

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES  
D'ALGER

# HEC ex INC

Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master  
en sciences commerciales

**Option** : Affaires Internationales

**THEME** :

**Le rôle des garanties bancaires international dans les  
échanges de commerce extérieur  
Etude de cas : BEA**

**Présenté par** :

Manel LOKRAI

**Encadré par** :

Pro. Sofiane Hicheme SALAOUATCHI

6<sup>ème</sup> Promotion

Juin 2019



ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES  
D'ALGER

# HEC ex INC

Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master  
en sciences commerciales

**Option** : Affaires Internationales

**THEME** :

**Le rôle des garanties bancaires international dans les  
échanges de commerce extérieur  
Etude de cas : BEA**

**Présenté par** :

Manel LOKRAI

**Encadré par** :

Pro. Sofiane Hicheme SALAOUATCHI

6<sup>ème</sup> Promotion

Juin 2019

# *Dédicace*

*Je remercie dieu de m'avoir aidé à l'élaboration de ce travail.*

*Ce mémoire est dédié à :*

*Mes chers parents, qui par leurs amours, leurs précieux conseils, leurs compréhensions,  
et leurs soutiens, mon guider vers la voie de la réussite.*

*A Toute Ma famille.*

*MANEL*

# *Remerciements*

*Au terme de ce travail, nous remercions au premier lieu le bon dieu de nous donné le courage, la volonté, et la force pour accomplir ce travail jusqu'à la fin.*

*Nous tenons à remercier :*

*Notre encadreur Pro. Sofiane Hicheme SALAOUATCHI, de nous aider à aborder ce sujet, pour ses conseils, ses précieuses remarques.*

*Enfin, nos chaleureux remerciements s'adressent à toute personne qui a contribué de près ou de loin dans la réalisation de ce mémoire.*

*Manel*

## **Résumé**

Les garanties bancaires internationales, revêtent un caractère particulier dans la pratique du commerce international le plus souvent, particulièrement dans le cadre des contrats de vente, des contrats d'entreprises ou de contrats de fourniture d'équipements ou d'usine clef en main.

Les importateurs exigent des vendeurs des suretés quant à la qualité des prestations qu'ils offrent. Au même temps qu'elles offrent aux importateurs la précaution qu'ils cherchent, ces garanties internationales évitent aux exportateurs, les difficultés de trésorerie qui pourraient résulter d'une immobilisation de valeur.

Ce mécanisme de garantie bancaire internationale est donc destiné à procurer une sécurité à l'acheteur, quant à la bonne exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles.

Au cours du traitement de notre thème sur Les garanties bancaires internationales dans le commerce international, une étude de cas a été réalisée au sein de la banque BEA, il s'agit des garanties de bonne exécution (performance bond).

Cette étude a pour but de clarifier le déroulement de ces dernières, leurs gestions et leurs contributions à la couverture des risques internationaux.

Les résultats les plus importantes de cette étude ont montré que ces garanties fournissent une bonne exécution des opérations commerciale extérieure et de préserver les droits des partenaires commerciaux, en étant un engagement irrévocable et à première demande émis par des banques qui couvrent largement des risques différents associés à ce type des opérations.

Elle est également considérée comme un instrument de payement international, pour ce qu'elle prévoit des indemnisations et des facilités dans ce domaine.

**Mots-clés:** Banque, Garantie, Commerce Extérieur.

## ملخص

أظهرت هذه الدراسة الخاصة بالضمانات المصرفية للتجارة الدولية أن لها طبيعة خاصة في ممارسة التجارة الدولية في معظم الأحيان، لا سيما في سياق عقود المبيعات أو عقود العمل أو عقود توريد المعدات أو مصانع تسليم المفتاح.

حيث يطلب المستوردون من البائع ضمانات كافية لتحقيق الصفقة، في نفس الوقت تكون فيه العملية خاضعة للثقة المتبادلة في سير تلك العملية، حيث إن هذه الضمانات البنكية الخاصة بالتجارة الدولية تمنع المصدرين من صعوبات السيولة التي قد تنتج عن عجز ما يديهم.

لذلك فإن آلية الضمان المصرفي الدولي تهدف إلى توفير الأمن للمشتري فيما يتعلق بالأداء المناسب من قبل البائع لالتزاماته التعاقدية، والعكس صحيح أيضاً فالبائع أيضاً يسعى لتحقيق تلك الضمانة لصفقته في حالات ساءت الظروف السداد من طرف المشتري.

وأثناء معالجة موضوعنا حول ضمانات البنك الدولي في التجارة الدولية، أجريت دراسة حالة داخل بنك BEA، وهي كفالة تمت من طرف البنك وهي خاصة بالتطبيق الجيد للعملية، حيث الغرض من هذه الدراسة هو توضيح كيفية عمل هذا الأخير وإدارته ومساهماته في تغطية المخاطر الدولية.

كما أظهرت هذه الدراسة أهم نتائج الخاصة بالضمانات التي توفر أداءً جيداً للعمليات التجارية الخارجية وتحافظ على حقوق الشركاء التجاريين، كونها التزاماً لا رجعة فيه الصادر عن البنوك التي تغطي إلى حد كبير المخاطر المختلفة المرتبطة لهذا النوع من العمليات، كما أنها تعتبر وسيلة للدفع الدولي، والتي توفر التعويضات والتسهيلات في هذا المجال.

**الكلمات المفتاحية:** البنك، الضمان، التجارة الخارجية.

## **Abstract**

International bank guarantees are of a particular nature in the practice of international trade most often, particularly in the context of sales contracts, business contracts or contracts for the supply of equipment or turnkey plants.

Importers require sellers of securities as to the quality of the services they offer. At the same time as they offer importers the precaution they seek, these international guarantees prevent exporters cash-flow difficulties that could result from a valuable asset.

This international bank guarantee mechanism is therefore intended to provide security for the buyer as to the proper performance by the seller of his contractual obligations.

During the treatment of our theme on International Bank Guarantees in International Trade, a case study was conducted within the BEA Bank, namely performance bonds.

The purpose of this study is to clarify how the latter work, their management and their contributions to international risk coverage.

The most important results of this study have shown that these guarantees provide a good performance of external commercial operations and preserve the rights of trading partners, being an irrevocable and first demand commitment issued by banks that largely cover different risks associated with to this type of operations.

It is also regarded as an instrument of international payment, for which it provides compensation and facilities in this area.

**Keywords:** Bank, Guarantee, Foreign Trade.

# **LISTE DES FIGURES**

<b><u>Chapitre 01 :</u></b>	<b>pages</b>
Figure N°01 : Le Transfert Libre .....	<b>18</b>
Figure N°02 : Naissance de la remise documentaire.....	<b>21</b>
Figure N°03 : Crédit transférable.....	<b>27</b>
<b><u>Chapitre 03 :</u></b>	<b>pages</b>
Figure N°04: Direction des relations internationales des filiales et participation de BEA ...	<b>62</b>

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
<b>B/L</b>	Bill of lading.
<b>CCI</b>	La chambre de Commerce International.
<b>CFR</b>	Coat And Freight.
<b>CIF</b>	Cost Insurance Freight
<b>CIP</b>	Carriage Insurance Paid To.
<b>CPT</b>	Carriage Paid To.
<b>CREDOC</b>	Crédit documentaire.
<b>EUR</b>	Euros.
<b>EXW</b>	Ex Works.
<b>FAS</b>	Free A Long Side Ship.
<b>FCA</b>	Free Carrier.
<b>FOB</b>	Free On Board.
<b>INCOTERMS</b>	International Commercial Terms.
<b>RUGD</b>	Règles uniformes pour les garanties sur demande.
<b>RUGC</b>	Règles uniformes pour les garanties contractuelles.
<b>RUU</b>	Règles et Usances Uniformes.
<b>RUE</b>	Règles Uniformes Aux Encaissements.
<b>SBLC</b>	Stand-by letter of credit.
<b>SWIFT</b>	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

# SOMMAIRE

<b>Introduction Générale</b> .....	<b>01</b>
<b>Chapitre 01: les principes généraux du commerce extérieur</b> .....	<b>06</b>
Introduction du premier chapitre .....	<b>07</b>
<u>Section 01</u> : présentation générale du commerce extérieur .....	<b>08</b>
<u>Section 02</u> : moyens de règlement d'opération d'importation .....	<b>10</b>
Conclusion du premier chapitre .....	<b>28</b>
<b>Chapitre 02: les risques et les garanties liés au financement du commerce extérieur</b> ....	<b>29</b>
Introduction du deuxième chapitre .....	<b>30</b>
<u>Section 01</u> : les risques .....	<b>31</b>
<u>Section 02</u> : les garanties bancaires .....	<b>38</b>
Conclusion du deuxième chapitre .....	<b>53</b>
<b>Chapitre 03: étude de cas au niveau de la banque extérieure d'Algérie</b> .....	<b>54</b>
Introduction du troisième chapitre .....	<b>55</b>
<u>Section 01</u> : présentation de la banque extérieure d'Algérie .....	<b>56</b>
<u>Section 02</u> : déroulement de la « garanties de bonne exécution (performance bond) » .....	<b>68</b>
Conclusion du troisième chapitre .....	<b>74</b>
<b>Conclusion Générale</b> .....	<b>75</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	

# **INTRODUCTION GENERALE**

A la fin de la deuxième guerre mondiale, le commerce international connaît un formidable essor, mais aussi de profondes mutations. Depuis, cette ouverture n'a cessé de s'intensifier et ce à travers le développement de nouveaux marchés qui favorise et encourage la réalisation de nouveaux échanges et transactions internationales, et corrélativement, l'augmentation des risques nés de ces échanges.

Dans ce contexte de diversification des relations commerciales et d'accroissement des risques, les relations contractuelles entre partenaires commerciaux sont empreintes de méfiance, celle-ci les incite à se prémunir contre leurs défaillances réciproques : défaut d'exécution de la part de vendeur, défaut de paiement de la part de l'acheteur (importateur).

En effet si le vendeur cherche à éliminer le risque de non-paiement et à assurer le bon déroulement de ses obligations contractuelles, l'acheteur cherche à conserver ses droits et à contraindre son partenaire à respecter ses engagements et obligations dans le cadre du contrat commercial conclu, tous deux recherchent alors des moyens de protection et donc les garanties.

