

INTRODUCTION

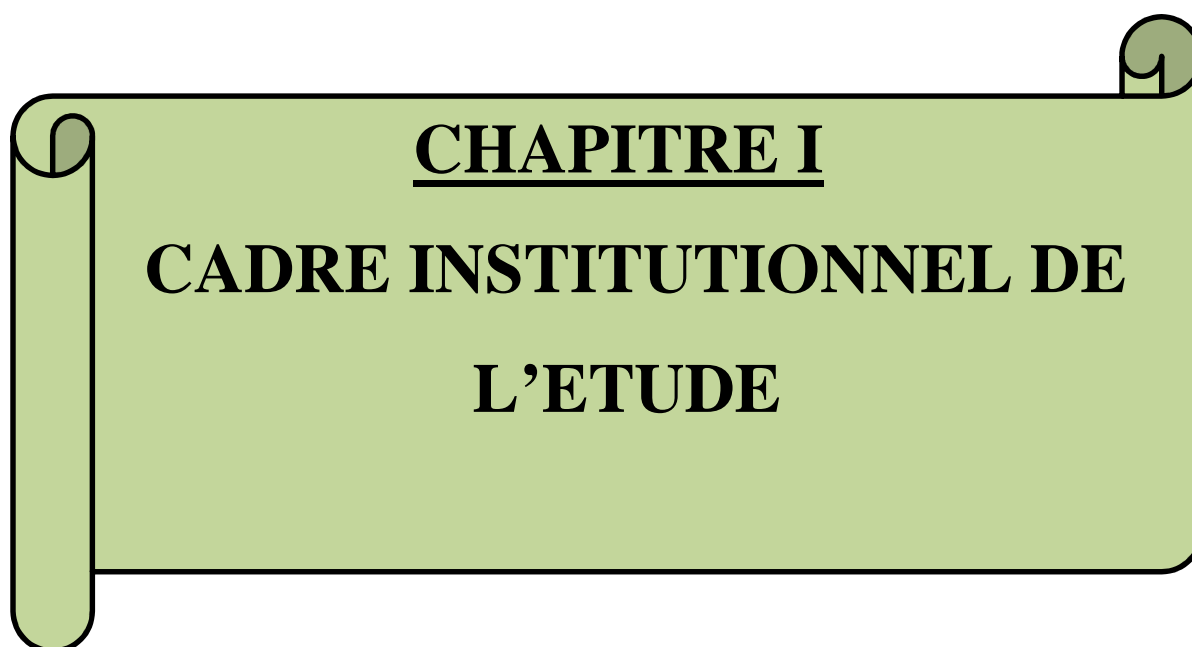
INTRODUCTION

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voies Aérienne, Maritime ou terrestre.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre des restrictions douanières ou monétaires »

Malgré ces risques associés à ce type de vente, plusieurs opérateurs économiques s'accrochent à elle sans remettre en cause les coûts qui s'y associent.

Pour d'une part parier à ces risques des parties et améliorer les ventes internationales d'autre part, et encourager les opérateurs économiques s'en prendre à une nouvelle technique de paiement des transactions internationales, divers moyens de paiement ont été mis en place. Entre tous, c'est « **le crédit documentaire** » qui permet dans une large mesure de répondre à ces besoins : C'est ce qui fait l'objet de notre étude. Après avoir analysé les contours des transactions internationales nous présenterons en quoi le crédit documentaire constitue un moyen de sécurité, ensuite un moyen de paiement pour ces transactions.



CHAPITRE I
CADRE INSTITUTIONNEL DE
L'ETUDE

CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE

Ce chapitre présente le cadre professionnel au sein duquel le stage a été effectué ainsi que les différentes tâches exécutées et les difficultés rencontrées au cours dudit stage.

SECTION I : PRESENTATION DE LA STRUCTURE D'Orabank Bénin

Cette section identifie la structure d'accueil : Orabank Bénin.

A. Historique et dénomination de Orabank Bénin

Tout comme les personnes physiques, les personnes morales possèdent aussi une identité à travers laquelle elles sont reconnues.

1. Historique de la banque

A la fin des années 1980, la nationalisation des banques coloniales au Bénin a montré ses limites à travers la faillite des banques d'Etat notamment la Banque Commerciale du Bénin (BCB), la Banque Béninoise pour le Développement (BBD) et la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). Les actes de mauvaise gestion au nombre desquels le manque de rigueur dans l'octroi de crédits étaient à la base de la fermeture de ces banques. Cet échec a conduit à la libéralisation du secteur bancaire, donnant naissance à la création de plusieurs institutions financières dont «RASMAL FINANCE BENIN S.A.», créé le 04 novembre 1988 avec un capital social de 700.000.000 Francs CFA. Premier établissement financier de cette ère, installé par des opérateurs économiques français et suisses, «RASMAL FINANCE BENIN S.A.» a été agréé le 25 novembre 1988 et a effectivement démarré ses activités le 02 décembre 1988. Elle a ensuite été transformée en une Banque par Arrêté N°324/MFE/DC du Ministère des Finances et de l'Economie sous la dénomination de «RASMAL BANQUE» avant d'adopter en avril 1989, la raison sociale «FINANCIAL BANK BENIN» ; elle devient ainsi la première banque privée au Bénin. Au cours de son évolution, la banque connaît des augmentations de capital et se retrouve à 1.000.000.000 de Francs CFA le 11 mai 1990, et à 1.478.000.000 Francs CFA, le 22 mars 1995. Le 22 février 1996, le

Conseil d'Administration décide de porter le capital à 1.578.000.000 de Francs CFA, puis à 2.500.000.000 de Francs CFA le 30 juin 2003 par incorporation de réserves. Le 23 août 2011, le Fonds d'Investissement Emerging Capital Partner (ECP) rachète la «FINANCIAL BANK BENIN» qui devient «Orabank Bénin» le 10 octobre 2011, faisant ainsi partie de «ORAGROUP S.A.», avec un capital de 17.135.740.000 Francs CFA, divisé en 1.713.574 actions de valeur nominale 10.000 Francs CFA.

1. La dénomination de Orabank Bénin

La dénomination de Orabank Bénin se présente suivant le tableau n°1 ci-dessous :

Tableau n°1 : Dénomination de Orabank Bénin

Raison sociale (Décision)	Orabank
Forme juridique	Société Anonyme
Capital	17.135.740.000 Francs CFA
Siege social	Cotonou, Avenue du Gouverneur Général PONTY
Adresse postale	01 BP 2700 R.P. Cotonou BENIN
Registre de commerce et de crédit mobilier	N°RCCM RB/COT 07 B 1852
Agrément bancaire	N°B0058-C
SWIFT	ORBKBJBJ
Numéros de téléphone	+229 21 31 31 00 /21 31 31 03 / 21 31 31 04
Fax	+229 21 31 31 02

Source : www.orabank.net

B. Réseau d'agences de Orabank Bénin- filiales et réseau de correspondances de Oragroup

Cette partie consiste à énumérer les différentes agences créées par Orabank Bénin, les filiales de ORAGROUP ainsi que ses partenaires au-delà du territoire national.

1. Réseau d'agences de Orabank Bénin

Dans le souci de mieux satisfaire sa clientèle tout en optimisant ses ressources, et de mieux faire face à la concurrence, la banque dispose désormais de quatorze (14) agences (y compris l'agence principale) réparties sur toute l'étendue du territoire national. Il s'agit de :

Tableau n°2 : Les quatorze (14) agences Orabank au Bénin

Numéro D'ordre	Dénomination	Date de création	Observations
01	Agence de Parakou	02 octobre 1989	-
02	Agence d'Akpakpa	30 octobre 1989	-
03	Agence de Porto-Novo	27 juillet 1990	-
04	Agence de Natitingou	11 mai 1995	-
05	Agence de Lokossa	04 janvier 1999	-
06	Agence Centrale	28 octobre 2005	-
07	Agence de Calavi	15 janvier 2012	-
08	Agence de Saint-Michel	10 mai 2012	-
09	Agence de Hillacondji	En 2012	Date précise non connue

10	Agence de Kouhounou	02 janvier 2013	-
11	Agence de Missèbo	En 2013	Date précise non connue
12	Agence de Sèmè-Kraké	En 2003	Date précise non connue
13	Guichet Avancé de Tanguiéta	En 2014	Date précise non connue
14	Agence de Bohicon	En septembre 2014	Date précise non connue

Sources : Service Trésorerie / www.orabank.net

2. Filiales de ORAGROUP

En dehors du Bénin, le groupe ORA était présent dans cinq (05) pays à savoir :

- le Gabon (Libreville, Immeuble des Frangipaniers) ;
- la Guinée (Conakry, Avenue de la République, angle 5^{ème} boulevard et 6^{ème} avenue) ;

la Mauritanie (Nouakchott, 54 avenue du Général Charles de Gaulle) ;

- le Tchad (N'djamena, Avenue Charles de Gaulle) ;
- et le Togo où est situé le holding (Lomé, 392 Rue des plantains).

Après le rachat de la Banque Régionale de Solidarité par ORAGROUP en octobre 2013, six (06) autres pays se sont ajoutés. Ce sont :

- le Burkina Faso ;
- la Côte d'Ivoire ;
- la Guinée Bissau ;
- le Mali ;
- le Niger ;
- et le Sénégal.

Source : www.orabank.net

Il convient de préciser que depuis le 05 juin 2000, Orabank Bénin dispose d'une filiale appelée FINADEV. Elle est la première institution de micro finance agréée au Bénin.

3. Réseau de correspondances de ORAGROUP

Orabank Bénin opère dans un vaste réseau mondial où elle est en relation avec plusieurs banques réparties dans vingt et un (21) pays et dont les plus importants se trouvent en Europe et aux Etats –Unis.

Parmi les nombreux services proposés par cette banque à sa clientèle, se trouvent des échanges avec l'extérieur ; c'est la raison pour laquelle elle entretient un réseau de banques internationales avec lesquelles elle correspond dans le monde. Ces banques sont énumérées à partir du tableau n°3 ci-après :

Tableau n°3 : Le réseau de correspondances de ORAGROUP

Ordre	Dénomination	Pays
01	La Citibank et la Standard Chartered Bank CI à Abidjan	Côte d'Ivoire
02	La Natixis Banque Populaire, le Crédit Commercial, le Crédit Agricole, la Société Générale à Paris et le Crédit Lyonnais	France
03	La Commerzbank et la DZ Bank à Frankfurt	Allemagne
04	L'ING Bank à Bruxelles	Belgique
05	La Banca Commerciale Italiana à Milan	Italie
06	L'Union des Banques Suisses à Zurich	Suisse
07	La Banque Nationale du Canada à Montréal	Canada

08	La Fimbank Malte à Malta	Malte
09	La Société Générale à New York, la Fimbank et la HSBC Bank	Etats-Unis

Source : www.orabank.net

C. Missions et objectifs de Orabank Bénin

Entreprise privée à vocation commerciale, Orabank Bénin s'est assignée quatre (04) missions principales. Il s'agit de :

- Contribuer au développement économique et social du Bénin ;
- Satisfaire la clientèle (entreprises privées, institutions financières, particuliers, PME, PMI etc...) et assurer le suivi des relations clients ;
- Sécuriser et optimiser l'épargne de la clientèle ;
- Faire l'intermédiation entre les agents à capacité de financement et ceux en besoin de financement : par l'octroi des crédits, orienter les fonds de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui en ont besoin.

