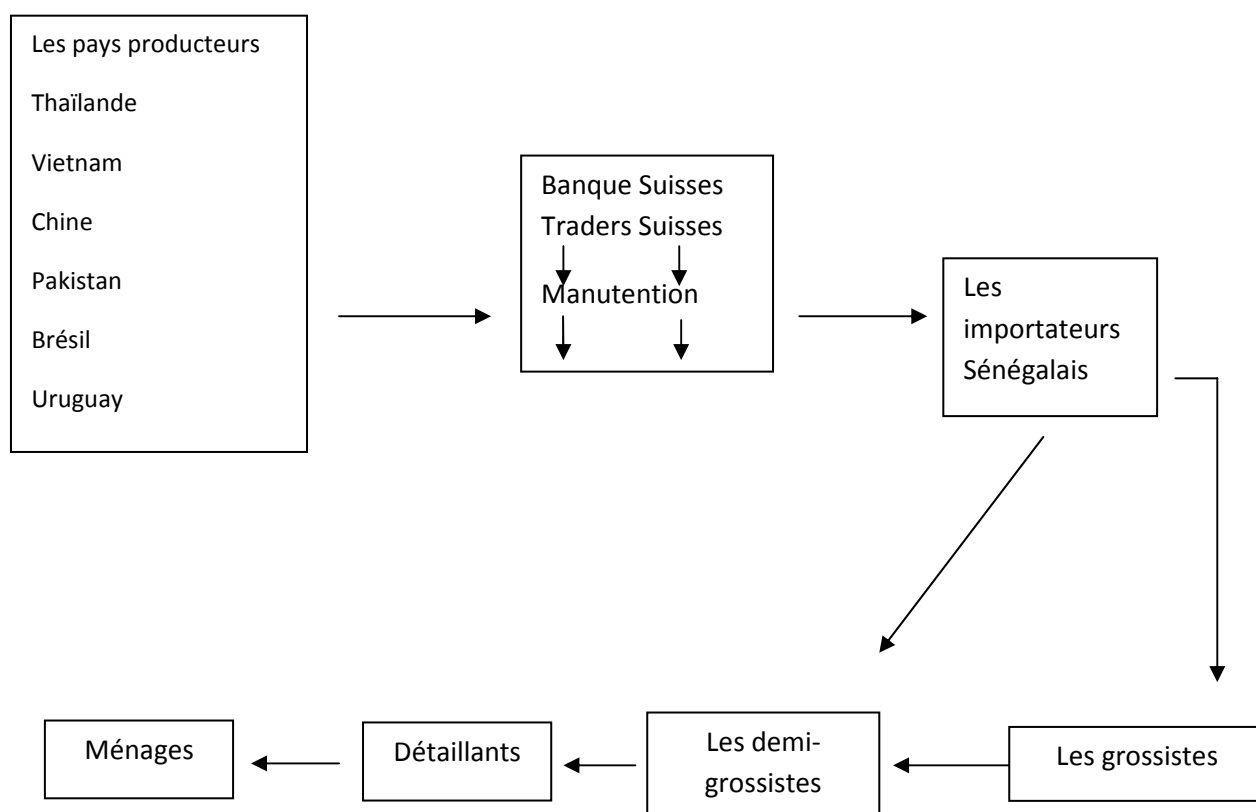
Le riz brisé qui cotait en 2006 219 \$ la tonne est passé en 2007 à 270 \$ pour atteindre un maximum en août 2008 de 800 \$ et redescendre jusqu'à 320 \$ aujourd'hui. Cette flambée a conduit le gouvernement à prendre des mesures conjoncturelles pour faire baisser le prix à la consommation (exonération de taxe et subvention) jusqu'en septembre 2008.

²² www.rural21.com/uploads/media/ELR_Le_marche_du_riz_au_Senegal_0106.pdf

Devant l'incertitude qui plane sur l'avenir du marché mondial et les risques de pénurie, la prudence s'impose. Une politique de limitation de la dépendance aux importations de riz sur le moyen terme est plus que jamais nécessaire.