Historiquement, le moyen juridique utilisé reposait sur le blocage de fonds en faveur de l'acheteur. Ainsi, afin de s'assurer de la solidité de son fournisseur étranger, et surtout de couvrir le risque de défaillance technique, financier ou économique de ce dernier. L'acheteur exigeait de son fournisseur, le dépôt d'espèces ou de titres à son profit, ou le droit de retenir à titre de garantie un certain pourcentage du montant du contrat.

Cette solution était très avantageuse, pour l'acheteur qui disposait de toute liberté pour s'approprier les sommes en garantie ou pour ne pas payer l'intégralité du prix de contrat, sous certains motifs tels que le retard d'exécution, la non-conformité l'abandons de chantier.

Ainsi, le vendeur se retrouvait devant une immobilisation de fonds qui pesait sur la trésorerie immédiate de l'entreprise et qui générait un coût limitant de se fait le développement de nouvelles affaires à l'exportation.

Ces inconvénients ont rendu l'utilisation des sûretés réelles de moins fréquentes et ce au profit d'autres moyens juridiques moins contraignants pour la trésorier de l'exportateur tout en constituant une trésorier immédiate pour l'importateur, les opérateurs commerciaux optent alors pour les sûretés personnels, voir le cautionnement qui constitue un moyen de protection qui n'est pas fondé directement sur l'affectation ou le dépôt d'un bien en garantie mais repose sur l'engagement écrit d'un tiers généralement une Banque à indemniser l'acheteur en cas de défaillance du vendeur cependant face à une technique fondée sur l'accessoire et la subsidiarité la Banque qui s'est portée caution peut apposer des exceptions tirées du contrat commercial pour refuser le paiement, d'une part et l'acheteur ne peut se retourner contre la caution pour exiger le paiement qu'après avoir saisi directement le vendeur on par voie de justice, d'autre part.

Il était nécessaire, de trouver une autre solution susceptible de reprendre aux intérêts des deux parties et de créer un équilibre entre leurs volontés respectives, cette solution devait permettre à l'importateur de se couvrir de manière efficace contre les risques pouvant naître de la réalisation du marché, et à l'exportateur d'utiliser ses fonds au lieu de les bloquer pour le compte de son partenaire.

C'est à cet effet que **la garantie Bancaire** autonome trouve place car elle constitue un engagement du contrat commercial de Base qui permet à l'importateur de se protéger contre les risques liés à l'exécution du contrat et ce, sans que **la Banque garante** ne puisse tirer des exceptions du contrat commercial pour s'apposer au paiement.

Si les années soixante à quatre-vingt correspondaient à un commerce internationale dominé par les vendeurs et exportateurs des pays développé, les acheteurs ont réussi à inverser les rapports de force à travers l'introduction de la garantie ceux-ci n'hésitaient plus à exiger le maximum en matière de sécurisation de leurs achats.

En Algérie, devant l'activité d'importation qui demeure prépondérante et les exportations hors Hydrocarbures qui commencent à prendre de l'ampleur, les opérateurs commerciaux restent

peu initiés à l'usage des garanties en ne maîtrisant pas complètement leurs utilisations et les risques qui y sont liés.

Aussi problématiquement nous a-t-il paru indispensable d'axer notre analyse sur la recherche de la meilleure protection algérienne, c'est ce qui a suscité les interrogations suivantes:

■ Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?

■ Quels sont les différents types de garanties ? Et comment la banque procède elle pour minimiser ces risques ?

Pour mieux cerner la problématique de notre recherche, nous proposons les hypothèses suivantes:

- Les garanties bancaires à première demande constituent un moyen de couverture pour les parties contractantes.

- La maîtrise des intervenants des spécificités particulières de la garantie à première demande assure une meilleure couverture du risque (risque d'abus et de fraude) ainsi qu'une optimisation des sources de financements.

A La présente recherche repose sur une démarche hypothéticodéductive alliant à la fois recherches théoriques et partie empirique. Dans la première on a fait appel aux travaux théoriques liés à notre thème exploré, tandis que la seconde est basée sur les résultats d'un stage que nous avons effectué auprès de la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE. Durant ce stage nous avons approfondi nos connaissances théoriques sur les garanties à première demande, mais surtout nous avons exploré un cas réel mobilisant ce type de garanties.

Et Pour répondre à ces questions, Nous avons structuré le présent mémoire en trois parties précédées par un chapitre introductif réservé à la présentation les principes généraux du commerce extérieur.

- La première partie traite des différents produits proposés par la banque en matière d'opérations de crédit ;
- Dans la seconde partie nous avons abordé le sujet des risques et les garanties liés aux financements du commerce extérieur.
- La troisième partie vient illustrer les précédentes parties en traitant deux cas pratiques.

# **CHAPITRE 1 :**

**LES PRINCIPES GENERAUX DU**

**COMMERCE EXTERIEUR**

## **INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE**

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

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers ce chapitre structuré comme suit :

- ↳ **PRESENTATION GENERALE DU COMMERCE EXTERIEUR ;**
- ↳ **MOYENS DE REGLEMENT D'OPERATION D'IMPORTATION.**

## **SECTION 1 : PRESENTATION GENERALE DU COMMERCE EXTERIEUR**

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Par ailleurs, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, 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.

### **1. DEFINITION DU COMMERCE INTERNATIONAL**

Le commerce international désigne l'ensemble des mouvements des biens, des services et des capitaux entre deux entités ou plus. Ça ce peut des personnes, des Etats, des banques ou des entreprises. 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. <sup>(1)</sup>

---

(1) Règles de la Chambre de Commerce Internationale (CCI), 2010, p01.

## **2. PRESENTATION DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (CCI)**

La Chambre de commerce internationale (CCI) représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux.

Depuis sa fondation en 1919, après la Première Guerre mondiale, sous l'impulsion d'Etienne Clémentel, ancien ministre français du commerce, cinq pays, la France, l'Italie, les USA, la Belgique et l'Angleterre, locomotives de l'industrie mondiale, ont décidé de réglementer le commerce international en favorisant la libre circulation des biens et capitaux et ont pris pour siège le palais d'Iéna (Paris).<sup>(1)</sup>

### **2.1. Rôle principal de la CCI**

L'action de la CCI repose sur la conviction que le commerce est une puissante force de paix et de prospérité. Pour atteindre cet idéal, elle s'est assigné pour but l'encouragement de la croissance économique. Le rôle principal de la CCI est la promotion du commerce et de l'investissement international. Elle base l'économie de marché sur une concurrence libre et loyale entre les entreprises privées.

Aujourd'hui, la CCI dispose d'un pouvoir consultatif auprès de l'ONU et des agences spécialisées de l'ONU.

### **2.2. Secteurs représentés**

La CCI est aujourd'hui la plus importante et la plus représentative des organisations mondiales du secteur privé. Association unique en son genre, elle fédère les entreprises de tous les secteurs économiques (commerce, industrie, finance, transports, assurances, etc.), toutes les activités économiques et de toutes les régions du monde.<sup>(2)</sup>

## **3. La Cour internationale d'arbitrage de la CCI**

Contrairement à la plupart des autres organisations d'arbitrage, qui ont un champ d'action national ou régional, la Cour internationale d'arbitrage de la CCI, créée en 1923, première institution mondiale de règlements des différends commerciaux internationaux, a une vocation réellement internationale. Ainsi, les différents mécanismes proposés par la CCI ont été spécialement conçus pour résoudre les différends commerciaux internationaux.

---

(1) A.BEN ACHNEHOU, Pour une meilleure Croissance, Edition Alpha Design, juin 2016, p 09.

(2) C.A.MICHALET, MONDIALISATION, 02<sup>ème</sup> EDITION LA DECOUVERT, Paris, 2017, p 04.

La Cour a pour mission de veiller à l'application de ses divers règlements, soit : le Règlement d'arbitrage de la CCI, le Règlement ADR de la CCI, le Règlement d'expertise de la CCI, ainsi que le Règlement d'expertise pour la résolution des différends en matière d'instruments documentaires (DOCDEX).

On plus, il y a Les Règles et Usances Uniformes (RUU) sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale (CCI). Nous avons pour principales règles : les incoterms ; les crédits documentaires ; les remises documentaires, les garanties bancaires internationales ; les documents du commerce extérieur. <sup>(1)</sup>

## **SECTION 2 : MOYENS DE REGLEMENT D'OPERATION D'IMPORTATION**

La réalisation d'une opération à l'international, de part l'éloignement géographique, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays, revêt des risques considérables pour les opérateurs économiques les initiant.

Ainsi, lors de la réalisation d'une transaction internationale, l'importateur et l'exportateur, qui se connaissent éventuellement mal, peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise et l'autre à la régler avant de l'avoir reçue. Pour pouvoir éviter cette situation embarrassante, ils conviennent de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire, comme exemple.

### **1. LES DOCUMENTS DU COMMERCE INTERNATIONALES**

Pour la constitution d'un dossier afin de commercer avec pays tiers, il est demandé quatre catégories de documents : les documents de prix ; les documents de transport ; les documents d'assurances et d'autres documents que vous trouverez en "Annexe".

#### **1.1. Les documents de prix**

La facture pro forma : Le destinataire de la facture pro forma peut se faire une idée précise de ce qui va lui être facturé, de la même façon le fournisseur peut très précisément formuler son offre. Elle n'engage aucunement ni le destinataire ni le fournisseur. C'est une simple offre de prix, un simple devis. Elle reprend les caractéristiques de l'offre : la mention "pro forma" ; la date de l'offre (délai éventuel) ; la désignation des marchandises (quantité, etc.) ; le montant de l'offre ; l'incoterm (responsabilités et obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le transport, le chargement, etc.) ; les modalités de paiement. <sup>(2)</sup>

---

(1) C.A.MICHALET, op-cite, pp 05-06.

(2) A.BEN ACHNEHOU, op-cite, p 11.

## **1.2. La facture commerciale ou définitive**

La facture commerciale est un document de comptabilité générale qui prouve la concrétisation de l'offre. Elle suit automatiquement le bon de commande. Elle reprend en général toutes les caractéristiques de l'offre, et obligatoirement les noms des intervenants (exportateur/importateur).

La facture commerciale est un contrat commercial réel, elle engage les deux parties, elle peut servir à "domicilier" un intervenant auprès d'une banque (ex : remise documentaire).

La signature sur la facture commerciale est facultative sauf si elle est exigée.

## **1.3. Les documents de transport**

Pour les expéditions par mer, il existe différents types de contrats de transport : le connaissement maritime (B/L) ; le connaissement de Charter Party et le connaissement multimodal (le plus utilisé dans les transactions).