Les différentes missions suscitées sont détaillées en plusieurs objectifs à savoir :

- Inciter l'engouement de la clientèle à travers une variété de produits et services ;
- Promouvoir la croissance, l'amélioration et l'efficacité de ses services bancaires afin de satisfaire au mieux sa clientèle ;
- Faciliter l'accès de la clientèle aux différents services offerts par la banque, à travers la création de nouvelles agences sur toute l'étendue du territoire béninois ;
- Promouvoir l'alphabétisation à travers un allègement des charges scolaires en accompagnant les clients par l'octroi de crédits scolaires ;
- Optimiser la qualité de ses services grâce à des agents qualifiés et formés aux nouvelles technologies (développement accru de ses capacités

informatiques) et en développant une proximité entre le personnel et la clientèle ;

- Assurer de bonnes conditions de vie et de travail au personnel en vue d'obtenir de meilleurs rendements ;
- Renforcer ses parts de marché en mobilisant le plus de ressources stables possible ;
- Avoir un meilleur rayonnement au plan national et s'implanter sur le plan régional en tant que leader ;
- Supprimer toutes les barrières monétaires.

D. Activités et atouts de Orabank Bénin

Les activités réalisées au sein de la banque s'observent mieux à travers les différents produits et services qu'elle offre à sa clientèle. Comme la plupart des banques commerciales, Orabank Bénin se consacre aux activités bancaires traditionnelles dont les plus importantes sont :

- les opérations de caisse,
- l'immobilisation de l'épargne publique,
- les opérations de crédit à la clientèle,
- la bancassurance,
- l'ouverture de comptes,
- les engagements par signature
- la gestion des moyens de paiement.

Au titre de ces produits et services, nous avons, de façon spécifique :

- *l'ouverture de comptes ;
- *les produits de bancassurance ;
- *les transferts rapides d'argent ;
- * la monétique; la télématique;
- *l'octroi de crédit;

* la location de coffre-fort

*et les boîtes de courrier destinées à la clientèle.

1. Ouverture de comptes

Les comptes sont des contrats qui lient la banque à ses clients. Ils sont destinés à accueillir diverses opérations et permettent surtout aux clients de sécuriser leurs fonds. En fonction des besoins des clients, Orabank Bénin dispose de quatre (04) types de comptes que sont : le compte épargne, le compte courant, le compte équilibre et le compte à terme.

2. Produits de bancassurance

La bancassurance se définit comme l'interprétation du métier même de la banque et de l'assurance. Elle consiste à commercialiser des produits d'assurance. FINAVIE CLE est le principal produit de bancassurance que Orabank Bénin offre aux particuliers et personnes morales. Ce produit appartient à la gamme FINAVIE et permet à son souscripteur de bénéficier d'un maximum de garanties.

1. Télématique et monétique

A travers la télématique, Orabank Bénin offre à ses clients la possibilité de consulter leurs comptes par la messagerie : le SMS Banking, ou par le net : l'E-Banking.

Quant à la monétique, elle consiste à l'installation des Distributeurs Automatiques de Billets dans toutes les agences et à la distribution des cartes de retrait aux clients. La carte de retrait de Orabank Bénin est appelée « Carte Aurore ».

2. Transferts rapides

Les différents produits offerts pour le transfert d'argent sont : Oryx, Sigue, Money Express, Money Trans, Coinstar, Money Gram, Western union, Ria, Wari.
Reste : la location de coffre-fort et les boîtes de courrier destinées à la clientèle.

E. Environnement de Orabank Bénin

L'environnement de l'entreprise peut être défini comme l'ensemble des éléments qui l'entourent, qui sont susceptibles d'exercer une influence sur ses activités et que l'entreprise à son tour peut influencer.

1. La clientèle

Le client est l'élément le plus important pour l'entreprise car de cet individu dépend la survie de l'entreprise. La clientèle de Orabank Bénin est diversifiée et se compose de :

- ✓ Les clients particuliers (personnes physiques)
- ✓ Les clients entreprises (personnes morales)

2. La concurrence

Le marché bancaire est un marché très concurrentiel au Bénin même s'il demeure prospère. On désigne par concurrent, l'ensemble des entités qui mènent les mêmes types d'activités capables de satisfaire les mêmes besoins ou substituts. Ainsi, sur le marché béninois, nous avons des institutions bancaires telles que la Bank Of Africa Bénin (BOA-BENIN), Ecobank Bénin (ECOBANK-BENIN), la Diamond Bank Benin, la United Bank for Africa Benin (UBA-BENIN), la Banque Sahelo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce au Bénin (BSIC-BENIN), la Société Générale des Banques au Bénin (SGBB), la BGFIBank, la Banque Internationale du Bénin (BIBE), la Banque de l'Habitat du Bénin (BHB) et la Banque Atlantique du Bénin.

3. Les partenaires

Orabank Bénin travaille en collaboration avec d'autres entités telles que la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Commission bancaire de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), le Ministère de l'Economie et des Finances (MEF) et l'Association Française de Développement (AFD).

4. L'environnement économique

Pour mieux apprécier l'environnement économique de Orabank Bénin, il faut tenir compte non seulement du nombre de clients consommateurs, mais aussi du pouvoir d'achat de ces consommateurs, de l'épargne et du crédit.

5. L'environnement institutionnel

Il s'agit de l'ensemble des règles qui régissent l'activité bancaire dans l'espace UEMOA. Nous avons spécifiquement, la Loi n°2012-24 du 24 juillet 2012 portant réglementation bancaire en République du Bénin.

6. L'environnement socio-culturel

C'est l'ensemble des contraintes sociales et culturelles qui agissent sur les décisions de la clientèle. Les structures publiques et privées obligent souvent leurs agents à se faire ouvrir un compte pour y recevoir leur salaire

Organisation et fonctionnement de Orabank Bénin

Il est tout naturel, pour une entreprise qui veut fonctionner de manière efficace, de s'organiser en fonction des objectifs fixés et de reposer sur une

division de travail bien structurée. Cela nécessite donc l'utilisation d'un organigramme en bonne et due forme.

L'organigramme de Orabank Bénin. Autrement dit, il existe, au sein de la banque, des relations de travail aussi bien de type vertical que de type horizontal.

1. Organisation de Orabank Bénin

Orabank Bénin est organisée en directions, départements et services et dispose d'un organigramme adapté à son mode de fonctionnement et régulièrement actualisé. A chaque entité correspond des objectifs spécifiques à réaliser

A l'instar de la Direction Générale et de la Direction Générale Adjointe, les directions opérationnelles se présentent comme suit :

- a- La Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau (DCPR)
- b- La Direction de la Clientèle des Entreprises
- c- La Direction des Opérations
- d- La Direction des Risques
- e- La Direction du Recouvrement
- f- La Direction Administrative et Financière
- g- La Direction Audit et Contrôle Interne
- h- Le Département du Système d'Informations ;
- i- Le Département Juridique, Fiscal et Conformité
- j- Le Département des Ressources Humaines ;
- k- Le Département Communication & Marketing.

2. Fonctionnement de Orabank Bénin

Il s'agit ici de décrire les différentes directions, les départements et services de la banque. L'analyse de la structure organisationnelle de Orabank Bénin fait apparaître des structures décisionnelles et opérationnelles.

a- Organes décisionnels

Ces organes regroupent le Conseil d'Administration et la Direction Générale.

a₁- Le Conseil d'Administration

Il est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la banque et est chargé d'élaborer la politique générale, de la faire appliquer et d'en contrôler l'application

a₂- La Direction Générale

Elle est assurée par un Directeur Général nommé parmi les membres du Conseil d'Administration ou en dehors d'eux et qui représente la banque. Le Directeur Général est sous l'autorité du Conseil d'Administration et est chargé d'exécuter les décisions de ce dernier et de coordonner toutes les activités des autres services en matière de questions relatives à l'organisation et à sa gestion.

Jusqu'en juillet 2008, Orabank Bénin était dirigée par Monsieur Jean-Luc LABONTE. Après son départ, un Comité de Direction a été mis en place et en septembre 2008, un nouveau Directeur Général du nom de André FROISSANT a été nommé ; ce dernier fut remplacé à partir de janvier 2012 par Monsieur Rizwan HAIDER, Directeur Général de Orabank Bénin jusqu'à ce jour.

La Direction Générale Adjointe (DGA) agit en tant que suppléant de la Direction Générale et le Secrétariat Particulier est directement rattaché au DG et au DGA.

a- Organes opérationnels

Ces organes regroupent les autres directions, départements et services de la banque. Nous avons :

b₁- La Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau

Elle regroupe toutes les activités liées à la prospection de nouveaux clients et à la fidélisation des anciens ;

b₂- La Direction Clientèle des Entreprises

Cette direction assure presque les mêmes missions que celles de la Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau, à la différence qu'elle s'occupe spécifiquement des « clients entreprises », c'est-à-dire des personnes morales.

b₃- La Direction des Opérations

Elle regroupe et contrôle toutes les activités menées au niveau des Services : Etranger, Trésorerie, Transferts Rapides, Swift et Back Office Trésorerie, Opérations Locales, Monétique et Ligne Métier Caisse.

✓ La section des remises documentaires :

La remise documentaire fait intervenir d'autres documents selon la nature des marchandises. Le règlement peut s'effectuer à vue c'est-à-dire que le client paie au comptant contre remise documentaire ou par acceptation de traite.