Les importations croissent de façon tendancielle, à un rythme de 5% par an depuis 1990. Les importations sont quasi-exclusivement constituées de brisures, dont une majorité de brisure parfumée. Le circuit de mise en marché fait intervenir des importateurs, des grossistes-distributeurs, souvent des demi-grossistes et des détaillants. Malgré la longueur de ces circuits, le secteur est relativement concurrentiel, et les marges pratiquées restent modérées (moins de 5% à chaque stade).

Section 3 : Processus d'importation du riz au Sénégal



3.1 Evolution des produits céréaliers importés au Sénégal de 2005 à 2009

Évalués à 233 milliards en 2009, les importations de produits céréaliers ont diminué de 29% par rapport à l'année 2008 où elles avaient atteint 330 milliards. Leur part dans les importations totales est passée de 13% en 2008 à 10% en 2009. Les produits céréaliers importés sont essentiellement constitués de riz (162 milliards), de blé (52 milliards), de maïs (12 milliards).

Le blé est un intrant important pour l'industrie de transformation alimentaire (minoteries, boulangeries, fabriques d'aliments pour animaux). Estimées à 715 mille tonnes en 2009, les quantités importées de riz ont baissé par rapport à l'année 2008 où elles atteignaient 864 milles tonnes. Le prix à l'importation de la brisure de riz a reculé en 2009, ressortant à 226 FCFA, contre 267 FCFA en 2008. La baisse des importations de brisures de riz est liée à la hausse de la production domestique qui est passée de 126 mille tonnes en 2008 à 335 mille tonnes en 2009. Le tonnage de blé importé est chiffré à 419 mille tonnes en 2009 contre 365 mille tonnes en 2008 et 384 mille tonnes en 2007. Au cours de cette période, le prix du blé dur à l'importation est ressorti en baisse à 126 CFA le kilogramme, contre 194 FCFA le kilogramme, en 2008²³.

Années	2005	2006	2007	2008	2009
Valeur (en millions de FCFA)	177993	172422	248779	330190	233101
Quantité (en tonnes)	1 280 825	1 252 520	1 572 857	1 366 563	1 256 364

Source :ANSD

Importation de riz

Années	2005	2006	2007	2008	2009
Valeur (en millions de FCFA)	132 907	122 497	174 788	235 035	163 880
Quantité (en tonnes)	856 369	796 486	1 087 522	863 635	715 310

Note d'analyse du commerce extérieur ; édition 2009

²³ note d'analyse du commerce extérieur ; édition 2009

CHAPITRE 1 : CADRE ANALYTIQUE

Ici nous aurons l'opportunité de réaliser les trois opérations ci-dessous :

- Donner un aperçu sur les opérations d'import-export
- Analyser et Interpréter les données collectées
- Formuler des Recommandations en direction des différentes cibles

Section 1 : Aperçu sur les opérations d'Import-export

- **l'importation**

Le terme « **importations** » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés au développement et la croissance économique d'un pays (biens de capital).²⁴

Autrefois condamnée dans sa forme par notre culture et nos mœurs politiques, l'importation apparaît aujourd'hui avec des vertus nouvelles et incontournables.

Longtemps condamnée comme source de déséquilibre économique, monétaire et sociaux, l'importation n'est plus rejetée par les pouvoirs publics comme un fauteur de troubles, un ennemi de l'intérieur.²⁵

Procédures

Il n'y a rien de pire que de voir nos marchandises bloquées à la frontière ou retenues aux douanes, car nous n'avons pas bien rempli tous les documents exigés. Avant de passer une commande d'importation, assurons-nous de bien comprendre les règlements qui concernent le dédouanement de nos marchandises.