## **1.4. Les documents de connaissement**

Le connaissement maritime (Bill of Lading) : Le commerce international donne fréquemment lieu à un transport par mer. A cette occasion il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans les autres modes de transport : le connaissement maritime (B/L).

Le connaissement maritime revêt un triple aspect, il est à la fois :<sup>(1)</sup>

- le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- le contrat de transport où les conditions figurent intégralement au verso ;
- le document indispensable en échange duquel la marchandise pourra être retirée à destination.

C'est un titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'à ce qu'il se dessaisisse du document, contre paiement ou un engagement quelconque de règlement.

Elle permet également à la banque qui détient un tel document d'exercer un droit de gage (sur la marchandise) en contrepartie du risque encouru par elle dans un financement éventuel de l'opération.

---

(1) V.KOLOSOV, LA MONDIALISATION COMME PROCESSUS STATIO-TEMPORAIRE DANS LES PAYS A ECONOMIE DE TRANSACTION -L'EVALUATION DU COMMERCE INTERNATIONAL-, publications GEMDEV, Paris, 2013, pp 43-44.

### **a. Émission du connaissance**

C'est le titre prouvant la remise des marchandises à la compagnie maritime désignée à l'appui des documents (factures notamment).

### **b. Formes d'émission**

Il existe plusieurs formes d'émission de connaissance, nous avons celle à personne dénommée ; la nominatif ; celle à l'ordre d'une personne dénommée ; la transmissible par voie d'endos et celle à ordre... (laissée en blanc - ou communément appelée au porteur).

### **c. Indications portées sur le connaissance**

Les indications portées sur le connaissance doivent mentionner : la raison sociale (adresse, logo de la compagnie maritime) ; nom et adresse du chargeur (exportateur ou autre); nom et adresse du bénéficiaire (à l'ordre de...); nom et adresse de l'importateur ; nom du bateau ; port d'embarquement ; port de destination ; désignation des marchandises telles que signalées par l'exportateur ; rapport avec l'incoterm ; mention de règlement du fret selon l'incoterm.

Dans le dossier, une sous-chemise portera la mention "Originaux" où tous les originaux seront glissés, soit un jeu complet.

### **d. Le Connaissance de Charte-partie (Charter Party)**

Contrat d'affrètements (location) : Une charte-partie (Charter Party en anglais) est un contrat conclu de gré à gré entre un armateur et un affréteur (exportateur ou importateur).

#### **- Marchandises à Flot (or. board)**

La marchandise est embarquée sans réserve. Il n'y a pas de vérification du contrat par les banques, mais doit être régie par une réglementation des changes. La marchandise doit être à bord (on board) et avoir comme destination finale un port algérien. <sup>(1)</sup>

#### **- Emission par le "locataire"**

L'émission du connaissance par le "locataire" comporte les mêmes caractéristiques. L'émission est souvent émise à ordre (attention) ; il y a danger de "fraude intellectuelle".

#### **- Doit être autorisé par l'importateur (Credoc)**

La transaction est un engagement irrévocable de la banque émettrice qui délivre un crédit documentaire (Credoc). Le risque est supporté par l'importateur.

---

(1) M.TEHAMI, ASPECTS ECONOMIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE, 04<sup>ème</sup> EDITION, OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014, pp 27-08.

### e. Le connaissance multimodal

Le connaissance multimodal (ou de transport combiné) est utilisé lorsque l'expédition se fait par deux modes de transport au minimum, et dont la partie principale s'effectue par voie maritime. Il peut être émis par le chargeur (expéditeur), auquel cas il est recommandé de vérifier les qualités des signataires.

### f. Qualité de l'émetteur

La vérification doit porter sur l'émetteur, est-il transporteur ou chargeur? Sur le lieu de la prise en charge de la marchandise ; sur le lieu d'expédition ; sur la réglementation des changes.

### 1.5. Lettre de Transport Aérien "LTA"

Document de base de transport aérien constituant un reçu et un contrat de transport. La lettre de transport aérien (Air Waybil en anglais) — comme spécifié dans la Convention de Varsovie — est toujours nominative, donc non endossable. L'exemplaire n° 3 (liasse à plusieurs feuillets) doit comporter le nom du transporteur (signature et/ou cachet) ; l'incoterm et la date de création ; la date (et le numéro) du vol. <sup>(1)</sup>

- **Transmission des marchandises:** En présentant "l'avis d'arrivée", la banque délivrera un "bon de cession bancaire", qui remplacera l'endos.

- **Voie Ferrée - Duplicata de lettre de voiture internationale:** Pour le transport ferroviaire, il faut être en possession d'une lettre de voiture internationale ; d'un exemplaire n° 4 (liasse de 6 feuillets) ; le titre est toujours nominatif ; un bon de cession bancaire est indispensable.

- **Route:** Pour l'expédition par route, elle répond à la Convention internationale . (CMR) Rome 1933. Le formulaire type répond au critère "Lettre de voiture internationale". La fonction du standing du transporteur doit apparaître; la lettre de voiture internationale est toujours nominative ; elle doit être accompagnée du bon de cession bancaire. Il n'est pas aisé au banquier de s'assurer de la remise de la i marchandise (livraison porte à porte). <sup>(2)</sup>

- **Voie postale:** Par voie postale, la marchandise ne doit pas excéder 20 kg.

### 1.6. Les documents d'assurances

La loi 80.07 du 09 août 1980, interdit l'assurance du transport de marchandises à l'étranger. Les importateurs sont tenus d'assurer le transport auprès de compagnies algériennes. Conformément à l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995, et aux articles exécutifs n°95/412 du 9

(1) M.T.NADIR, LE COMMERCE EXTERIEUR ALGERIENNE 1972-2016, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2016, pp 37-39.

(2) M.TEHAMI, op-cite, p 29.

décembre 1995 relatifs aux marchandises importées, l'assurance des marchandises importées doit se faire obligatoirement auprès d'une compagnie d'assurance installée en Algérie.

### **1.7. Les autres documents**

Dans les "Annexes" les spécificités et origines des marchandises seront mentionnées telles la qualité; la quantité et la conformité. L'émetteur est à préciser tout comme les organismes spécialisés (neutralité ?).

Le but des documents est de donner un aperçu de la traçabilité de la marchandise à exporter. Ce document regroupera les caractéristiques tels que : la comestibilité (certificat sanitaire) ; la santé animale (vétérinaire) ; la santé des plantes

(phytosanitaire) ; l'inspection ; la qualité ; l'analyse ; le colisage (préparation de colis avant expédition) ; le poids et l'origine. <sup>(1)</sup>

## **2. LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL ET SES CLAUSES ET LES INCOTERMS**

### **2.1. LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL ET SES CLAUSES**

Dans le cadre du contrat commercial international, les parties choisissent le mode de paiement de la transaction en insérant une clause en vertu du libre choix du mode de paiement convenu. Il existe plusieurs modes de règlement, que nous détaillons ci-après :

Il y a lieu de définir d'abord le contrat de vente à l'international.

#### **a. Le contrat commercial de vente à l'international**

Le contrat commercial de vente à l'international peut être défini comme étant une convention par laquelle deux parties fixent, d'un commun accord, les conditions qu'elles s'engagent à respecter pour la réalisation d'une transaction déterminée. Cela suppose qu'il y a un élément d'extranéité.

Le contrat de vente est le pilier du commerce international dans tous les pays.

Il est important pour le cocontractant de maîtriser les principales clauses insérées dans le contrat commercial international, notamment les conditions et les modalités de paiement, les modalités de transport avec les Incoterms prévues, les garanties et aussi le droit applicable en cas de litige qui surviendrait entre les parties. <sup>(2)</sup>

---

(1) M.T.NADIR, op-cite, pp 40-41.

(2) S.MOUHOUBI, LE NOUVEAU MECANISME ECONOMIQUE EN ALGERIE, 02<sup>ème</sup> EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2018, pp 101-102.

### **b. Contrat commercial international (ou transaction internationale)**

Quand les deux parties acceptent les clauses du contrat, on parle d'«Accord de deux volontés». Les deux parties sont composées de l'acheteur (ou de l'importateur) et du vendeur (ou de l'exportateur).

La transaction n'est qu'une étape de l'activité commerciale entre deux partenaires que beaucoup de choses séparent, tels que :

- le pays (différent des deux partenaires ainsi que l'éloignement) ;
- la langue (très importante pour la compréhension des droits et devoirs dans les transactions);
- la culture ;

Et les traditions et bien entendu l'économie.

### **c. Les divers intervenants dans l'opération internationale (Les acteurs extérieurs à l'entreprise)**

Pour la réussite de l'opération de vente à l'international, différents acteurs extérieurs à l'entreprise interviennent. Nous avons les banquiers (pour le paiement, le financement et la couverture de risque) ; les transporteurs (pour l'expédition des marchandises) ; les assureurs (qui prennent une partie des risques de la transaction) ; et les administrations (qui elles sont là pour soutenir et pour aider l'exportateur).

## **2.2. Les Incoterms (les conditions de vente)**

Importance des Incoterms 2010 (contraction de l'expression anglaise International commercial terms) de la CCI (Chambre de commerce international) dans le contrat commercial international: (11 Incoterms).

### **a. Définition des Incoterms**

Les Incoterms ont pour objectif de définir les droits et devoirs des acheteurs et des vendeurs dans les échanges commerciaux internationaux.

Ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur (exportateur) à celle de l'acheteur (importateur). Par ailleurs être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique ; le choix des transports ; les frais engendrés (douanes, assurances) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols. <sup>(1)</sup>

---

(1) S.MOUHOUBI, op-cite, p 103.

Les Incoterms 2010 définissent, sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer l'assurance du transport de marchandises. Ce processus est néanmoins complexe. Les Incoterms apparaissent dès l'offre de prix et sur tous les documents.

Les Incoterms constituent un usage incontournable, lors des échanges transnationaux. Les marchandises circulent avec des risques considérables accrus.

Afin de mieux sécuriser les opérateurs du commerce international, la chambre de commerce international (CCI), à Paris, a retenu et codifié les Incoterms.

Les Incoterms présentent l'avantage de parler le même langage entre le vendeur et l'acheteur au sujet de la livraison de la marchandise.<sup>(1)</sup>

### **b. Rôle (Définir le lieu de livraison des marchandises)**

En fonction du lieu de destination des marchandises, on aura à choisir le mode de livraison. Il sera maritime ou multimodal. Le choix de l'emballage sera déterminé selon le mode de livraison. Ce choix est toujours décidé par le vendeur (exportateur).