✓ La section des transferts :

Elle a pour attribution de traiter les opérations relatives au traitement étranger ou reçu de l'extérieur ; de transférer ou de virer des fonds sur l'extérieur. Ces différentes opérations font intervenir deux banques : l'une à l'intérieur du pays et l'autre à l'extérieur .

b₄- La Direction des Risques

Elle traite de tout ce qui pourrait constituer une menace pour la banque et prévoit des mesures préventives d'un quelconque risque au sein de la banque.

b₅- La Direction Administrative et Financière

Cette direction assiste la Direction Générale.

b₆- La Direction du Recouvrement

Placée sous la tutelle de la Direction Générale, elle contrôle toutes les opérations de la banque, s'occupe du redressement et du rapprochement des comptes, veille au respect des normes et procédures internes.

b₇- La Direction Audit et Contrôle Interne

Elle supervise les activités du Service Audit et du Service Contrôle Interne et veille au contrôle des procédures adoptées au sein de tous les services, départements et directions de la banque.

b₈- Le Département du Système d'Informations

Il permet à chaque agent de la banque de passer quotidiennement les écritures comptables, de les servir directement par le service de terminaux et de sortir les documents tels que les balances générales, la situation des correspondants, les journaux d'imputation et l'état des engagements.

b₉- Le Département Juridique, Fiscal et Conformité

Il s'occupe du recouvrement des créances en contentieux et représente la banque devant le tribunal en cas de litige avec des clients (cette activité s'effectue au niveau du Service Juridique). Le Département Juridique, Fiscal et Conformité assure la constitution des garanties proposées par les clients dans le cadre des crédits accordés par la banque.

b₁₀- Le Département des Ressources Humaines

Ce département gère le personnel depuis son recrutement jusqu'au terme de sa carrière dans la banque (recrutement, relation avec les organismes sociaux, contrôle des effectifs, traitement de la paie, gestion des carrières, formation professionnelle, recyclage, etc).

b₁₁- Le Département Marketing & Communication

Le Département Marketing et Communication élabore le plan de communication externe et interne de la banque. Il met également en œuvre les

différentes actions proposées, et est responsable de l'image de la banque à l'extérieur. Il est chargé de la promotion de l'ensemble des produits et services.

SECTION2 : DEROULEMENT DU STAGE

Nous allons présenter ici en premier lieu, le lieu du stage et après les activités effectuées et les observations faites.

PARAGRAPHE 1/ Présentation du lieu du stage

Notre structure d'accueil est Orabank –Lokossa situé en plein cœur de la ville de Lokossa, fait face à la Direction Départementale de la Loterie Nationale du Bénin .Elle a connu son premier jour le 04 Janvier 1999.Dirigé par un Chef Agence (CA), est en collaboration avec le Responsable des Opérations(ROP) ,deux caissières, la chargée de la clientèle et la guichetière payeuse .Les opérations qui y sont effectuées sont les suivantes :

- ✓ Les opérations de guichet : ouverture de compte particulier et commercial ; position de compte ; demande et retrait de chéquier ; traitement des chèques ; remise de chèques ; virement compte à compte ou interbancaire ; domiciliation de compte certification des caisses
- ✓ Les opérations de caisse : Retrait, virement, change, transfert rapide (recevoir et envoi)
- ✓ La clientèle : accueil, orientation des clients sur le crédit documentaire, crédit scolaire, crédit à moyen terme et à court terme, crédit de festivité.

PARAGRAPHE 2 : ACTIVITES EFFECTUEES

Pendant notre stage, nous avons eu à participer à plusieurs de ces opérations suscitées, notamment :

L'orientation des clients, le remplissage des dossiers d'ouverture de compte, la recherche et classification des dossiers ,la réception des dossiers de crédit scolaire et à moyen terme ,le remplissage des impressions pour le montage de dossier de crédit ,commande et remise de chequier,de cheque de guichet et de dépôt d'espèce, de l'ordre de virement, de CARTE VISA et le CODE PIN ,la photocopie des diverses pièces pour le traitement des opérations ,appel des clients pour leur porter des informations nécessaires en ce qui concerne (la carte visa, les chèquiers) disponible.

PARAGRAPHE 3 : OBSERVATIONS

Quelque soit la volonté de l'individu,des efforts inlassables pour parvenir à l'excellence dans l'exercice de ses fonctions professionnelles, les obstacles ne sont pas restés en marge .Ainsi, au cours de notre stage à orabank-Lokossa nous avons eu à remarquer le manque de personnel dans cet agence ce qui fait que les agents travaillent parfois sans pause .Cette pression les induit dans une enorme fatigue surtout lors des paiements mensuels.En outre, nous sommes confrontés à la difficulté d'accès à certaines informations pour raison d'indisponibilité des agents. En suite le manque de poste de caisse et la déconnexion entraînent une longue attente des clients d'où parfois certains d'eux manifestent leur mécontentement. Il faut noter que le Guichet Automatique de Billet (GAB) n'est pas excepté de cette déconnexion.

En fin , malgré la pression et la qualité du travail dues à l'insuffisance du personnels ,il y règne une bonne ambiance . Les agents surmontent le stress causé par la pression et travaillent efficacement tout en faisant preuve de dynamisme et du professionnalisme.

L'Approche Force-Faiblesse et Opportunité-Menace

Force-Faiblesse

Force

L'ORA-BANK BENIN est une institution bien structurée et organisée , jusqu'à ce qu'en sein sont spécialisés des services dans leurs exécutions avec des personnels ayant la compétence dans le domaine concerné . En exemple nous notons la direction chargée de la gestion des opérations de crédit documentaire. L'ambiance y règne entre les personnels d'une part et d'autre part entre eux et leurs clients. L'accueil chaleureux est à saluer .

Faiblesse

L'absence d'une politique d'information est la première et s'en suit la lourdeur dans les procédures du paiement aux clients .

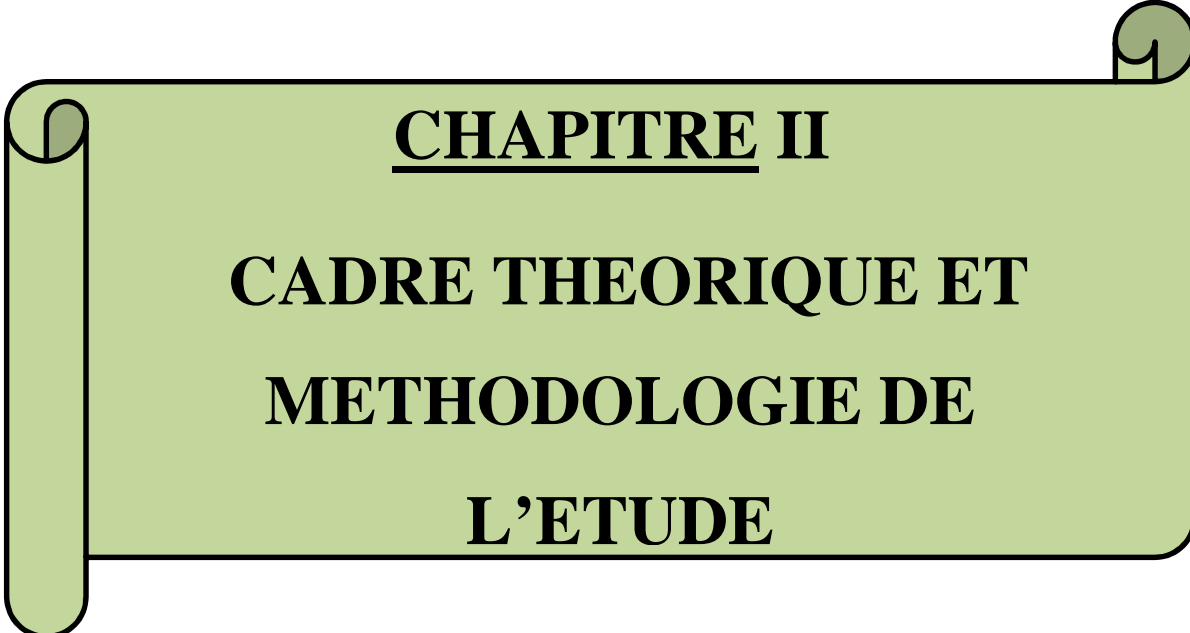
Opportunité-Menace

Opportunité

Une diversification des clientèles connues sous les personnes physiques et morales constitue une opportunité et à celle-ci on ajoute le lieu de situation de l'agence dans la ville de LOKOSSA où l'accès est très facile

Menace

La déconnexion est un facteur menaçant le bon fonctionnement des outils informatiques par différentes opérations. Le manque de personnel fait le mécontentement des clients .



CHAPITRE II
CADRE THEORIQUE ET
METHODOLOGIE DE
L'ETUDE

CHAPITRE II : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE

SECTION 1: CADRE THEORIQUE DE L'ETUDE

PARAGRAPHE 1 : Problématique et intérêt de l'étude

A- PROBLEMATIQUE

L'objectif principal du problème de la lettre de crédit est d'assurer que les deux parties d'un contrat commercial s'acquittent bien de leurs obligations : principalement la livraison de bien ou service pour le vendeur, et le paiement pour l'acheteur. Cette garantie passe par l'implication d'un acteur externe : **LA BANQUE**.

Pour cela il nous revient de réveiller la conscience des opérateurs économiques menant un tel commerce à désormais l'effectuer par cette technique (**LE CREDIT DOCUMENTAIRE**) à travers le thème « **CONTRIBUTION AL'AMELIORATION DES VENTES INETRNATIONALES PAR LE CREDIT DOCUMENTAIRE** »

Le choix de ce thème part du constat que la plupart de nos opérateurs économiques méconnaissent l'institution du crédit documentaire. Ils préfèrent subir les intérêts des partenaires dont la confiance est établie de longues dates, croyant ainsi se mettre à l'abri d'éventuelles fourberies de partenaires inconnus qui, pourtant peuvent faire des offres plus avantageux.

Par ce thème, nous avons l'intention d'une part, de montrer l'importance que revêt le crédit documentaire tout en relevant l'intérêt que les « **OPERATEURS ECONOMIQUES BENINOIS** » ont à l'adopter pour le développement de leur commerce avec l'étranger ; les risques que courent ces derniers dans l'ancien

système de règlement envers l'extérieur. D'autre part, nous ambitionnons à exhiber le fondamentale rôle que jouent les banques dans ladite transaction ; de mettre en relief l'originalité des règles qui l'encadrent et constituent autant de gage pour son bon fonctionnement.

B- INTERET DE L'ETUDE

L'intérêt de cette étude part du fait que les opérateurs économiques Béninois méprisent le crédit documentaire pour plusieurs raisons dont nous finirons par énumérer à la suite de notre travail, aussi pour murir nos connaissances en matière de l'amélioration des ventes internationales par le crédit documentaire, pour proposer des suggestions à l'ORA-BANK afin de consolider sa clientèle vu son environnement concurrentiels dans le but d'avoir une bonne part de marché .

PARAGRAPHE 2 : OBJECTIF ET HYPOTHESES DE L'ETUDE

A- : OBJECTIF DE L'ETUDE

Il s'agit dans ce paragraphe de présenter les objectifs et hypothèses de l'étude.