Nous devons donc :

- 1) déterminer s'il est interdit d'importer ou pas ces marchandises ;
- 2) déterminer si les marchandises sont assujetties à des restrictions qui vous obligeraient à obtenir des approbations ou des permis avant l'importation ;
- 3) savoir comment classer les produits (classification douanière) et comment sont calculés les tarifs, les droits et les taxes ;

²⁴ economie.trader-finance.fr/importation/

²⁵ Jean Paul Bouquin et Mireille Famchon : **Importation. Commerce International. Douane** ; 1ere édition 2006 ; Page 23

- 4) veiller à ce que votre fournisseur respecte les exigences relatives à l'étiquetage et au marquage ;
- 5) avoir recours à un transporteur qui connaît bien les formalités douanières et s'y conforme ;
- 6) veiller à ce que tous les documents exigés soient prêts à être examinés en même temps que votre expédition ;
- 7) être prêt à acquitter les droits et les taxes exigibles.²⁶

- **L'exportation**

L'exportation compte à elle peut se définir comme la vente de marchandises (ou de services), d'une entreprise d'un pays (entreprise exportatrice) vers un autre pays (entreprise importatrice). L'entreprise exportatrice fournit une marchandise ou un service à l'entreprise importatrice qui paie la valeur de la marchandise ou du service, objet de la transaction.

C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial).

- **Les étapes d'une opération de commerce international**

Organisation des étapes

En commerce international comme dans toute institution, tout est question d'organisation et de stratégie. C'est ainsi que nous pouvons noter (9) étapes de gestion d'opération en commerce international.

²⁶ /www.entreprisescanada.ca/fra/105/172/929/

Nous les représentons en trois sous groupes à savoir :

Phase de négociation	Phase de l'opération	Phase de finalisation
La prospection	La fabrication	Réception
L'offre	L'emballage	Le paiement
La commande	L'expédition	L'encaissement

La phase de négociation : il désigne la quantité de biens ou de services que les opérateurs économiques sur le marché sont prêts à vendre ou à acheter à un prix bien déterminé. Il est question de prendre en compte dans cette partie la recherche des clients. Bien organiser les commandes ; connaître la quantité et la qualité des produits à placer sur les marchés. C'est également la définition de son type de client : haut de gamme ou moyen. C'est la définition de la zone de challenge.

La phase de réalisation : c'est un procédé qui s'appuie sur une technique ou un art pour créer de nouveau objet parfois même anciens mais redéfinis. Dans cette partie c'est la prise en compte de tout objet, quelque soit la nature des matériaux dont il est constitué, destiné à contenir et à protéger de marchandises, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisateur, et à assurer leur présentation.

C'est aussi la conception du produit, la réunion des points de vente et des groupes ; enfin l'envoi de la marchandise dans un état présentable et stockable. C'est là que l'opération de commerce international commence.

La phase de finalisation : cette phase n'est autre que la phase de la réception enfin de la demande bien précise présentée à la conception. C'est également la fin d'une bonne vente car l'article vendu enfin est livré, c'est l'encaissement²⁷.

²⁷ Mémoire de Grazia Prisilia OKAMI ; master II Marketing/Commerce International ; SUPDECO ; page 51 à 52 .

1.1 : Les techniques et instruments de paiements

Les techniques de paiement sont à distinguer des instruments de paiement, chaque entreprise utilisant l'un ou l'autre de ces outils en fonction des risques économiques encourus.

- **L'instrument de paiement**

Le paiement est un acte juridique prévu au contrat de vente de marchandise alors que le règlement n'en est que l'exécution matérielle. En effet le mode de paiement ainsi que la date et lieu sont des prescriptions obligatoires figurant dans un contrat commercial.

Ainsi, le règlement des opérations commerciales, domestiques ou internationales, s'appuie sur des instruments de paiement. Ils sont au nombre de quatre (4) à savoir :

- **La lettre de change**

Ecrit par lequel le tiré (acheteur) se voit signifier l'ordre de payer sa créance en faveur du vendeur (tireur) ou d'un tiers, à une certaine date.²⁸

Encore appelé traite, la lettre de change est souvent utilisée dans les sécurités de paiement à l'international comme l'encaissement documentaire contre acceptation et dans les crédits documentaire réalisables par acceptation ou par négociation.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
- Matérialise la créance du vendeur et précise le délai de paiement accordé - Permet au tireur de mobiliser la créance - Elimine le risque de change parce que émise dans la monnaie du vendeur	- Soumise à l'acceptation du tiré - Risque de perte, vols ou falsification.