Il faudra choisir d'un commun accord quel acteur (exportateur ou importateur) devra prendre en charge le transport principal ; répartir les frais encourus entre le vendeur et l'acheteur; fixer le montant du transfert des risques sur les marchandises pour les faire assurer par l'acheteur ; organiser le dédouanement de sortie d'un territoire, mais plus significativement le dédouanement à l'entrée sur le territoire de l'acheteur avec comme corollaire l'assujettissement aux droits de douanes et taxes ; puis mettre la marchandise en conteneur. On parle ainsi de la répartition des frais de transport.

Autre rôle, il concerne la fourniture des documents et des informations.

Les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques (TR), correspondant à la livraison et du moment du transfert des frais (TF) du vendeur à l'acheteur.

Il faudra déterminer qui doit supporter l'assurance du transport des marchandises ?

En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas : le CIP (Carriage and Insurance Paid to) et le CIF (Cost, Insurance and Freight).<sup>(2)</sup>

---

(1) S.MOUHOUBI, op-cite, p 104.

(2) T.BENHOUBIA, LE SYSTEM BANCAIRES, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014, p 49.

### **c. Les différents INCOTERMS utilisés**

Les Incoterms utilisés sont au nombre de onze (11). On peut répartir les onze Incoterms en deux sous-groupes, un premier sous-groupe dont les règles sont liées à tous les modes de transport et qui sont : EXW - FCA - CPT - DAT - DAP - DDP. Le second sous-groupe détermine les règles applicables au transport par voie fluviale qu'on retrouve dans FAS - FOB - CFR - CIF. Et Les Incoterms les plus utilisés en Algérie sont : FOB - CFR ou CPT et CFA.

## **3. LES MODES DE PAIEMENT INTERNATIONAUX**

### **3.1. Le transfert libre**

Le transfert libre est appliqué lorsqu'il existe des relations de confiance totale entre le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur).

#### **- Déroulement de l'opération:**

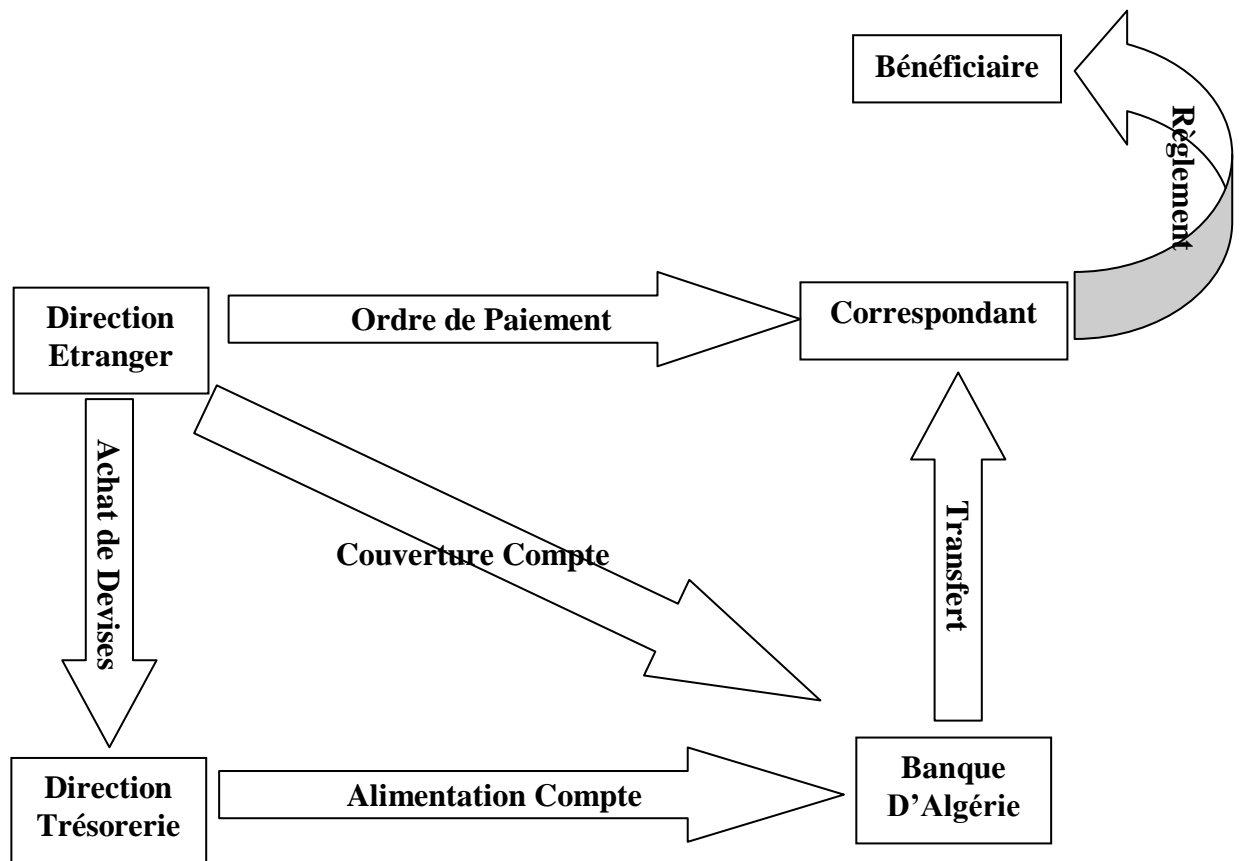
Pour qu'il y ait livraison de marchandise, il faut quand même un minimum de traçabilité. Il est indispensable qu'il y ait envoi de documents à l'importateur et à son ordre. L'importateur doit être domicilié à une banque ne serait-ce que pour la réglementation des changes. Mais aussi, il aura besoin du cachet de domiciliation sur la facture définitive, afin qu'il puisse procéder au dédouanement. Il s'agit d'un mode de paiement convenu entre les parties en contrat.

L'importateur, pour régler son fournisseur doit ordonner à son agence bancaire le transfert du coût de l'opération. Pour cela le compte de l'importateur doit être alimenté de l'équivalent en dinars. L'agence bancaire va donc exécuter l'ordre de transfert via sa direction de l'international. Le schéma ci-dessous monte le processus. <sup>(1)</sup>

---

(1) T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, op-cite, pp 49-50.

Fig N°01 Le Transfert Libre



SOURCE : T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014, p 51.

### 3.2. L'encaissement documentaire 522 de la CCI (remise documentaire)

C'est une opération par laquelle un exportateur (vendeur) mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due, ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur (importateur) contre remise des documents commerciaux, accompagnés ou non des documents financiers.<sup>(1)</sup>

#### - La remise documentaire concerne 4 parties :

La remise documentaire est une technique de paiement qui met en rapport quatre parties : le donneur d'ordre ; la banque remettante ; la banque chargée de l'encaissement et l'acheteur.

Le donneur d'ordre est communément appelé vendeur ou tireur. La banque remettante (banque du donneur d'ordre) contrôle les documents remis par le donneur d'ordre puis les transmet à la banque chargée de l'encaissement, qui remettra les documents à l'acheteur (le tiré), cette banque du tiré devra respecter les instructions contenues dans le bordereau du cédant de la banque remettante.

(1) T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, op-cite, pp 51-52.

### - Règles

- \* Règles et Usances de l'Encaissement (RUE) "Brochure RUE 522" de la CCI.
- \* Contrôle des Changes.

### - Déroulement de l'opération

L'opération est basée sur la confiance entre vendeur (exportateur) et acheteur importateur). Le vendeur expédie la marchandise à l'acheteur, pour cela il doit rassembler tous les documents (factures, connaissement, etc.) qu'il remet à son banquier. Il doit joindre à ces documents une lettre d'instruction.

### - C'est la naissance du "Mandat" d'encaissement

\* **Définition du mandat**, en droit le mandat est un contrat par laquelle une personne, le mandant, donne à une autre personne, le mandataire, le pouvoir de faire un ou des actes juridiques en son nom et pour son compte. : Le mandataire doit respecter la mission qui lui a été confiée. Dans les encaissements documentaires, les banques doivent respecter les règles du mandat confié, sous peine d'engager leurs responsabilités.

La banque chargée de l'encaissement avise le client (importateur) du mandat qu'elle a reçu. Le client ne pourra bénéficier des documents que s'il réalise le mandat (c'est- à-dire règlement ou autre).

Les formes de remises sont soumises aux RUE 522 (Règles et Usances de l'Encaissement).

Par contre la remise simple ne comprend que des documents financiers.

### 3.3. Remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement qui est accompagnée de documents commerciaux avec ou sans documents financiers.<sup>(1)</sup>

#### - Les Modes De Réalisation

Les modes de réalisation sont le paiement ; l'acceptation ; l'acceptation et aval ; et autres.

L'Ordre d'encaissement (bordereau de remise pour instructions) :

L'ordre d'encaissement doit contenir toutes les informations relatives à la banque remettante (adresse, fax, Swift, télex...) et ce, afin de pouvoir la contacter rapidement.

---

(1) H.BENAOUDA, SYSTEME BANCAIRES ALGERIEN, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2018, p 51, pp 123-124.

Pour les intervenants, les adresses complètes du tireur et du tiré doivent être mentionnées ainsi que le montant de la transaction, la devise utilisée, la liste et le nombre de documents doivent être joints.

La remise des documents doit satisfaire un certain nombre de conditions, que sont le paiement ; l'acceptation ; l'acceptation et l'aval et autres. Tout cela dans un cadre précis et acceptable. Les instructions doivent être claires, précises et pouvant ne donner lieu à aucune interprétation ou ambiguïté (art. 4 des RUE 522).<sup>(1)</sup>

Et l'Article 9 - Bonne foi et soin raisonnable - Neutralité totale, Il est demandé aux deux banques :

- de rester "neutre" à l'opération ;
- d'assumer un traitement avec célérité et soin.