Cependant il s'avère nécessaire que nous rappelions les problèmes spécifiques que nous avons promis énumérer au cours de notre travail dans l'intérêt de l'étude c'est-à-dire ceux sur lesquels sont basés concrètement notre travail avant de pouvoir fixer les objectifs.

Objectif général

En général, notre objectif consiste à analyser la procédure d'ouverture du Crédit documentaire, et de faire comprendre dans quelles mesures ce dernier peut contribuer à l'amélioration des ventes internationales.

Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques seront fixés suivant les problèmes spécifiques identifiés.

Il s'agira pour :

- ✓ **Objectif spécifique n°1** : Définition d'une politique d'information (MARKETING) pour le CREDOC ;
- ✓ **Objectif Spécifique n°2** : Définition des conditions pour diminuer le délai des opérations interbancaires ;

B- Hypothèses de l'étude

Toute hypothèse est une proposition relative à l'explication d'un phénomène, admise provisoirement avant d'être soumise au contrôle de l'expérience (incluant l'observation).

Chaque hypothèse spécifique est liée à un problème et est une réponse anticipée qui prend en compte un problème de son rang.

1-Hypothèse n° 1

Absence de définition d'une politique d'information est à l'explication de l'ignorance du CREDOC.

2-Hypothèse n° 2 :

Les délais des transactions sont trop longs pour les opérateurs économiques.

SECTION 2 : ANALYSE DES TECHNIQUES DE PAIEMENT INTERNATIONAL ET REVUE DE LITTERATURE

PARAGRAPHE 1 : ANALYSE DES TECHNIQUES DE PAIEMENT INTERNATIONAL

A- Les techniques de paiement internationales

1- Les techniques non documentaires de règlement

L'encaissement direct

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré

2- Les techniques documentaires de règlement

a- La remise documentaire

Définition

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

Ne pas confondre encaissement documentaire et encaissement simple ! Le terme « encaissement simple » vise un encaissement par la banque de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire.

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- documents contre paiement (D/P) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur ;
- documents contre acceptation (D/A) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Le coût

Le coût (à titre purement indicatif) se situe entre 0,1 à 1 % du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

Les avantages et inconvénients :

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- la procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;

- il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- l'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser ;
- un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

La remise documentaire comprend également des inconvénients :

- il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A) ;
- le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération ;
- cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

2- Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions de commerce international.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur, le « donneur d'ordre », à régler à un tiers exportateur, le « bénéficiaire », dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (ou banque notificatrice) un montant déterminé contre la

remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Paragraphe 2 : REVUE DE LITTERATURE SUR LE CREDOC

a- Définition

On peut définir sommairement la lettre de crédit comme une promesse de paiement d'une banque, distincte du contrat de vente ou autres contrats qui en forment la base. Elle permet de réduire les risques de paiement inhérents au transport des marchandises.

De façon plus détaillée, il s'agit de l'engagement écrit d'une banque (la banque émettrice) remis au vendeur (le bénéficiaire) à la demande de l'acheteur (le donneur d'ordre) et conformément à ses instructions de régler – soit en effectuant un paiement, ou en acceptant ou en négociant des lettres de change (traites) – jusqu'à concurrence d'une somme précise, contre remise des documents stipulés et dans le délai prescrit. Pourquoi utiliser une lettre de crédit?

L'utilisation d'une lettre de crédit est envisagée dans le cours des négociations entre l'acheteur et le vendeur lorsqu'ils abordent l'importante question du mode de paiement. Le paiement peut s'effectuer de plusieurs façons : par l'acheteur qui verse un montant en espèces au moment de passer sa commande; par ouverture de crédit, l'acheteur versant le paiement à la date convenue après avoir pris possession des marchandises; ou par encaissement documentaire par l'entremise d'une banque. Dans ce dernier cas, l'acheteur paie la banque encaisseuse pour le compte du vendeur en échange des documents d'expédition qui comprennent, dans la plupart des cas, les titres des marchandises. Dans les modes de paiement précités, le vendeur s'en remet entièrement à la bonne volonté et à la capacité de payer de l'acheteur.

Lorsque le vendeur a des doutes quant à la solvabilité de l'acheteur et qu'il désire s'assurer un paiement rapide, il peut exiger que le contrat de vente prévoie le paiement par lettre de crédit irrévocable. De plus, si le vendeur ne connaît pas la banque qui émet la lettre de crédit (banque émettrice) ou s'il envoie des marchandises à l'étranger et qu'il doute de la capacité de la banque émettrice de respecter ses engagements, il peut, avec l'accord de celle-ci, demander à sa propre banque, ou à une banque de réputation internationale, d'assumer le risque de la banque émettrice en confirmant la lettre de crédit.

b- La lettre de crédit ou crédit documentaire

La lettre de crédit est un des instruments de paiement les plus sûrs pour le règlement de transactions internationales. Il s'agit d'un engagement pris par une banque au nom de l'acheteur que le paiement sera versé à l'exportateur, à condition que les termes et les conditions énoncées dans la LC soient respectés. La lettre de crédit est utile lorsque l'acheteur étranger est inconnu.

Dans ce cas, les marchandises sont expédiées et livrées avant l'échéance du paiement. Il s'agit de l'option la plus avantageuse pour l'importateur en termes de flux de trésorerie et de coût mais elle demeure l'option la plus risquée pour l'exportateur. Il n'est évidemment pas conseillé de livrer, sur cette base, des biens ou des services à un acheteur étranger, si les partenaires se connaissent mal ou si le risque pays est trop élevé.

c- Les contrats

Les contrats, conventions de vente, accords entre parties... constituent la base des crédits documentaires. Il est essentiel que les conditions et termes des crédits documentaires expriment clairement leurs contenus, afin d'éviter tout malentendu à la réalisation et de ne pas mettre en péril la validité du crédit documentaire. Les banques intervenant dans une opération « crédit documentaire » ne sont toutefois pas concernées ou liées par ces contrats,

ventes, accords... même si les termes et conditions du crédit documentaire y font référence.

Le crédit documentaire est en effet une opération autonome qui n'a aucun lien juridique avec le contrat de vente ou autres contrats auxquels il a trait. Cela signifie que l'engagement des banques est littéral, en ce sens que les parties doivent s'en tenir scrupuleusement aux dispositions du crédit. Il ne faut pas y voir de formalisme mais plutôt une protection du client.

En effet, le crédit documentaire est plutôt un instrument de paiement international et les formalités et limitations imposées débouchent sur des habitudes uniformes prises dans le cadre de transactions internationales souvent complexes.

Le formalisme propre au crédit documentaire – nécessitant un respect strict des engagements de la part des intervenants – apporte la certitude à toutes les parties concernées qu'elles seront payées sur présentation des documents conformes.

d- Règles et Usances uniformes

Les Règles et Usances uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires sont publiées par la Chambre de commerce internationale (CCI). Depuis leur première parution en 1933, elles ont été revues à plusieurs reprises afin de suivre l'évolution du commerce mondial.

L'édition en vigueur, portant le numéro 600, date de 2007 et est entrée en vigueur le 1er juillet 2007. Elle se compose de 39 articles traitant en outre de la responsabilité des banques, de la forme et de la notification, de la vérification et du rejet des documents et des crédits transférables.

Un supplément aux règles précitées a été émis par la CCI en 2007. Celui-ci, intitulé « Supplement to UCP 600 for electronic presentation » version 1.1, se

compose de 12 articles relatifs à la présentation de documents au moyen des technologies électroniques.

« Le formalisme propre au crédit documentaire apporte la certitude à toutes les parties concernées que chacun remplira ses obligations suivant les termes convenus sur présentation des documents conformes. »

- ❖ → La banque confirmatrice : accepte, sur ordre et pour compte de la banque émettrice, de garantir la réalisation du crédit (voir La confirmation, page 9).
- ❖ → La banque nommée : est autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la/les traite(s) ou à négocier. Si le crédit est librement réalisable, toute banque sera la banque nommée.
- ❖ → Le bénéficiaire : est le prestataire de services, le fournisseur, le vendeur...

Suivant la position du client (acheteur ou vendeur) :

Les participants

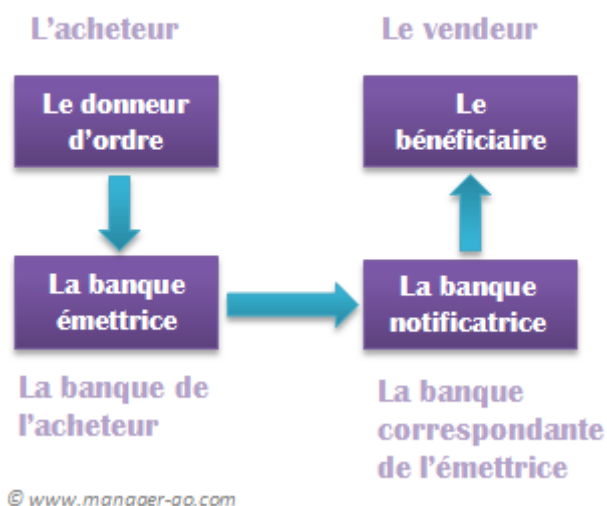
Différentes parties interviennent dans le crédit documentaire :

- ❖ → Le donneur d'ordre : est l'initiateur du crédit documentaire. Il s'agit généralement de l'acheteur, de l'importateur...
- ❖ → La banque émettrice : agit à la demande et sur instructions de son client (donneur d'ordre) ou pour son propre compte. Elle émet et réalise le crédit documentaire.
- ❖ → La banque notificatrice : sur ordre de la banque émettrice, elle transmet le crédit documentaire au bénéficiaire, sans engagement de sa part. Son rôle se limite à une authentification du message transmis. Par conséquent, elle ne s'engage pas à payer, accepter ou négocier lors de la présentation

des documents. Elle peut décider de ne pas exécuter l'opération qui lui a été confiée.

Image N°1 : Les participants du CREDOC

Les participants au Crédit Documentaire



Types de disponibilité

Tout crédit documentaire doit clairement mentionner un ou plusieurs types de disponibilité. Les règles et usances citent quatre types.