- **Le chèque**

Le règlement par chèque comporte trois acteurs :

- L'acheteur, le tiré ;
- L'établissement bancaire, le tiré ;
- Le vendeur, le bénéficiaire.

²⁸ Commerce-équitable.over.blog.org

Le paiement par chèque est négociable ; il peut être endossé en blanc au moyen de la signature du bénéficiaire au verso, ou à l'ordre du nouveau bénéficiaire. Il se réalise généralement aux guichets de la banque du vendeur.

Bien que très répandue, il est peu utilisé au niveau international du fait des réglementations locales qui en restreignent l'usage.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
- Gratuit - Pas de frais bancaire (sauf en cas de découvert)	- A l'initiative de l'acheteur, qui peut en outre faire opposition - Risques de pertes, vols, falsifications et lenteur de recouvrement. - Risque de change libellé dans une autre monnaie autre que la monnaie de facturation. - Défaut de provision.

- **Le virement international**

C'est un instrument de paiement international le plus utilisé dans le monde. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par un virement.

Le virement international comporte plusieurs avantages et inconvénients :

Avantages	Inconvénients
- Impossibilité d'impayé - Règlement rapide par télex ou Swift - Peu coûteux - Impossibilité de perte, vol ou de falsification : absence de support papier	- Lenteur si virement par courrier - Risque de change éventuel - Impossibilité d'endos - A l'initiative de l'acheteur

- **Le billet à ordre**

Ecrit par lequel l'acheteur (souscripteur) promet à son créancier, le paiement de la somme due, à vue ou à une certaine date, sur présentation du billet à ordre à une banque désignée.

Il est à rappeler que le billet à ordre et la lettre de change sont désignés sous le terme générique « d'effet de commerce ».

Avantages	Inconvénients
- Reconnaissance de dette et matérialisation de la créance	- Soumis au risque d'impayé et au risque de change.

- **Les techniques de paiements**

Les techniques de paiements sont quant à elle une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sûreté les instruments de paiement ; il existe de nombreuses techniques de paiement mais nous en retiendrons trois parmi lesquels figure le crédit documentaire l'objet de notre étude.

- **La remise documentaire**

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant, le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

Cette opération obéit, sauf convention expresse, aux "règles et usances uniformes relatives aux encaissements", publiées par la Chambre de Commerce Internationale (RUU 522).

Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs. Elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engagent à payer le vendeur.²⁹

²⁹ Cours de Technique de Paiement et Financement du Commerce Extérieure. Présenté par Mr BADIANE Cheikh/ Professeur à SUPDECO

La remise documentaire est en général utilisée par les exportateurs :

- lorsqu'ils connaissent suffisamment leur acheteur ;
- lorsque la situation politique, économique et monétaire du pays de l'acheteur est stable ;
- lorsque la marchandise peut être revendue facilement sur place en cas de désistement de l'acheteur.

L'importateur y trouve également des avantages :

- c'est un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- il offre, de son point de vue, pratiquement les mêmes garanties ;
- il lui est possible, dans certains cas, d'inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.

- **Le contre-remboursement**

Il consiste à ne livrer la marchandise que contre paiement ou chargeant le transitaire ou le transporteur de procéder à l'encaissement du prix. Son coût reste relativement élevé : il varie entre 2 et 5 % du montant de la créance.

Avantages

L'utilisation du contre-remboursement est simple, rapide et sûr.

Inconvénients

Le domaine d'utilisation de cette technique de paiement est restreint. Par ailleurs, de plus en plus de transporteurs refusent de procéder à l'encaissement du prix des marchandises, estimant que cette fonction ne relève pas de leurs compétences. Il existe aussi le risque de non-paiement une fois les marchandises arrivées.

Tout comme la remise documentaire, ce moyen de paiement est à utiliser en Commerce International lorsque l'acheteur et le vendeur se font confiance. Pourtant, le contre-remboursement ne semble pas être la meilleure des techniques de paiement car il implique une troisième personne, le transporteur, qui pourrait s'avérer moins fiable que la banque dans le crédit documentaire.

Section 2 : Analyse et Interprétation des Données

Dans cette partie nous aurons à analyser et d'interpréter successivement l'ensemble des données qui ont été collectés à travers nos instruments de recherche.