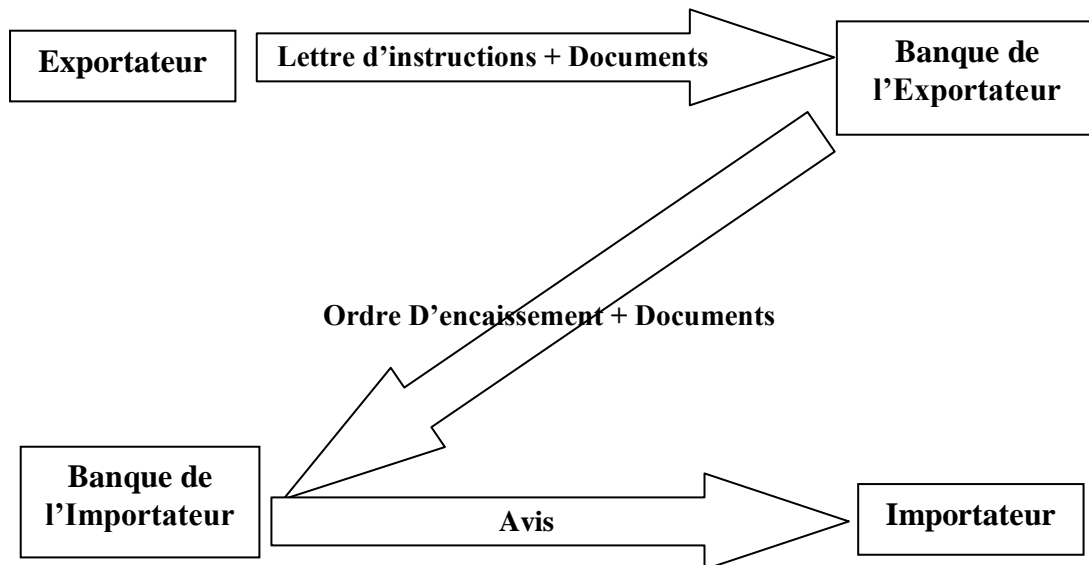
C'est la seule responsabilité des banques. Les banques doivent émettre et réceptionner le mandat d'encaissement, ainsi qu'être de bonne foi et apporter à la transaction un soin raisonnable. Elles doivent s'assurer que la réglementation en vigueur dans les transactions est scrupuleusement respectée.<sup>(2)</sup>

---

(1) H.BENAOUDA, op-cite, p 51, pp 125-126.

(2) T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, op-cite, pp 55-56.

**Fig N°02 : naissance de la remise documentaire**



**SOURCE :** T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014, p 57.

### **3.4. LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE SELON LES RUU 600 DE LA CCI**

Le cadre universel des RUU 600 de la CCI est “l’excellence” des moyens de paiement. C’est un moyen de paiement accompagné d’une garantie bancaire. Il est un engagement irrévocable émis par une banque à la demande du donneur d’ordre, de payer une somme d’argent à une échéance convenue en faveur du bénéficiaire, dûment avisé par sa banque, contre remise des documents requis strictement conformes aux termes du crédit. Il doit être le reflet du contrat commercial pour fonctionner correctement.

C’est le moyen de paiement le plus sécurisé et pour le vendeur et pour l’acheteur. Le crédit documentaire selon les RUU est juridiquement indépendant du contrat de base.

il existe différents types de crédits documentaires (Crédoc) : <sup>(1)</sup>

- le Credoc irrévocable et confirmé est le plus sûr à cause de la confirmation de la banque du bénéficiaire (vendeur) ;

- le Credoc avec paiement à vue, le bénéficiaire obtient le paiement auprès de la banque dès remise des documents reconnus conformes.

L’examen des documents, avec un soin approprié, revêt un caractère essentiel.

(1) H.BENAOUDA, op-cite, p 51, pp 127-128.

Car les RUU 600 de la CCI imposent aux banquiers un nouvel examen de chaque document composant la liasse. Les intervenants dans un Crédit documentaire sont :

- le donneur d'ordre (importateur) ;
- la banque émettrice (banque de l'importateur) ;
- la banque notificatrice, et/ou confirmatrice (banque de l'exportateur) ;
- et le bénéficiaire (l'exportateur).

Les formes irrévocables du Crédoc sont :

- l'irrévocable qui est conditionné à un engagement de la banque émettrice. Il ne peut être annulé ou modifié sans accord des parties engagées.

- l'irrévocable et confirmé lui est conditionné à un engagement des deux banques. Le crédit en faveur du vendeur est alors confirmé.

- Les règles du jeu : Le Crédoc doit répondre à deux engagements :

\* le contrôle des changes par la Banque d'Algérie ;

\* le suivi des Règles et Usances Uniformes de la CCI, relatives aux CREDOCS (Broch. 600 Révision 2007).

Instructions du client importateur dans la demande d'ouverture d'un CREDOC, Dans les conditions suivantes :<sup>(1)</sup>

- L'ouverture d'un crédit documentaire (CREDOC) doit répondre à des conditions claires, nettes et précises.

- Demande à renseigner et à signer :

La demande doit comprendre :

- \* Date de la demande.
- \* Dormeur d'ordre (client) avec adresse complète, tél., fax...
- \* Banque émettrice (agence de la banque).
- \* Bénéficiaire avec son adresse complète, tél., fax, télex...
- \* Date de validité du crédit - Lieu d'expiration.
- \* Mode de transmission : télex ou Swift (paiement interbancaire).

---

(1) H.BENAOUDA, op-cite, p 51, pp 128-129.

- \* Montant en chiffres et en lettres (maximum ou environ).
- \* Crédit transférable (oui ou non).
- \* Confirmation (requis ou non).
- \* Crédit réalisable auprès de la banque notificatrice par :
  - \*\* Paiement à vue • Paiement Différé • Acceptation • Négociation
  - \*\* Paiement mixte (selon détail au cadre 17 et traite tirée sur     ).
- \* Assurance couverte par : importateur ou exportateur.
- \* Expéditions partielles autorisées ou interdites.
- \* Expéditions/Embarquement/Prise en Charge de :  
 Pour transport jusqu'au :  
 Au plus tard le : .....(date d'embarquement ultime).
- \* Description de la marchandise et/ou services (précision de l'incoterm).
- \* Documents exigés :
  - \*\* document de prix ;
  - \*\* document de transport ;
  - \*\* document d'assurances (éventuellement) ;
  - \*\* document annexes.
- \* Documents à présenter dans les    jours, après la date d'expédition, mais pendant la validité du crédit.
- \* Autres instructions, Il doit dégager la banque du risque de change, et Il doit préciser qui va payer les commissions des banques. Et Sensibiliser le client à faire supporter toutes les commissions par le bénéficiaire du crédit documentaire (l'exportateur).

#### **- Modes de réalisation**

Le Crédoc peut se réaliser de quatre manières : <sup>(1)</sup>

- \* par paiement à vue ;
- \* par acceptation ;

---

(1) H.BENAOUDA, op-cite, p 51, pp 130-131.

\* par différé de paiement ;

### **- Respect des réglementations**

Contrôle des changes : la banque domiciliataire doit vérifier s'il y a interdiction frappant la marchandise et/ou l'importateur.

Dans l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque domiciliataire, cette dernière doit respecter les instructions du donneur d'ordre (importateur).

La banque agit sur ses instructions claires, précises et complètes, mais sans trop de détails (art.2 et art. 5).

Indépendance du Crédoc par rapport au contrat commercial de base (à rappeler), La banque ne prend pas en considération les marchandises, mais les documents (a rappeler).<sup>(1)</sup>

### **- La réalisation**

Comment mettre appliquer les différents points d'un Crédoc :<sup>(2)</sup>

#### **a. Avant réalisation le bénéficiaire :**

- \* prépare et expédie les marchandises ;
- \* récupère le document de transport et les autres documents (exiges) ;
- \* établit la facture définitive et autres (éventuellement).

#### **b. Après expédition des marchandises le bénéficiaire**

- \* rassemble l'ensemble des documents exigés dans l'ouverture de la lettre de crédit ;
- \* les présente à la banque notificatrice et/ou confirmante dans un délai n'excédant 21 jours.

En contrepartie il se fait délivrer un accusé de réception.

#### **c. Réception des documents de réalisation**

- \* par la banque notificatrice.

#### **d. Vérification des documents**

- \* Le délai ne doit pas excéder 05 jours ouvrables.
- \* La vérification doit être qualitative et quantitative.

---

(1) H.BENAOUDA, op-cite, p 51, p 132.

(2) A.BOUZIDIO, L'ÉVALUATION DU SYSTÈME BANCAIRE ALGÉRIEN, ÉDITION OFFICE DES PUBLICATIONS UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2016, pp 217-218.

## - Les RUU 600

Types de crédits, Il existe aussi des crédits documentaires particuliers :

### \* Le crédit revolving

Il concerne des quantités de marchandises dépassant les possibilités de l'importateur et les besoins du moment. La livraison sera échelonnée sur une période déterminée.

L'option sera prise sur la totalité, mais le Credoc sera ouvert en "Revolving" pour la tranche concernée avec précision du nombre de tranches et de la fin de l'opération (échéance).

Renouvellement automatique ou sur instructions spécifiques. Après chaque réalisation, le crédit documentaire redevient à zéro et se remet en place pour la deuxième tranche et ainsi de suite jusqu'à la fin de l'opération, Peut-être cumulatif ou non cumulatif. Le crédit revolving (ou crédit renouvelable) consiste à mettre à disposition d'un emprunteur (importateur) une somme d'argent réutilisable au fur et à mesure de son remboursement pour financer des achats non prédéfinis. <sup>(1)</sup>

**\*\* Cumulatif :** Si une tranche est réalisée pour un montant inférieur, la suivante sera réalisée pour le montant du crédit plus la différence non réalisée précédemment.

Et la promesse des dinars convertibles, **Quel sera le montant de la facture pro forma ?**

Le montant de la facture pro forma à domicilier sera pour la totalité de l'option, c'est-à-dire toutes les tranches de l'opération.

### \* Le crédit documentaire avec Red clause (clause rouge)

On peut définir le crédit avec "red clause/green clause" comme un crédit documentaire classique dans lequel un clause supplémentaire (inscrite en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit.

Dans la pratique, on distingue deux types d'avances :

- Les avances sans garanties (red clause) : dans ce cas, la banque chargée de réaliser le crédit est autorisée à accorder des avances au bénéficiaire sans exiger de lui un gage quelconque. Aussi, en vertu du crédit documentaire qu'il vient de recevoir, à première demande, le bénéficiaire peut disposer du montant autorisé.

---

(1) A.BOUZIDIO, op-cite, pp 218-219.

- Les avances avec prise de garanties (clause verte/green clause) : les avances sont subordonnées à la fourniture par le bénéficiaire de documents provisoires I constatant l'existence de la marchandise tels les récépissés d'entrepôt provisoire jusqu'à l'expédition.