- ✚ Paiement à vue : paiement à la présentation des documents au lieu désigné.
- ✚ Paiement différé : paiement à la date ou aux dates d'échéance, fixées dans les conditions du crédit.
- ✚ Par acceptation : acceptation et/ou paiement de traites et/ou documents à leur échéance.
- ✚ Le bénéficiaire d'un crédit documentaire réalisable par acceptation peut étudier, avec son banquier, la possibilité d'escompter les traites.

e- **Les Types de Crédoc** :

- Ø **Notifié et/ou Confirmé** : un crédit notifié est simplement transmis au bénéficiaire/vendeur par la banque notificatrice (celle du vendeur), seul le risque commercial est couvert par la banque émettrice. Dans ce cas, le bénéficiaire/acheteur n'est pas protégé contre le risque de défaillance de la banque émettrice ou le risque de non-transfert des fonds (risque "pays"). Si le crédoc est confirmé, la banque notificatrice s'engage par sa confirmation à régler le bénéficiaire contre présentation de documents conformes, y compris en cas de défaut de la banque ou du pays émetteur. La confirmation est essentiellement utile vers les pays dits "à risques", elle couvre le risque politique. L'étude du risque est de la seule responsabilité de la banque notificatrice. La confirmation doit être autorisée par la banque émettrice (celle de l'acheteur), dans l'ouverture. En cas de refus, la banque notificatrice peut, alors, apporter une garantie de paiement au bénéficiaire au moyen d'une "confirmation silencieuse" ou de la conclusion d'un contrat de "ducroire" ; apportant une sécurité au bénéficiaire/vendeur qui, en cas de défaillance de la banque émettrice, sera réglé par la mise en jeu de cette garantie. La banque émettrice ne sera pas prévenue de la mise en place de cette garantie.
- Ø **Révocable ou Irrévocable** : les Règles et Usances Uniformes 600 entrée en vigueur le 1 juillet 2007 suppriment la notion de crédit révocable qui peut être annulé par n'importe laquelle des parties. Il est donc contraire à l'esprit du crédit documentaire, car aucune garantie de paiement n'est fixée. Ce type de crédit était essentiellement utilisé par les entreprises et leurs filiales étrangères. C'est pourquoi, les crédits documentaires sont aujourd'hui quasiment tous irrévocables. L'annulation requiert l'accord conjoint des parties.
- Ø **Transférable ou Non transférable** : si un crédit est transférable, tout ou partie de son montant peut être transféré à un ou plusieurs seconds bénéficiaires, sans besoin de l'accord du donneur d'ordre. C'est notamment le

cas lorsque le vendeur est un sous-traitant, et non le fabricant des marchandises. Ainsi le paiement peut être demandé par une autre société inscrite par le vendeur/bénéficiaire à l'ouverture. Par contre, le changement de bénéficiaire d'un crédit non transférable doit faire l'objet d'une modification demandée à sa banque par le donneur d'ordre/acheteur.

Ø **Négociable ANY BANK ou auprès d'une banque dénommée** : si le crédit est négociable dans toutes les banques "ANY BANK" (restreint au pays du bénéficiaire/vendeur), le bénéficiaire à le choix de la banque auprès de laquelle il négociera le crédit et déposera les documents. Dans le cas contraire, la banque est imposée.

f- Quels sont les modes de réalisation ?

(RUU 600 art 2 et 6) : Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé ou par acceptation ou négociation. A condition que les documents présentés soient conformes aux stipulations du crédit, la banque émettrice (et la banque confirmatrice, le cas échéant) sont obligées d'honorer leur engagement en faveur du bénéficiaire, selon le mode de réalisation prévu :

- si la réalisation est par paiement à vue, payer à vue ;
- si la réalisation est par paiement différé, contracter l'engagement du paiement différé et payer à l'échéance ;
- si la réalisation est par acceptation, accepter la lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance ;
- rembourser la banque désignée qui a honoré ou négocié une présentation conforme. La négociation consiste en l'achat par la banque désignée d'une traite (tirée sur une banque différente de la banque désignée) ou/et de documents conformes, en avançant ou en acceptant d'avancer des fonds au bénéficiaire à la

date ou avant le jour de banque auquel le remboursement est dû à la banque désignée.

g- Implications de l'irrévocabilité du crédit documentaire

Le crédit documentaire ne peut être qu'irrévocable (article 3 des RUU). La banque émettrice est en premier et dernier ressort, engagée à l'égard du bénéficiaire, à payer, à accepter une traite ou à assumer la responsabilité du paiement à l'échéance. L'irrévocabilité implique l'impossibilité de modifier, encore moins d'annuler le crédit sans l'accord explicite et formel de toutes les parties. Bien que le crédit documentaire irrévocable offre la sécurité de paiement en faveur de l'exportateur, celui-ci doit néanmoins prendre certaines précautions :

- En premier lieu, il doit vérifier dès la réception de la notification du crédit, que les termes de l'ouverture correspondent exactement à ses attentes, exprimées en principe dans le cadre du contrat commercial.
- En second lieu, il doit se préoccuper de la solvabilité de la banque émettrice, sans omettre l'examen du risque pays afin d'éviter le non transfert des fonds en sa faveur au moment du paiement.

Pour se prémunir contre les risques inhérents à la situation financière de la banque émettrice et du pays de résidence de celle-ci, l'exportateur pourrait exiger que la bonne fin de l'opération soit garantie par une banque de son choix, généralement située dans son propre pays. Cet engagement se superposera évidemment à celui de la banque émettrice. Il s'agit de la confirmation du crédit par la banque notificatrice ou par une autre banque.

h- Déroulement et réalisation du crédit documentaire

1-L'ouverture du crédit documentaire :

L'émission Conformément aux termes du contrat commercial prévoyant le règlement par voie de crédit documentaire, l'initiation de la transaction appartient à l'acheteur (donneur d'ordre) qui demande à sa banque d'émettre un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) étranger. Cette demande détaille les caractéristiques et les conditions de réalisation du crédit.

A réception de la demande d'ouverture du crédit, la banque émettrice analyse sa teneur sous l'angle du risque qu'elle sera appelée à assumer pour le compte du donneur d'ordre, dans le cadre de l'opération considérée. Ce faisant, elle peut être amenée :

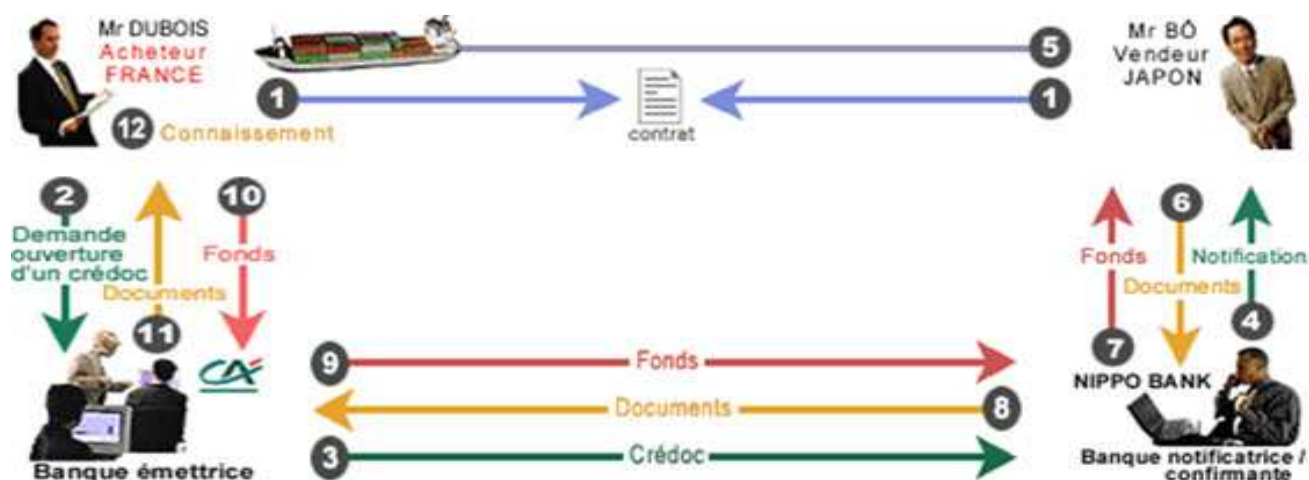
- soit à faire modifier certains termes par son client,
- soit faire couvrir son risque par des garanties suffisantes,
- soit décliner l'opération si le risque lui semble non «bordé». Une fois l'ouverture du crédit acceptée par la banque, celle-ci transcrit la demande du client selon la formule normalisée, telle qu'adoptée par la Chambre de Commerce Internationale, en procédant, au préalable, au choix du correspondant bancaire à l'étranger qui sera chargé de notifier le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire. Le mode de transmission de l'ouverture du crédit au correspondant découle des instructions du donneur d'ordre (courrier, télex ou message SWIFT). L'utilisation de la messagerie SWIFT (MT 700) est devenue la norme.

La notification :

À réception de l'ouverture du crédit documentaire, le correspondant étranger choisi par la banque émettrice, examine l'opération en fonction du mandat dont il serait chargé et de l'engagement qu'il prendrait dans le cas où la confirmation

lui était demandée. S'il s'agit d'une simple notification, il ne prend pas de risque. Par contre, s'il lui est demandé d'ajouter sa confirmation, le correspondant étranger s'engage au même titre que la banque émettrice et donc devra se prononcer en fonction du risque inhérent, soit à la situation de la banque émettrice, soit à celle du pays du débiteur. La notification consiste à informer le bénéficiaire de l'émission du crédit en lui précisant les modalités et les conditions de réalisation. En principe, la banque notificatrice remet à l'exportateur, bénéficiaire du crédit, copie du message SWIFT reçu de la banque émettrice. A la réception des termes de l'ouverture du crédit, le bénéficiaire en examine la teneur pour s'assurer d'abord que les conditions du crédit sont réalisables et qu'ensuite elles répondent à son attente (notamment en ce qui concerne les clauses du contrat commercial).

Image N° 2: Le dénouement du crédit documentaire



Lorsque le bénéficiaire est satisfait par les termes du crédit et ses amendements éventuels, il procède alors à la préparation et à l'expédition de la marchandise. Ensuite, il constitue le jeu de documents qu'il remet à la banque notificatrice (et confirmatrice le cas échéant) en réalisation du crédit documentaire. Celle-ci analyse les documents remis et se prononce sur leur conformité, par rapport aux

instructions du crédit. Si elle relève des divergences (irrégularités), elle les porte sans délai à la connaissance de l'exportateur qui peut :

- soit procéder aux régularisations demandées,
- soit autoriser la banque à adresser les documents tels quels pour accord de la banque émettrice,
- soit inviter la banque notificatrice à faire lever les réserves par la banque émettrice, avant l'envoi des documents.

Par contre, si les documents sont conformes aux termes du crédit, la banque notificatrice/confirmatrice les expédie à la banque émettrice et procède au paiement, à la négociation ou à l'acceptation en faveur du bénéficiaire, selon le mode de réalisation prévu.

i- Avantages et contraintes

1- pour le bénéficiaire (exportateur)

A- Avantages

- **Instrument de garantie** : Le bénéficiaire n'entame l'exécution du contrat qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire qui constitue un engagement bancaire en sa faveur. Le crédit étant irrévocable, cet engagement s'identifie à celui de la banque émettrice seule. S'il est en plus confirmé, l'engagement de la banque confirmatrice s'ajoute à celui de la banque émettrice. Cette garantie couvre non seulement le paiement mais aussi la préparation de la marchandise ainsi que le bon respect des clauses commerciales et financières reprises dans l'ouverture du crédit.