2.1 : Données relatives aux banques BAO et Bank of AFRICA

Thème 1 : Secteur d'activité et rôle des banques

Lors de notre enquête nous avons remarqués qu'au niveau des deux banques qui sont la BAO et la Bank ok Africa, il existe plusieurs secteurs d'activité qui sont :

- la direction des opérations qui s'occupent des techniques et paiement ;
- la direction commerciale chargée de la clientèle et de marketing ;
- la direction chargée de l'informatique ;
- la direction juridique ;
- le contrôle audit ;
- le département extérieur chargé des règlements.

Le département extérieur est d'une grande importance car il participe à la constitution du plus grand pourcentage du chiffre d'affaire de la banque.

Thème 2 : principaux clients importateurs

Les deux banques ont pour principales clients ceux qui travaillent dans le domaine d'import-export.

Thème 3 : pratique des paiements

Au sein de ces deux banques les paiements sont effectués généralement soit par Credoc, remise documentaire, virement Swift, ou très rarement par cheque. Le Credoc est une technique très peu utilisé par les importateurs de riz ; sur une échelle de 100%, le Credoc compte pour 15% au niveau de la BAO. Cela s'explique par son cout qui est excessivement chère et du fait qu'il ya trop de procédures.

Thème 4 : importance économique

Il est à noter que ce qui concerne le Credoc, il est très rentable pour ces banques mais cela va de même avec les risques.

Thème 5 : difficultés rencontrés au sein du département extérieur

Il existe le risque opérationnel ; les agents doivent s'assurer que les documents soient conformes car le Credoc est un dossier qui vie et qu'il faut continuer à suivre se qui n'est pas le cas pour le virement qui est une opération rapide.

Les risques d'impayé du Credoc sont très réduits car avant tout ouverture, le département commercial s'assure de la crédibilité de son client.

2.2 : Données Relatives aux Importateurs de Riz

Thème 1 : connaissance

De nombreux importateurs de riz telle que Moustapha Fall privilégient les incoterms de vente à l'arrivée pour leurs importations de riz afin de pouvoir ce protéger de la libéralisation sauvage du marché de riz ; car avec se derniers les frais et risques de transport principal sont à la charge du fournisseur.

La commercialisation des produits céréaliers au Sénégal semble être très rentable aussi bien pour les banques que pour les importateurs, car si l'on se fie aux chiffres, en constate qu'en 1996 la consommation en riz était de 600.000 tonnes et toutes ses opérations ont été faites par les banques en place ; cette même consommation est d'environ de 1.018.000 tonnes de nos jours.

Thème 2 : Appréciation des banques et du Credoc

L'importateurs de riz Moustapha Fall soutient que le Credoc ayant fait ces preuves dans le monde des affaires, est connu et accepté aussi bien par les banques que par les fournisseurs comme étant le mode de paiement le plus indiqué en commerce international il assure à la fois à l'importateur la livraison de sa marchandises et à l'exportateur le paiement de la créance au délais et lieu convenue. Sa parfaite flexibilité dans les relations contraints les importateurs à l'utiliser.

CHAPITRE 2 : RECOMMANDATIONS

Les recommandations sont des outils d'aides à la prise de décision et à l'action. Ainsi, nous en formulerons un certains nombres aussi bien en direction des opérateurs économiques (importateurs, exportateurs) qu'en direction des banques.

- **Recommandations en direction des importateurs « Moustapha Fall »**

Le crédit documentaire est un moyen de paiement qui offre des avantages avérés à l'importateur ; sans oublier que contrairement à d'autres types de paiements, le Credoc offre la possibilité de la vérification documentaire de la marchandise avant réception. C'est une formidable opportunité pour tout importateur de pouvoir constater (avant l'arrivée ou même l'expédition de la marchandise) que les marchandises sont effectivement conformes aux clauses du contrat.

Ce serait aussi pour l'importateur, l'occasion d'avoir un «contrôle du processus logistique». La maîtrise des dates et la qualité de l'information transmise à travers les documents apportera à l'importateur un instrument de contrôle de l'ensemble du processus logistique qui accompagnera la transaction.