Quelle que soit la clause (rouge ou verte/ red or green), le processus de ce crédit documentaire est le suivant :<sup>(1)</sup>

La banque notificatrice/confirmatrice consent à accorder l'avance requise en y appliquant ses conditions (taux de référence + marges) et en fixant avec le bénéficiaire les modalités de remboursement.

Une fois les conditions du crédit documentaire satisfaites, le bénéficiaire en uço J le montant, déduction faite du montant de l'avance obtenue (principal + intérêts) ; la banque correspondante s'auto-rembourse.

Dans le cas où le bénéficiaire n'ayant pas exécuté ses obligations contractuelles, la réalisation du crédit est mise en instance ou annulée, la banque ayant octroyé l'avance, réclamera le remboursement (total + les éventuels intérêts de retard) à la banque émettrice, qui n'aura d'autre choix que de se retourner contre le client donneur d'ordre, selon les stipulations de l'ouverture du crédit documentaire.

En résumé, cette technique fait supporter à l'acheteur, le risque de défaillance d'un vendeur étranger, c'est pourquoi, elle est déconseillée aux importateurs qui font affaires avec de nouvelles relations.

#### **\* Crédit transférable**

C'est une autorisation donnée à l'exportateur (par l'importateur et sa banque donc) en vue de transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger.

Le premier bénéficiaire n'a toutefois pas le droit de changer les termes du crédit documentaire reçu sauf :

- le montant du crédit, en jouant sur les prix unitaires et non pas sur les quantités ;
- la durée de validité du crédit ;
- la date limite d'embarquement.

La banque doit étudier soigneusement toute demande de crédit transférable, du fait que l'exportateur n'est qu'un simple intermédiaire.

---

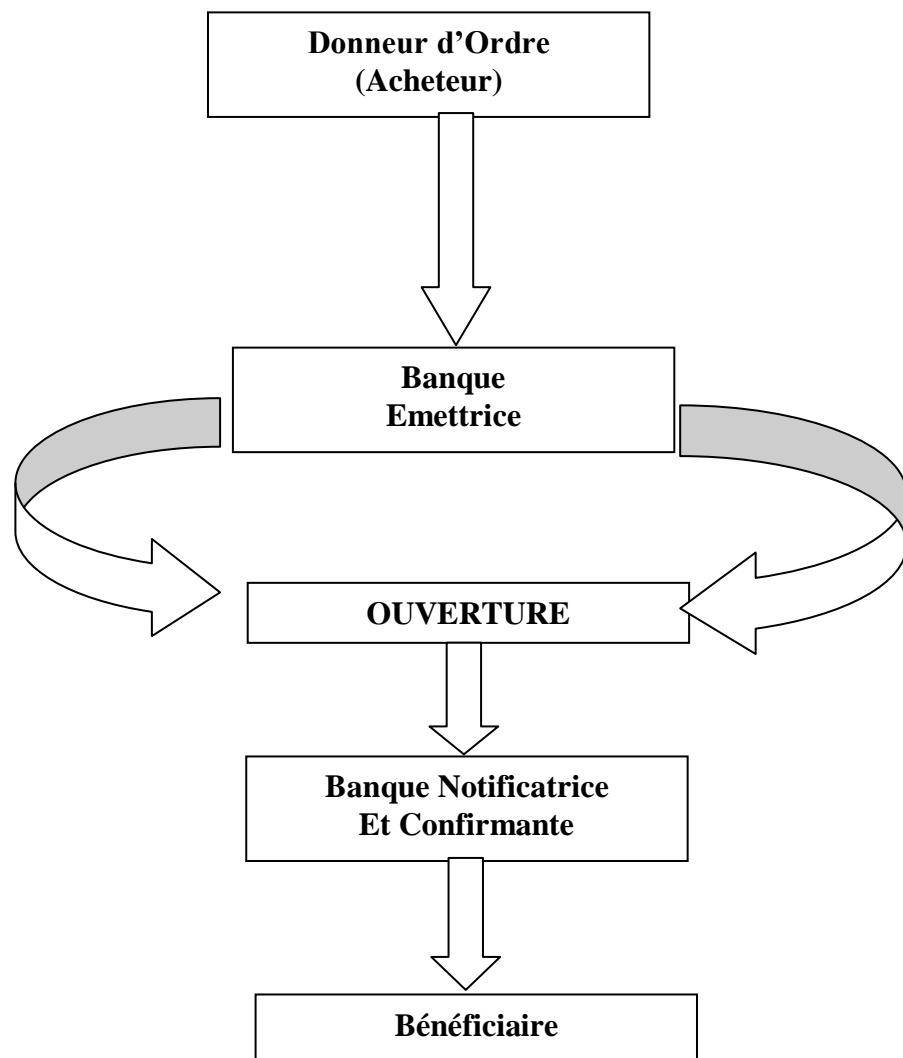
(1) A.BOUZIDIO, op-cite, pp 219-220.

Ainsi il serait prudent de prendre des renseignements sur cet exportateur, s'il n'est pas connu dans une branche d'activité déterminée. <sup>(1)</sup>

**\*\* A la réalisation**

Le premier bénéficiaire a également la possibilité de changer les factures afin de remplacer celles émises par le ou les seconds bénéficiaires, afin de représenter ses propres documents de réalisation. <sup>(2)</sup>

**Fig N° 03 : Crédit Transférable**



**SOURCE :** T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014, p 60.

(1) A.BOUZIDIO, op-cite, p 221.

(2) T.BENHOURIA, LE SYSTEM BANCAIRES, op-cite, pp 59-60.

## CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur, et en matière de financement du commerce extérieur, et présentes tous les moyens de paiement d'importation, plusieurs procédures existent, parmi elles, celles abordées dans ce chapitre particulièrement les crédits à l'importation.

En définitive, nous pouvons dire qu'en matière de financement international, la banque constitue une pièce maîtresse, tant par la sécurité qu'elle procure à l'importateur et à l'exportateur que par sa contribution au développement actif des échanges entre les pays.

En matière de commerce extérieure, les importateurs comme les exportateurs font appel aux banques pour l'octroi de crédits visant à couvrir leurs besoins de capitaux. Pour régler leurs exportateurs, les importateurs sont surtout tentés de solliciter des crédits à l'extérieur alors que les exportateurs préfèrent s'adresser à leur banque en vue d'obtenir, soit des concours leur permettant de réaliser des commandes de l'étranger, soit la mobilisation de créances qu'ils détiennent sur des acheteurs autres que ceux activant localement le financement du commerce extérieur connaît une croissance significative dans notre pays au regard de sa contribution au développement économique.

**CHAPITRE II :**

**LES RISQUES ET LES GARANTIES**

**LIES AU FINANCEMENT DU**

**COMMERCE EXTERIEUR**

## **INTRODUCTION DU DEUXIÈME CHAPITRE**

Le risque est consubstantiel au métier de banquier notamment sa fonction de pourvoyeur de fonds. En effet, en accordant un crédit à une entreprise, la banque partage les risques avec elle. Un aléa que peut subir une entreprise bénéficiaire d'un crédit peut se répercuter sur la banque en compromettant le remboursement de celui-ci. C'est la raison pour laquelle le banquier doit, en plus de l'analyse économique et financière de l'entreprise, évaluer le risque encouru afin de pouvoir l'apprécier.

Il n'y a pas de crédit exempt de risque, mais à défaut d'un risque nul, le banquier cherche à réduire au maximum ce dernier.

En bref, les risques relatifs au crédit sont importants et nombreux d'où la nécessité de prendre des mesures de protection d'autant plus importantes.

Les concours du banquier en matière de financement du commerce extérieur se traduit essentiellement par :

- ↳ LES RISQUES;
- ↳ LES GARANTIES BANCAIRES.

## **SECTION 1 : LES RISQUES**

Le banquier court des risques dès lors qu'il aura répondu favorablement à une demande de crédit. Ces risques peuvent se présenter sous plusieurs formes et à tous les niveaux de vie du crédit.

On peut distinguer entre le risque de non-remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change.

### **1. LE RISQUE DE NON REMBOURSEMENT**

La perte des fonds prêtés est le risque majeur qu'encourt le banquier en matière de crédit. Il survient lorsque le client, à cause d'une dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi, n'est plus en mesure ou refuse carrément de rembourser les capitaux qui lui ont été consentis.

Ce risque est largement lié aux risques mêmes de l'entreprise (Risque particulier, risque sectoriel, risque général).

Le risque de non-remboursement correspond au risque de perte définitive de la créance d'une banque sur un client(débiteur). Il apparaît quand le client, en raison d'une dégradation de sa situation financière ou a mauvaise foi, n'est plus en mesure ou refuse de rembourser les crédits qui lui ont été accordés, Ce risque se situe en trois niveaux qui sont :<sup>(1)</sup>

#### **1.1. Le risque lié au débiteur**

il dépend uniquement des moyens financiers ou commerciaux de l'entreprise ou de la moralité de ses dirigeants ainsi que leur compétence de gestion.

#### **1.2. Le risque lié à la branche d'activité**

il est tributaire de la conjoncture économique du marché et du secteur d'activité, car si ce dernier connaît des difficultés se sont toutes les entreprises qui y évoluent qui seront touchées.

---

(1) ZAATARI MOHAMED, LES BANQUES, BERTI 3<sup>ème</sup> Editions, Alger, 2018, p 306.

### **1.3. Le risque lié à l'économie générale**

c'est celui d'une crise générale affectant l'économie nationale (guerre, crise mondiale, catastrophe naturelle ...etc.).

Pour évaluer le risque de non-remboursement, le banquier doit être en mesure de calculer et d'apprécier certains paramètres tels que :

#### **a. La valeur liquidative de l'entreprise**

Elle lui permettra de déterminer la possibilité de se faire rembourser sur les fonds propres nets de l'entreprise, si l'on envisage une liquidation possible de celle-ci.

Elle est calculée par le ratio :  $(FRN / \text{Total du bilan})$  qui doit être supérieur à 20%.

#### **b. L'endettement de l'entreprise**

Il est essentiellement apprécié à travers :

- Le degré d'implication des propriétaires dans les engagements de leur entreprise. Le ratio  $FRN / DLMT$  doit être supérieur ou égal à un (01).

- L'aptitude de l'entreprise à rembourser ses dettes à long et moyen terme à partir de sa capacité d'autofinancement. Le ratio  $DLMT / CAF$  doit être inférieur ou égal à 3,5%.

- Le volume des crédits par caisse qui ne doit pas excéder un certain seuil. D'où l'importance de calculer les ratios suivants:

\*  $FRN / BFR$ : le fonds de roulement doit couvrir une part considérable du besoin en fonds de roulement.