- **Instrument de financement** : Disposant d'un crédit documentaire ouvert en sa faveur, l'exportateur peut justifier aux tiers, plus particulièrement à son banquier, la détention d'une créance dont l'issue est fortement probable. Ceci lui permet d'obtenir, le cas échéant, un préfinancement destiné à couvrir les charges

découlant du cycle de production de la marchandise. Après l'exportation et la réalisation du crédit, le bénéficiaire peut en outre solliciter la mobilisation de sa créance en attendant son recouvrement, si un délai était prévu pour le paiement.

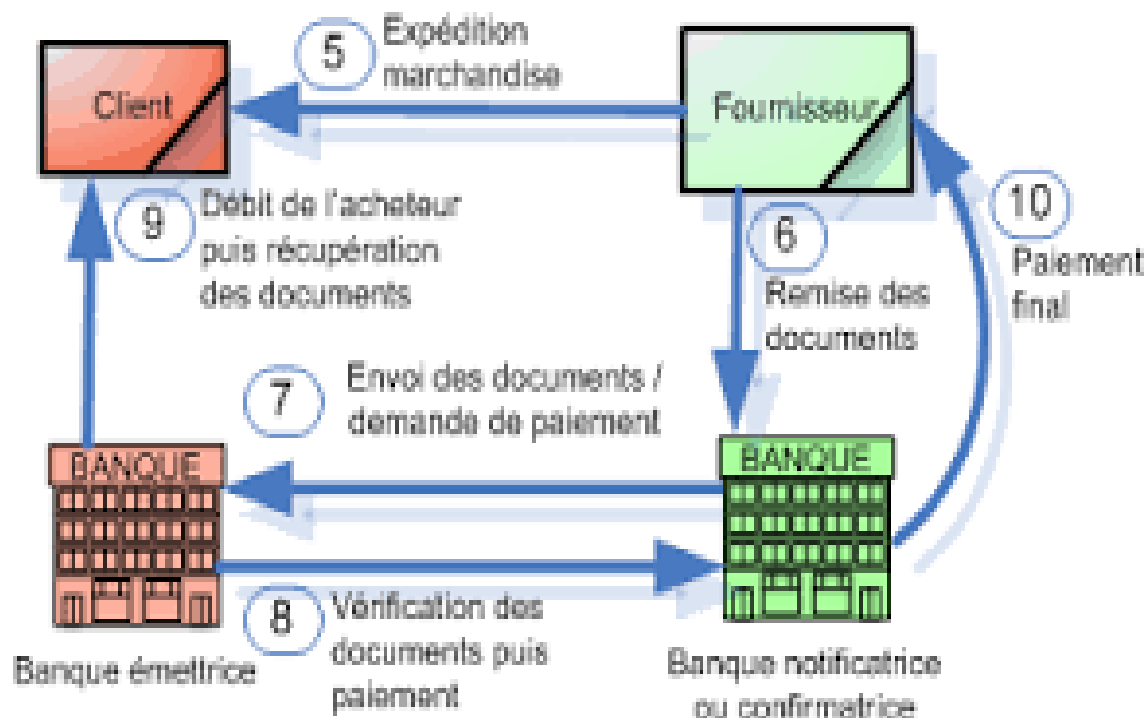
- **Instrument de recouvrement** : S'agissant d'un moyen de paiement basé sur les engagements bancaires, la présentation des documents conformes déclenche automatiquement le règlement ou l'acceptation par une banque en faveur du bénéficiaire final. Ceci entraîne un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits d'encaissement bancaire.

- **Élément de standing** : L'obtention d'une ouverture de crédit documentaire en sa faveur met en évidence la bonne position du bénéficiaire dans ses rapports avec le donneur d'ordre. En effet, s'il a pu imposer ce moyen de paiement, que les importateurs essaient en général d'éviter, cela prouve sa force vis-à-vis du marché. Ce qui se traduit - in fine - par la valorisation de l'entreprise dans son environnement constitué, entre autres, de ses banquiers.

B- Contraintes

la contrainte relative à la réception de l'ouverture du crédit documentaire dans la mesure où l'exportateur doit en analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier avant d'engager l'opération ; Ensuite, la contrainte liée à la remise des documents aux caisses de la banque modificatrice car ceux-ci doivent être strictement conformes aux conditions du crédit. Étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit. Nous allons examiner du point de vue de l'exportateur, bénéficiaire du crédit, les différentes phases, allant de la réception de la notification du crédit, l'analyse de ses termes, la sollicitation de modifications éventuelles, jusqu'à la présentation des documents pour la réalisation et la liquidation de l'opération.

Image N°3 : Réalisation du CREDOC



2- Pour l'importateur

a- Avantages

- . L'importateur peut acheter la marchandise souhaitée.
- . Les documents attestent de la qualité de la marchandise.
- . Le paiement est conditionné par la remise des documents conformes

b- Inconvénients

- . L'opération ne peut se faire sans l'accord de la banque pour garantir un paiement.
- . La qualité de la marchandise n'est pas toujours garantie. Précisons qu'il y a des organismes spécifiés pour lutter contre ce risque voire spécimen.
- . La banque de l'importateur peut exiger des garanties (deposits, gages, autres)

j- **Conseils aux exportateurs, bénéficiaires de crédits documentaires**

À la réception de l'ouverture : Vérifier les termes de l'ouverture du crédit Rappelant l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial, il appartient donc au bénéficiaire de vérifier que les termes de l'ouverture ne contredisent pas les clauses du contrat commercial. L'on doit préciser à ce niveau que seul le crédit documentaire a force probante à l'égard du banquier quant au paiement. Aussi les points suivants doivent-ils être examinés :

- étendue de l'engagement bancaire (irrévocable, irrévocable et confirmé...);
- description de la marchandise (nature, quantité, prix, qualité etc...);
- répartition des frais bancaires.
- Vérifier les instructions relatives à l'expédition (Moyen d'expédition ; Lieu d'expédition et de destination ; Délai d'expédition)
- si les termes de l'ouverture correspondent à son attente, il entame la réalisation normale de l'opération ;
- par contre, en cas de distorsion par rapport à ses souhaits, il doit solliciter immédiatement un amendement des clauses contestées et ne devra exécuter son exportation qu'après la réception de l'accord formel sur la rectification souhaitée.

À la réalisation du crédit documentaire

S'agissant de la phase ultime pendant laquelle il garde la maîtrise de l'opération et afin d'éviter tout risque de se voir refuser le paiement, il est impératif que l'exportateur opère un contrôle préalable de ses documents. Check-list pour le contrôle des documents Nature du contrôle Vérifications à effectuer .

❖ **Liste des documents**

- les documents prescrits sont-ils présentés ?
- les documents ont-ils été fournis en nombre d'exemplaires d'originaux et de copies conformément aux termes de l'ouverture ?
- les documents ont-ils été émis par les organismes spécifiés dans la lettre d'ouverture ?
- ❖ Concordance des documents entre eux
 - la description de la marchandise est-elle reprise d'une manière identique dans tous les documents?
 - y a-t-il des contradictions entre les documents en ce qui concerne - les termes de vente ; - les quantités ; - le prix...?
- ❖ Conformité des documents avec les termes du crédit
 - le contenu des divers documents est-il conforme aux termes du crédit ?
- ❖ les vérifications essentielles doivent porter sur :
 - la désignation de la marchandise ;
 - les dates limites d'expédition de la marchandise et de validité du crédit ;
 - les modalités d'affrètement et d'assurance (voir incoterms) ;
 - le transbordement et les expéditions partielles.

k- Cas des irrégularités :

Les différentes vérifications que nous avons examinées précédemment ont pour objectif d'amener le bénéficiaire à détecter rapidement les éventuelles anomalies et divergences dans les documents. Ceci lui permettra de les régulariser dans la mesure du possible, dans la validité du crédit, et ce afin de maximiser la probabilité d'un dénouement normal de l'opération. En général, le bénéficiaire dont les documents ont été reconnus non conformes par la banque réalisatrice a, en accord avec cette dernière, le choix entre trois options :

- levée des réserves : dans ce cas, la banque réalisatrice informe la banque émettrice des irrégularités constatées et lui demande de les lever. Ce n'est qu'après la levée des réserves que les documents sont adressés à la banque émettrice, permettant ainsi le dénouement final de l'opération;
- envoi des documents pour accord : par rapport au schéma précédent, la différence réside dans le fait que les documents sont adressés à la banque émettrice simultanément avec la demande de levée des réserves ;
- envoi des documents sur base d'encaissement : il s'agit là du choix délibéré du bénéficiaire de faire adresser les documents à l'appréciation du donneur d'ordre . En tout état de cause, les irrégularités enlèvent au bénéficiaire du crédit, la maîtrise de l'opération puisque c'est le donneur d'ordre qui se prononce in fine en autorisant ou en refusant la levée des documents.

I-PROCÉDURES À SUIVRE EN CAS DE NON-CONFORMITÉ DES DOCUMENTS

Les termes commerciaux sont définis dans une publication de la Chambre de commerce internationale intitulée Incoterms. Voici une brève définition des quatre termes les plus courants :

CFR «Coût et fret» au port de destination désigné. Le vendeur met les marchandises à bord du navire à ses frais, paie d'avance le fret et fournit à l'acheteur un connaissement maritime «net», négociable, «à bord». L'assurance des marchandises est à la charge de l'acheteur.

CIF «Coût, assurance et fret» au port de destination désigné. Le vendeur met les marchandises à bord au port d'expédition, à ses frais, paie d'avance le fret et le coût de l'assurance maritime et fournit à l'acheteur une police d'assurance maritime négociable et un connaissement maritime «net», négociable, «à bord».

FOB «Franco à bord» au port d'expédition désigné. Le vendeur livre les marchandises à bord du navire et assume tous les coûts et risques jusqu'à ce que les marchandises franchissent le bastingage du navire. Le vendeur remet à l'acheteur un connaissement «net», négociable, «à bord». Le fret et l'assurance sont à la charge de l'acheteur.

FAS «Franco le long du navire». Le vendeur livre les marchandises le long du navire, au quai d'embarquement désigné par l'acheteur. Les obligations du vendeur sont alors remplies. Cela signifie que l'acheteur assume tous les coûts et risques de pertes ou dommages aux marchandises à partir de ce moment-là. Contrairement à la condition FOB, l'acheteur doit supporter les risques à partir de la mise des marchandises le long du navire et payer les frais de chargement en plus du fret et de l'assurance.

n- **Evaluation des Risques liés au Credoc et comment s'en prémunir**

En plus des risques habituels découlant du non respect du contrat commercial local, viennent s'ajouter d'autres risques lorsqu'il s'agit des transactions internationales.