Le paiement ne pourrait avoir lieu que si une fois vérifiée, la marchandise est jugée conforme. Le paiement serait lié à la conformité de la marchandise. Les autres types de paiements n'offrent pas ce genre de service.

- **Recommandations en direction des banques « CBAO ; BANK of AFRICA »**

Former les opérateurs économiques au processus de Credoc et communiquer à ceux-ci les avantages qu'ils peuvent en tirer afin de susciter leur engouement.

Rendre le processus de Credoc plus transparent afin d'augmenter la confiance des bénéficiaires en ce produit très important dans le financement des échanges extérieurs.

CONCLUSION

Quand on parle de technique de paiement cela nous renvoie aux enjeux du commerce international. Ce dernier met en relation des opérateurs situés dans des pays différents ; c'est pourquoi on parle d'opérations transfrontalières. D'où la nécessité de rassurer les acteurs en présence en vue de garantir la sécurité des transactions. La banque a un rôle primordial dans ce contexte dans la mesure où l'importateur et le fournisseur sont confrontés à de multiples risques à l'échelle internationale.

L'obligation de se couvrir de ces risques pèsera toujours dans les rapports acheteur/ vendeur. Et choisir un bon moyen de paiement, c'est déjà se prémunir contre un risque de non-paiement. Pour le fournisseur dans tous les cas, c'est un moyen qui permettra toujours de fixer les obligations et surtout les engagements des tiers, en l'occurrence les banques ; car se trouvant au carrefour des routes qui suit la monnaie, celles-ci s'assurent de l'accomplissement au mieux, dans l'espace et temps voulu, sa double fonction d'instrument d'échanges et d'accumulation de stabilisation économique.

Vu le nouvel ordre économique mondial qui est la Mondialisation, l'activité des banques est de plus en plus orientée vers les échanges internationaux et grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, elles sont en mesure de fournir aux importateurs de riz toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères.

Le problème se trouve ainsi déporté de l'analyse du risque à l'obligation d'une évaluation des moyens de paiement. Il s'agit aujourd'hui de rester en veille permanente sur le moyen de paiement qui donne le plus de garanties sur la réalité du paiement et l'effectivité de la conformité des marchandises. Le crédit documentaire évalués tout au long de cette étude nous a montré son importance dans le souci de protection des intérêts des nos acteurs.

Joseph CONESA dans son ouvrage, décrit le continent africain comme une « zone pour laquelle la sécurité des paiements est problématique ». Par conséquent, il préconise des « moyens de paiement totalement sécurisés ». Pour ce faire, il pense qu'en ce qui concerne l'Afrique de l'ouest, on peut envisager le crédit documentaire parce que les banques internationales y sont fortement représentées et constituent de fait des garanties fiables pour les transactions commerciales internationales.

Jean Paul Bouquin et **Mireille Famchon** soutiennent sa théorie et définissent le crédit documentaire comme étant une technique qui de part son adaptabilité et sa souplesse illustre bien le caractère innovant du commerce international.

On y retrouve la créativité des grandes époques commerciales comme la renaissance et les grandes découvertes associés au commerce maritime, ou déjà le mariage du commerce et de la banque internationale avait engendré la prospérité.

Malgré son coût élevé, le crédit documentaire offre une couverture maximale en garantissant à la fois les risques clients et risques pays. Il paraît aussi évident que choisir aujourd'hui un moyen de paiement coûteux doit pouvoir mettre en jeu d'autres facteurs de négociation sur un rabais du prix d'achat de la marchandise par exemple.

Au terme de cette étude de recherche, nous pouvons affirmer que de nos jours faire du commerce international sans le crédit documentaire est impensable ; car comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements, Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où ses conditions sont claires et sans ambiguïté.

Aussi espérons nous que le présent mémoire pose au moins une des bases d'une estimation sur le crédit documentaire.

Et notre souhait le plus ardent sera de voir un jour d'autres chercheurs s'intéresser à notre travail afin de le parfaire car un travail intellectuel n'est jamais fini.