\*  $FRN \times 360 / CAHT$ : l'évolution du besoin en fonds de roulement doit être proportionnelle à l'évolution de l'activité. <sup>(1)</sup>

---

(1) ZAATARI MOHAMED, op-cite, pp 306-307.

\* Trésorerie nette / BFR, Trésorerie nette / CAHT : une évolution de ces deux ratios doit être analysée avec attention.

### **c. L'évolution des fonds propres nets**

Les fonds propres nets représentent ce que reviendrait aux propriétaires associés en cas de liquidation de l'entreprise, une fois que toutes les dettes sont soldées.

En effet, plus l'actif net est élevé, plus les propriétaires se sont engagés financièrement dans l'entreprise, est plus grande la marge de sécurité des créanciers, notamment du banquier, en cas de liquidation. <sup>(1)</sup>

## **2. LE RISQUE D'IMMOBILISATION**

La banque doit assurer un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources. Le risque d'immobilisation se réalise quand cet équilibre est rompu, c'est-à-dire quand un crédit n'est pas remboursé selon l'échéancier prévu d'où l'immobilisation des fonds, ou encore quand la banque ne peut plus mobiliser ses créances auprès de la Banque d'Algérie (B.A.) ou sur le marché monétaire à cause de la détérioration de la situation financière des entreprises emprunteuses.

Aussi ce risque peut-il être engendré par une politique de transformation démesurée, c'est-à-dire utiliser imprudemment des ressources à vue pour des emplois à terme.

Dans le cas où le banquier ne gère pas sa trésorerie convenablement, il serait astreint à recourir au découvert auprès de la B.A. qui lui appliquerait son taux d'« enfer » ou « super enfer » qui ne peut être sans préjudice sur la rentabilité générale de la banque. <sup>(2)</sup>

Le risque d'immobilisation résulte principalement du non-respect des échéances de remboursement des crédits, dû à des difficultés temporaires de trésorerie, mais il peut également être engendré par une politique imprudente de transformation des capitaux par le banquier, c'est à dire l'utilisation des ressources à vue pour l'octroi de crédit à long terme.

---

(1) ZAAATARI MOHAMED, op-cite, p 308.

(2) CHANTAL BUISSART, M.BENKACI, LA GESTION BANCAIRES, BERTI Editions, Alger, 2016, pp 134-135.

Dans cette seconde approche, le risque d'immobilisation naît au moment où le crédit a été consenti et que le non-remboursement persiste pendant toute la durée de crédit.

Il consiste pour le banquier de se trouver dans une obligation de faire face au retrait des dépôts appartenant à ses clients alors qu'il les a utilisés pour l'octroi des crédits, même très sûr d'être remboursé.

Ce risque ne comporte pas en lui-même le risque de non-remboursement, mais il en est l'annonciateur. Sa réalisation entraîne un accroissement involontaire de la durée des emplois de la Banque. Celle-ci peut se retrouver alors contrainte de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie ou du marché monétaire à des taux, généralement élevés « taux d'enfer », susceptibles d'affecter sa rentabilité.

C'est un risque qui est donc exclusif aux banques, et tout l'art du banquier consiste à concilier la nécessité de réserver la possibilité de faire face aux retraits de dépôts sans délais, avec une distribution aussi large que possible des crédits répondant aux besoins des entreprises et des particuliers.<sup>(1)</sup>

### **3. LE RISQUE DE TAUX**

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois d'une banque (crédits) avec le coût de ses ressources (refinancement).

Par ailleurs une augmentation du taux auquel, est consenti un crédit peut être suivie d'un alourdissement des frais financiers de l'entreprise, ce qui est susceptible de mettre en péril sa solvabilité au point même de l'amener à la défaillance, et afin de minimiser ce risque, le banquier doit opter pour l'utilisation des taux variables en fonction des coûts de ses ressources. Ainsi si le taux de refinancement de la Banque d'Algérie augmente, le taux du prêt consenti subirait une majoration égale à celle sur le recours non remboursé et la partie du crédit non encore utilisée.

---

(1) CHANTAL BUISSART, M.BENKACI, op-cite, p 136.

Alors, ce risque résulte d'une mauvaise détermination des taux débiteurs par rapport aux coûts des ressources ou d'une divergence entre l'évolution du rendement des emplois et celle des coûts des ressources. Ceci peut compromettre la rentabilité de la banque. Pour cela les banques ont recours aux crédits à taux variables. Les variations dépendent de celles du taux de référence fixé par la B.A (Banque d'Algérie).<sup>(1)</sup>

#### **4. LE RISQUE DE CHANGE**

Ce risque est lié à l'évolution des cours des devises par rapport à la monnaie nationale, qui est en générale liée aux opérations d'octroi de crédit en devises.

Les avances en devises à l'importation ou à l'exportation sont dans la plupart du temps adossées à des emprunts de la même nature, dans la même devise. Le risque de change est alors couvert.<sup>(2)</sup>

Le risque de change a plusieurs acceptations qui sont les suivantes :<sup>(3)</sup>

##### **4.1. Le risque de change de transaction (transaction commerciales)**

Il concerne les transactions commerciales effectuées par des entreprises avec l'étranger (importation et exportations) ou des transactions financières, libelles en devises.

##### **4.2. le risque de change de transaction (Investissements direct étranger)**

Il découle des investissements directs étrangers, en effet, lors de la consolidation des bilans, l'actif net est exprimé en monnaie nationale et varie en fonction de l'évaluation de la valeur de la monnaie du pays ou pays dans lequel l'investissement a été réalisé.

##### **4.3. le risque de change économique**

Il s'agit de l'effet des variations des cours de change sur le prix, les couts, les ventes, les parts de marche.

---

(1) CHANTAL BUISSART, M.BENKACI, op-cite, p 137.

(2) CATHERINE KARYOTIS, L'ESSENTIEL DE LA BANQUE, Lextenso 2<sup>ème</sup> Editions, paris, 2015, p 62.

(3) BRAHIM GUNDOUZI, RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES, EDITION EL MAARIFA, Alger, 2016, p 103.

En plus, le risque de change de transaction pour lequel une grande partie des entreprises sont confrontées dès qu'elles font des opérations de commerce extérieur ou des opérations financières avec l'étranger.

Le risque de change ne concerne que les prêts en devises. Il est dû aux fluctuations constantes du cours de la monnaie nationale par rapport aux devises. Une augmentation de ce taux correspondrait à un gain de change tandis qu'une baisse correspondrait à une perte de change.

La notion du crédit est indissociable de la notion du risque. Le banquier doit en permanence appréhender le cas où son débiteur ne pourrait pas ou ne voudrait pas faire face à ses engagements de remboursement de ses dettes.

L'analyse et l'appréciation du risque sont des conditions préalables à la décision du banquier. Ce dernier ne s'engage qu'après des entreprises présentant un risque gérable dans sa nature, sa durée et surtout gérable dans son coût.

Sa fonction n'étant pas de supporter les risques de l'entreprise, le banquier ne se contente pas de l'analyse du risque. Il s'entoure de mesures pour pouvoir gérer les risques qui surviennent le cas échéant. <sup>(1)</sup>

## **5. Le risque juridique**

Il peut être lié à l'existence juridique de l'entreprise, de la légalité de son activité, des pouvoirs de ses gestionnaires, des droits et obligations de ses propriétaires, comme il peut être lié aux aspects juridiques du montage et de mise en place du crédit.

Donc ce risque intervient lorsque la Banque interromprait le concours d'un de ses clients pour des raisons quelconques, et le bénéficiaire concerné peut mener une action de justice, en réclament les engagements de la Banque.

---

(1) PASCAL KEREBEL, MANAGEMENT DES RISQUES -inclus secteurs Banque et Assurance-, EYROLLES 2<sup>ème</sup> EDITION, Paris, 2016, p 38.

De ce qui précède, il apparaît clairement que le banquier de l'entreprise prend en permanence des risques en exerçant son activité d'octroi de crédit. Donc, il doit effectuer une analyse rigoureuse de ceux-ci, afin d'éviter leur réalisation et de prendre les précautions nécessaires. <sup>(1)</sup>

---

(1) PASCAL KEREBEL, op-cite, pp 38-39.

## **SECTION 2: LES GARANTIES BANCAIRES**

Quelle que soit la rigueur et la pertinence de l'étude menée, le banquier ne pourra jamais éliminer tous les risques liés à son engagement. A cet effet, le recours aux garanties bancaires s'impose.

Cependant, la prise de garanties ne doit pas constituer une finalité de la banque, elle reste une garantie accessoire à celle des principales garanties qui réside dans :

- La valeur des dirigeants de l'entreprise à travers : leurs compétences, leurs honnêtes, leurs moralités, leurs respects des engagements ;
- La valeur de l'entreprise elle-même à travers : sa solvabilité et sa rentabilité.

Ces garanties ne peuvent se substituer par les garanties complémentaires qui sont dévissées selon l'optique juridique en quatre (04) groupes :

- LES REGLES PRUDENTIELLES ;
- LES GARANTIES BANCAIRES EN GENERALE ;
- LES GARANTIES BANCAIRES EN VUS DU COMMERCES INTERNATIONALES;
- L'ASSURANCE DU CREDIT.

### **1. LES REGLES PRUDENTIELLES**

La réglementation assujettie les banques et établissements financiers au respect d'un certain nombre de règles prudentielles de gestion. Il s'agit de normes harmonisées et obligatoires inspirées de normes universelles de gestion des banques et établissements financiers. Elles ont pour objectifs de :<sup>(1)</sup>

- Renforcer la structure financière des établissements de crédit ;
- Améliorer la sécurité des déposants ;
- Surveiller l'évolution des risques des banques.

Il s'agit de ratios de gestion :

---

(1) BAGHDAD CHAIB, LE SYSTEM BANCAIRES ALGERIENNE, OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES, Alger, 2016, p 247.

### 1.1. RATIOS DE DIVISION DES RISQUES

La réglementation fixe une limite individuelle aux engagements sur un même débiteur et une limite globale à la somme des engagements sur les gros débiteurs (Débiteurs pour lesquels les risques encourus dépassent 15% des fonds propres de l'établissement de crédit) :

- Le total des risques encourus sur un même client ne doit pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement de crédit ;

- Le montant total des risques encourus sur les clients à gros risques (gros débiteurs) doit être inférieur à dix (10) fois le montant des fonds propres.