Quels sont donc les risques encourus par l'exportateur ?

➤ ***Risque-pays***

Par risque-pays on entend généralement l'éventualité d'un sinistre résultant du contexte politique et économique d'un état étranger, dans lequel une entreprise effectue l'essentiel de son activité. Le risque-pays comprend donc deux composantes : le « risque politique » et le « risque économique et financier ». Ces deux risques sont interdépendants. Concrètement, le risque pays survient lorsque les autorités d'un pays donné prennent des mesures d'ordre public dans l'exercice

de la souveraineté nationale ou découlant d'une situation d'incapacité de l'Etat à faire face à ses obligations. À titre d'exemples, les cas suivants peuvent se présenter :

- risques de non transfert dus à l'insolvabilité du pays du débiteur : l'économie internationale abonde d'exemples de pays vivant cette situation ;
- suspension des autorisations d'importation ;
- risques dus à des tiers publics dans le contrat : exemple de défaillance du pays de résidence d'un sous-traitant ou d'insolvabilité d'un organisme public extérieur intervenant dans le financement du projet.

➤ ***Risque commercial***

On entend généralement par risque commercial, l'insolvabilité temporaire ou définitive de l'acheteur, se traduisant par une immobilisation des fonds, voire un impayé en monnaie locale. Le pire pour un exportateur serait la situation dans laquelle le risque politique se superposerait au risque commercial. C'est le cas où le risque politique voile le risque commercial. Dans un contexte de crise économique internationale beaucoup d'entreprises, même dans des pays dits « développés », se trouvent en grande difficulté et ne peuvent donc pas régler les fournisseurs.

➤ ***Risque de change***

C'est le risque qui résulte des fluctuations des cours de change entre les monnaies du contrat et celles des pays de résidence des contractants. Nous ne pouvons que souligner encore une fois l'instabilité du système monétaire international et son impact déterminant sur les prix et les termes de l'échange.

➤ **Risque de défaillance et de non réalisation du marché**

Au titre de la réalisation d'un marché à l'étranger, surtout lorsqu'il s'agit de services ou de biens ou services sophistiqués, l'exportateur doit répondre aux exigences de l'acheteur ou du maître d'ouvrage, consignées dans le contrat ou cahier des charges.

o- **Comment couvrir les différents risques ?**

Pour tous les risques que nous venons d'évoquer, il existe des moyens permettant de les circonscrire en vue d'assurer la bonne fin de la transaction. Il convient de souligner que la couverture des risques est souvent nécessaire. Cependant, il est primordial, voire préférable de s'entourer de toutes les précautions d'usage pendant la négociation du contrat afin de réduire la probabilité que ces risques surviennent. C'est par le biais des garanties bancaires que ces risques vont être couverts ; l'acheteur ou le maître d'ouvrage, exigeant du fournisseur des garanties et cautions bancaires telles que :

- la caution de soumission ;
- la caution définitive ou de bonne fin;
- la caution de restitution d'acompte ;
- la caution de dispense de retenue de garantie.

p-Cautonnement et garanties bancaires internationales

A- Garanties bancaires internationales

Votre entreprise est appelée à donner des engagements bancaires pour garantir ses obligations sur des marchés à l'étranger. Nous sommes disposés à vous accompagner par l'émission de garanties telles que :

- garantie de soumission ;

- garantie définitive ;
- garantie de restitution d'acompte ;
- garantie de dispense de retenue de garantie...

B- Cautions douanières

Les cautions douanières sont des crédits par signature à travers lesquels la banque s'engage pour compte d'une entreprise à remplir l'obligation contractée par cette dernière au cas où elle n'y satisferait pas elle-même. Les cautions bancaires relatives aux régimes économiques en douane concernent :

- L'entrepôt de stockage ;
- L'exportation temporaire ;
- L'admission temporaire ;
- L'admission temporaire pour perfectionnement actif (ATPA) ;
- L'exportation temporaire pour perfectionnement passif (ATPP) ;
- Le transit ;
- Le drawback. Atouts :
- Suspension des droits et taxes.
- Pas de prohibition à l'importation.

Conseils essentiels pour un Credoc :

GARDE ! aux délais d'expédition, de paiement, les banques, émettrice et notificatrice, peuvent prendre entre 5 et 7 jours de délai maximum chacune pour vérifier scrupuleusement l'ensemble des documents du crédoc.

GARDE ! à la qualité et l'exactitude des documents : Le bénéficiaire/vendeur doit apporter un soin tout particulier à l'ensemble des documents avant de les présenter à sa banque (notificatrice/confirmatrice) afin d'éviter toute irrégularité qui pourrait retarder ou annuler le paiement.

GARDE ! au choix des incoterms ; En effet leur utilisation doit correspondre, au type de crédoc choisi.

GARDE ! aux avances négociables. L'utilisation de certaines clauses appelé *red clause* ou *green clause* est un crédoc accordant une avance de fonds (attention aux taux et intérêts de retard fixé par la banque), versée par la banque du vendeur (notificatrice) sur demande de la banque de l'acheteur (émettrice) avec l'accord de ce dernier, au bénéficiaire/vendeur avant que celui-ci présente les documents exigés par le crédoc à sa banque (notificatrice). Cette clause met l'acheteur face au risque de défaillance d'un vendeur étranger. L'importateur peut l'utiliser, s'il a l'habitude de travailler avec l'exportateur et que les relations commerciales ont été éprouvées. Si l'exportateur est nouveau, cette technique d'avances est fortement déconseillée.

GARDE ! Le crédoc n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. En aucun cas il n'engage la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise.

En effet tout au long du processus très procédurier, les banques ne vérifient que la validité des documents.

D'où l'importance des termes du contrat commercial d'origine signé entre le vendeur/bénéficiaire et l'acheteur/donneur d'ordre. Le seul moyen d'action de l'acheteur contre le vendeur en cas de marchandises non conformes, se trouve être le contrat de vente. Ce contrat de vente est indépendant du crédoc et ne concerne pas les banques, si ce n'est quand au choix du type de crédoc.

PARAGRAPHE 2 : METHODOLOGIE ADOPTEE

A travers la méthodologie nous présenterons les différentes techniques pour la réalisation de nos enquêtes.

Nous utiliserons dans la cadre de notre étude, une approche empirique qui est celle qui s'appuie exclusivement sur l'observation et non sur une théorie élaborée .dans le cadre d'espèce, elle nous permettra d'indiquer la méthode d'enquête que nous entendons utiliser pour l'identification des causes réelles se trouvant à la base des problèmes.

Ainsi, notre approche recouvre les étapes ci-après :

- Objectif de la collecte des données ;
- Cadre de l'enquête et population mère ;
- Méthode de collecte des données ;
- Conception des questionnaires ;
- Technique de dépouillement des données ;
- Outils de présentation des données.

A- objectifs de la collecte des données

L'objectif poursuivi par notre enquête est de mobiliser les données relatives aux causes réelles qui fondent les problèmes identifiés afin de procéder à la vérification de base.

B- Cadre de l'étude et population mère

Nous avons circonscrit le cadre de notre étude à la section documentaire de l'ORA-BANK BENIN. Ainsi, la population mère retenue comporte tous les clients avec pour l'enquête un échantillon de 50 clients du CREDOC et tout le personnel (08) du SOI .Ce choix se justifie par :

- le temps et les moyens limités dont nous disposons ;
- la forte concentration des transactions internationales dans la ville de Cotonou ;
- l'implantation à Cotonou du siège de l'ORA-BANKBENIN abritant le SOI.

C- Méthodes de collecte des données

Dans le but de collecter les informations nécessaires à l'étude, nous avons utilisé entre autre des techniques de collecte des données telles que :

- la pré-enquête qui consiste à prendre contact avec le personnel et tous ceux qui sont impliqués d'une manière ou d'une autre dans la gestion des crédits documentaires à travers un guide d'entretien ;
- l'enquête qui consiste à soumettre un questionnaire aux clients du CREDOC.

D-Conception des questionnaires

Les différents questionnaires ont été conçus en références aux problèmes spécifiques identifiés au cours de notre étude .Notons également que les informations du guide d'entretien basées sur l'avis du personnel ont été traitées et rattachées à une question.

La collecte des informations sur le terrain ne s'est pas déroulée sans difficultés. Lors de l'enquête, certains clients étaient réticents mais nous avons réussi à les convaincre. Par contre certains ont carrément refusés de répondre. Au niveau du personnel ils ont été coopératifs mais quelques un d'entre eux ont eu du mal à trouver du temps pour nous répondre.

E-Technique de dépouillement

Le dépouillement des questionnaires de notre enquête a été réalisé manuellement.



CHAPITRE III

**ANALYSE EMPIRIQUE DU
CREDIT DOCUMENTAIRE ET
SUGGESTIONS**

CHAPITRE III : ANALYSE EMPIRIQUE DU CREDIT

DOCUMENTAIRE ET SUGGESTIONS

Il sera question de présenter dans ce chapitre les résultats d'analyse au niveau de la première section et la seconde fera objet de présentation des données, vérification des hypothèses et approches de solutions.

SECTION 1 : PRESENTATION DES RESULTATS D'ANALYSE

PARAGRAPHE 1 : ANALYSE QUANTITATIVE DU CREDIT DOCUMENTAIRE SUR LES DEUX ANNEES

Le service étranger de ORABANK-BENIN fournit hebdomadairement un rapport d'activité permettant d'apprécier l'évolution des activités au niveau dudit service ainsi que la consistance des produits d'importation par rapport aux prévisions.

Les chiffres et les variations développés ci-dessous tiennent compte des années 2014-2015 .

Tableau n°4 : La réalisation des différents crédits documentaires

(Période :2014)

	NOMBRES		Variation en nombre	Variation en montant
	2014	2015		
Crédit documentaire Import	13	16	23%	-24%
Crédit documentaire Export	03	04	33%	-25%

Source : Rapport d'activité du service étranger de ORA-BANK BENIN période 2014-2015.

Conclusion : A cette période, les prévisions en terme de commissions ont été réalisées à 136% soit un écart positif.

Durant cette période treize (13) dossiers de crédit documentaire import ont été étudiés en 2014 pour un montant total de six cent cinquante deux millions de francs XOF contre seize 16 dossiers totalisant un montant de six cent soixante onze millions de francs XOF en 2015 .

Les crédits documentaires les plus significatifs de la période sont :

Tableau n°5 : Les crédits les plus significatifs de 2014 :

Clients	Produits	Valeurs en pourcentage
SITEX	Tissu industriel	47.7% du total des ouvertures
GENERAL STOR	Matériaux de construction	22.5% du total des ouvertures
SCHINEKER	Instruments musicaux	10.8% du total des ouvertures

Au cours de la même période la section documentaire a enregistré 68 dossiers de remises documentaires import.

Tableau n°6 : Réalisation des différents crédits documentaires en 2015

	Nombre		Variation en nombre	Variation en montant
	Novembre	Décembre		
Crédit Documentaire Import	16	10	-38%	525%
Crédit Documentaire export	04	07	75%	- 13%

Source :Rapport d'activité du service étranger de ORABANK-LOKOSSA période Décembre –Janvier 2015

Conclusion : Les prévisions sont réalisées à 99% . Au cours de cette période dix (10)dossiers de crédit documentaire Import ont été émis en Janvier 2015 POUR UN MONTANT TOTAL DE 4028 millions de francs XOF contre 16 dossiers totalisant six cent soixante onze millions (671000000) de francs XOF en Décembre 2015.

Au cours de cette période les crédits documentaires les plus significatifs ont été réalisés avec les clients ci- après :

Tableaux N°7 : Noms des client et des produits

Clients	Produits importés	Valeurs en pourcentage
SITEX	Tissu industrialisé	53% du total des ouvertures
GMB	Farine de blé	10% du total des ouvertures
SCHINEKER	Instruments musicaux	12% du total des ouvertures
GENERAL STORE	Matériaux de construction	25% du total des ouvertures

Au cours de la même période la section documentaire a enregistré 69 dossiers de remises documentaires imports pour un montant de Deux millions deux cent quarante six mille (2.246.000) de Francs CFA .

PARAGRAPHE 2 : ANALYSE QUANTITATIVE

L'importateur procède à une sélection des demandes d'ouverture de crédit documentaire en tenant compte du professionnalisme des banques, leur moralité et leur crédibilité. Malgré l'analyse de ces critères, certains crédits documentaires ne se dénouent pas à l'échéance ou font l'objet d'un litige et parfois d'un procès.

Les fluctuations et volatilités des taux de change remarquable dans le cas où la transaction se passe dans une devise qui n'est pas souvent stable. Cette variation du taux de profite à l'exportateur quand le jour de dénouement de l'opération le taux de la monnaie prise comme référence augmente. Dans le cas où le taux baisse le jour de paiement, cela profite à l'importateur.

La non réception des marchandises ou la réception tardive survient. Certains fournisseurs mettent du temps pour l'expédition des marchandises et ceci pour diverses raisons. Les marchandises peuvent être détournées par des fraudeurs à d'autres ports pour être vendues. Ces genres de comportement causent de graves préjudices à l'importateur qui se voit confronter à des périodes de rupture de stock pénalisant ainsi la clientèle de l'importateur concerné.

VERIFICATION DES HYPOTHESES

- **Validation de l'hypothèse N° 1**

L'hypothèse N°1 étant « L'ignorance du règlement des transactions par le Crédit Documentaire ». De nos interviews avec les clients de ORA-BANK, plus de la moitié dévoilait qu'il y a l'absence d'une politique d'information sur le CREDOC. Celle-ci qui devrait être un moteur induisant les clients à s'imprégner dans ce type de règlement des opérations documentaires. Ainsi, l'hypothèse N°1 est donc validée.

- **Validation de l'hypothèse N°2**

Désignée par « les délais des opérations interbancaires seraient un élément agissant sur la période commerciale » ; Il ressort de nos enquêtes à travers les clients de l'ORA-BANK une certaines manifestations de mécontentement sur la longue durée d'analyse des documents entre les Banques. L'hypothèse N°2 est donc validée.

SECTION 2 : SUGGESTIONS

PARAGRAPHE 1 : ADAPTATION DE LA POLITIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE AUX REALITES ECONOMIQUES BENINOISES ET SON SUIVI.

Pour atteindre cet objectif d'adaptation l'ORA-BANK doit tenir compte des réalités économiques locales (béninoise) afin d'intégrer sa politique du crédit documentaire dans le but d'avoir une part de marché importante. A cet effet, l'ORA-BANK doit analyser le marché, le produit et le niveau des fonds opérationnels. Elle doit étudier la capacité d'endettement et de solvabilité des entreprises et chaque fois se rendre dans leurs locaux pour vérifier la régularité de la transaction au niveau des services compétents. Ces actions lui permettrons de déceler les occultes.

En fait, le banquier est sollicité à une vigilance et doit éviter la négligence pour parvenir à bon déroulement de la technique du crédit documentaire. Il s'agit d'une tâche fondamentale. Le service du suivi doit élaborer un chronogramme et un tableau de bord pour chaque dossier de crédit documentaire. Le chronogramme doit préciser une échéance par étape d'exécution selon le canevas suivant :

- Débit : 2511 Client Ordonnateur (en FCFA)
Crédit : 2541 Correspondant (en FCFA)
Suivant dépôt

- Débit : 2511 Client ordinaire

Crédit :7029

Crédit :7069

Crédit :729

Crédit :728

Crédit : 33242 TAF (10% Commission)

Suivant divers frais

- Débit : 1271

Crédit : 1141

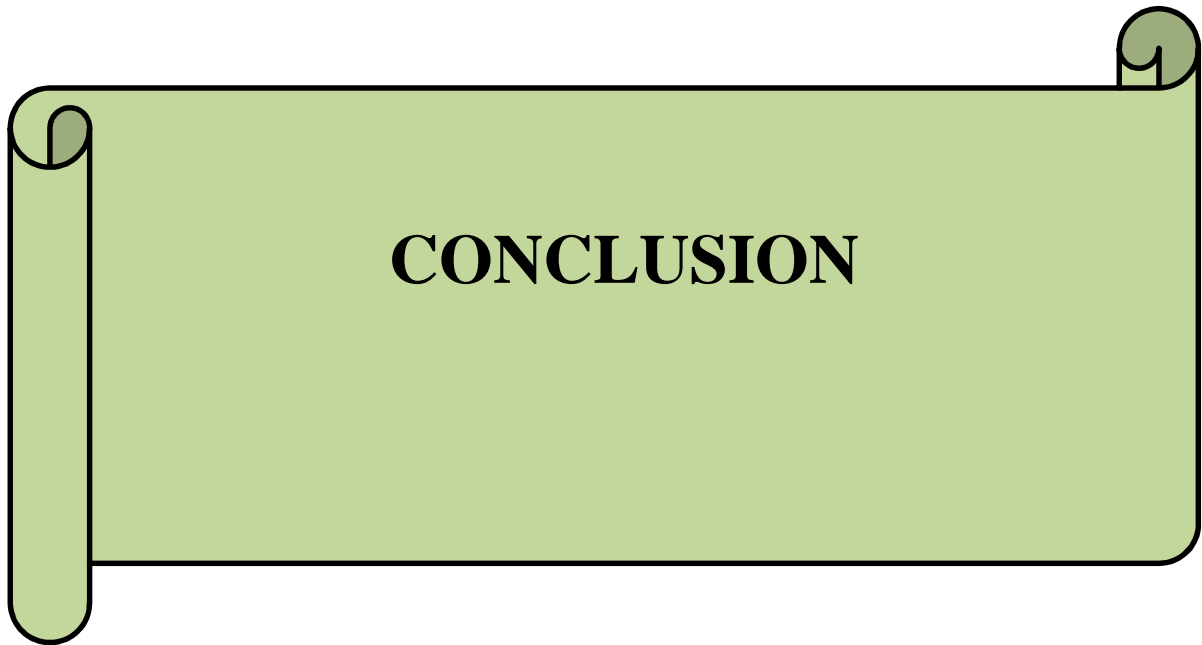
Suivant dépôt

Il faut noter que toutes ces garanties seront restituées aux déposants à la fin de la réalisation du crédit documentaire.

PARAGRAPHE 2 : CONSEIL DES CLIENTS SUR L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Il incombe à l'ORA-BANK de montrer à ses clients l'efficacité du crédit documentaire par les avantages qu'ils pourront avoir à s'adonner à une telle technique pour les règlements .

Par ailleurs, le chargé des opérations de crédit documentaire doit montrer les risques que courent les clients en important les biens au détriment d'un autre. Enfin, le client doit être au courant des divers frais ; commissions et intérêts afin de l'incorporer au montant réel du crédit pour éviter tout autre mécontentement de sa part.



CONCLUSION

CONCLUSION

Le monde réduit en un village planétaire, favorise des échanges internationaux. Toutefois cette évolution s'accompagne des risques où on peut mettre en exergue celui lié aux conditions de financement et à la mobilisation des créances. C'est pour éliminer ces risques et contribuer à l'amélioration des transactions internationales qu'est né le Crédit Documentaire. Ce moyen est assuré par une garantie appelée « La Lettre de Crédit » ou « Accréditif » ; qui par suite désigne une assurance que les deux parties du contrat commercial s'acquittent de leurs obligations. Cette garantie est assurée par un acteur externe qu'est la BANQUE.

L'ORA-BANK, quant à elle sur le marché de la concurrence bancaire essaie d'améliorer ses prestations de services afin de garantir la satisfaction de sa clientèle et ainsi être plus compétitif.

Par ailleurs, malgré les nombreux progrès en matière de technique bancaire pour faciliter les opérations à l'international, quelques difficultés demeurent et viennent ternir les efforts de l'ORA-BANK.

Notre étude gravitée sur l'amélioration des ventes internationales par le Crédit Documentaire a fait un bref descriptif du mode de gestion, une analyse du système de gestion qui nous a permis de relever quelques problèmes qui entravent la gestion plus efficace des opérations de CREDOC à l'ORA-BANK. Ce qui nous a contraints à proposer quelques solutions entretenues dans notre suggestion.

Enfin à travers nos suggestions et certaines réalités béninoises sans oublier l'environnement concurrentiel bancaire, l'ORA-BANK pourrait mettre des stratégies en application dans les procédures d'ouvertures de CREDOC pour une efficacité des opérateurs économiques Béninois.

Reference Bibliographique

- ✓ Ancien mémoire soutenu sur le crédit documentaire en 2015.
- ✓ Recherche sur l'internet sur les règlements par crédit documentaire.
- ✓ Les apports des documents sur le règlement des transactions internationales par voie de crédit documentaire.
- ✓ Consultation des documents cibles disponibles à la bibliothèque de la FADESP de l'université d'Abomey-Calavi
- ✓ Apport de différents auteurs ayant développé une notion sur le crédit documentaire.
- ✓ Revue des anciennes soutenances hors du BENIN ayant relation avec le crédit documentaire.