Alors, pour éviter la concentration des risques envers un même client, la réglementation fixe une limite individuelle aux engagements sur un même bénéficiaire : <sup>(1)</sup>

Le total des risques encourus sur un même client ne doit pas dépasser 25% des fonds propres nets de la banque ;

$\frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques encourus sur un même bénéficiaire}} \leq 25\%$
--

Le montant total des risques encourus sur les clients, ayant dépassé 15% des fonds propres nets de la banque, doit être inférieur à dix (10) fois le montant des fonds propres.

### 1.2. RATIO DE COUVERTURE DES RISQUES OU RATIO COOKE

Afin de renforcer la stabilité du système bancaire et permettre aux différents systèmes nationaux de converger pour atténuer les inégalités concurrentielles, les autorités ont établi une norme de gestion qui consiste à mettre en adéquation les fonds propres de la banque et les risques qu'elle encourt en accordant des crédits auxquels un taux de pondération est affecté. Il s'agit du ratio COOKE.

---

(1) BAGHDAD CHAIB, op-cite, pp247-248.

« Ratio de couverture des risques » Il a pour objectif de renforcer la stabilité de système bancaire, ce ratio est un rapport entre les fonds propres nets de la banque et l'ensemble des risques encourus suite aux engagements qu'elle a pris envers ses clients.

$$\text{RATIO COOKE} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques encourus pondérés}} \geq 8\%$$

-Les banques commerciales sont également tenues de constituer des réserves proportionnelles à leurs dépôts dans un compte ouvert de la Banque d'Algérie.

Le montant de ces réserves obligatoires doit représenter 2.5% de la somme des dépôts en Dinars.

Alors, toutes les banques commerciales sont tenu d'appliquer les règles prudentielles édicté par la Banque d'Algérie dans la loi relative à la monnaie et au crédit (90/10). il s'agit de règles de gestion obligatoires et harmonisées, adoptées dans le but de :

- Le renforcement de la structure financière des établissements de crédit ;
- L'amélioration de la sécurité des déposants ;
- La surveillance de l'évolution du risque des banques et la possibilité de comparais les établissements de crédit. <sup>(1)</sup>

## 2. LES GARANTIES BANCAIRES EN GENERALE

La décision de l'octroi ou non du crédit doit être exclusivement motivée par une étude économique et financière. Cependant, cette étude ne pouvant pas éliminer totalement le risque et celui-ci étant généralement indépendant de la manière d'agir du banquier, ce dernier prend d'autres mesures pour assurer le recouvrement de ses créances.

Alors, Le banquier qui accorde un crédit ne doute pas en la solvabilité de son client mais celle-ci effective au moment de l'octroi du crédit ne le sera peut-être plus à l'époque du

---

(1) BAGHDAD CHAIB, op-cite, p249.

remboursement. L'emprunteur doit comprendre que des impondérables, dus à des causes les plus divers, peuvent bouleverser les calculs prévisionnels les plus justes.

Pour ces raisons, la banque exige de sa clientèle des garanties qui couvrent ses engagements.

Les garanties, appelées également sûretés, sont classées en deux catégories : les garanties réelles et les garanties personnelles.

## **2.1. LES GARANTIES PERSONNELLES**

Une garantie personnelle est un engagement pris par une personne physique ou morale, sans référence à un bien précis, de satisfaire aux obligations du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas à échéance.

Les garanties personnelles se réalisent sous la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier n'étant qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce.

Alors, ce type de garantie, comme son nom l'indique, repose sur la notion de personne. Elle est constituée par l'engagement d'une ou de plusieurs personnes qui promet de désintéresser le créancier si, à l'échéance, le débiteur principal ne satisfait pas à ses obligations. Elle peut prendre la forme : d'un cautionnement ou d'un aval.<sup>(1)</sup>

### **2.1.1. LE CAUTIONNEMENT**

L'article 644 du Code Civil algérien stipule :

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

Alors, le cautionnement c'est l'engagement pris envers le créancier par une personne physique ou morale, privée ou publique appeler caution, de désintéresser le créancier si celui-ci se présent défaillant. Elle ne se présume pas mais il faut qu'elle soit concrétisée par un écrit définissant

---

(1) MOURAD GOUMIRI, L'OFFRE DE MONNAIE EN ALGERIE, COLLECTION ECONOMIQUE, ENAG 04<sup>ème</sup> EDITION, Alger, 2016, pp 44-45.

avec précision le porté exact de l'engagement si non elle est tenue à toutes obligations accessoires nées de l'obligation principale.

Et selon l'article 645 du Code Civil, le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

#### **a- Le cautionnement simple**

L'engagement de la caution simple est accessoire, il permet d'opposer au créancier deux exceptions en cas de demande de paiement : <sup>(1)</sup>

Le bénéfice de discussion : Il permet à la caution de demander au créancier de poursuivre d'abord le débiteur principal, sur ses biens pour se retourner contre elle.

Le bénéfice de division : « Existe en cas de cautionnement multiple, l'une des cautions poursuivies pour obtenir un jugement que l'action en paiement soit fractionnée entre toutes les cautions solvables » .

Dans ce cas, où il y a plusieurs cautions, une de celles-ci peut demander au créancier de ne payer qu'une partie de la créance garantie (chacune n'est engagée que pour sa part).

Dans ce cas, la caution peut requérir le bénéfice de discussion. Le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.

#### **b- Le cautionnement solidaire**

Contrairement au premier cas, la caution solidaire ne bénéficie ni de droit de discussion ni de celui de division. Dans ce cas, le créancier a le droit de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution, car ces deux parties se trouvent au même rang. C'est le type de cautionnement le plus recueilli par les Banques.

Si le créancier accorde au débiteur principal une prorogation de l'échéance de sa dette, l'obligation de la caution se trouve également prorogée. Car le cautionnement ne cesse qu'avec la dette pour laquelle il a été souscrit.

---

(1) MOURAD GOUMIRI, op-cite, p 46.

Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

### **2.1.2. L'AVAL**

L'aval étroitement associé à la notion de personne, se distingue du cautionnement en ce qu'il ne concerne que les opérations commerciales. Il est donné en sûreté de paiement du titre de la créance auquel il est attaché, tandis que les cautionnements s'appliquent à l'obligation pour laquelle il est donné.

L'aval peut être défini comme étant la garantie qui a pour but d'assurer la bonne fin du paiement des effets de commerce (pour la totalité de l'effet ou une partie). Il peut être donné sous deux formes qui sont : être mentionner sur l'effet (bon pour aval) ou être donné par un acte séparé.

L'aval est assimilé à la caution solidaire puisque l'avaliste est tenu au même titre que celui pour lequel, il s'est porté garant (débiteur principal) et ne peut en aucun cas recourir ni au bénéfice de discussion ni à celui de division.

Et aux termes de l'article 407 du Code de Commerce : « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce».

Il est exprimé par la mention « bon pour aval » ou toute autre mention équivalente sur le recto de l'effet suivie de la signature de l'avaliste (ou avaliseur ou encore donneur d'aval).<sup>(1)</sup>

Il peut être donné par un acte séparé.

L'aval est un cautionnement solidaire. Le donneur d'aval ne peut invoquer ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de division.

### **2.2. LES GARANTIES REELLES**

Le banquier rencontre des difficultés concernant la mise en œuvre des garanties de portée générale. C'est pour cela qu'il exige et surtout dans le cas d'octroi de crédit à long terme, l'affectation d'un bien meuble ou immeuble appartenant au débiteur ou à une tierce personne.

---

(1) MOURAD GOUMIRI, op-cite, pp 47-48.

Le bien mis en garantie doit avoir une valeur intrinsèque est réunir les critères suivants : <sup>(1)</sup>

- Avoir une valeur certaine et constante ;
- Sa négociation doit être large et facile ;
- Peut être aisément conserver.

Ces garanties prennent les formes suivantes :

- Hypothèque ;
- Nantissement ;
- Subrogation dans le privilège du vendeur.

### **2.2.1. L'HYPOTHEQUE**

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du Code Civil comme étant « ...Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang , sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe... ».

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale).

#### **\* L'hypothèque légale :**

l'article 179 de la loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit stipule :

« Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux.

L'inscription de cet hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de 35 ans. »

Cette mesure donne à la banque le droit d'inscrire une hypothèque, sans avoir à présenter une décision judiciaire ni même à obtenir l'accord du débiteur sur l'ensemble des biens immobiliers lui appartenant.

---

(1) AYMAN ABD EL RAHMAN, L'EVALUATION DU SYSTEME BANCAIRE ALGERIENNE, BELKEISE EDITION, Alger, 2017, pp 341-342.

**\* L'hypothèque conventionnelle :**

L'hypothèque conventionnelle est un contrat passé en la forme authentique c'est à dire par acte notarié, par lequel la banque acquiert un droit réel accessoire à ses créances sur un ou plusieurs immeubles affectés en garanties par une ou plusieurs personnes autres que le débiteur principal.

**\* L'hypothèque judiciaire**

Elle résulte d'une décision de justice, l'article 937 du code civil dispose : « Tout créancier muni d'un jugement ayant statué sur le fond et condamnant le débiteur à une prestation déterminée peut obtenir en garantie de sa créance en capital et frais un droit d'affectation hypothécaire sur les immeubles de son débiteur ».

Deux cas peuvent se présenter :

- Si le créancier détient contre le débiteur un jugement de condamnation, il peut demander l'inscription d'une hypothèque judiciaire (article 937 du code civil) ;

- En cas d'absence d'une décision de justice condamnant le débiteur, le créancier peut, avec preuves de l'existence de la créance, demander au juge de l'autoriser à prendre une inscription provisoire. Il peut procéder à l'inscription si le jugement est en sa faveur, et ce, dans les deux mois qui suivent le jugement. <sup>(1)</sup>

**• Les effets de l'hypothèque :**

- A l'égard des parties : Elle confère au créancier un droit réel ;
- A l'égard des tiers : Elle confère au créancier un droit de préférence et un droit de suite :
- Le droit de préférence : par rapport aux créanciers chirographaires(ordinaires) et hypothécaires ;
- Le droit de suite ; en cas de vente de l'immeuble par ce débiteur, le créancier à l'échéance de sa date, peut le saisir et le vendre.

---

(1) AYMAN ABD EL RAHMAN, op-cite, p 343.

### 2.2.2. LE NANTISSEMENT

Selon l'article 948 du Code Civil : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ». <sup>(1)</sup>

Le nantissement peut être constitué pour garantir une créance conditionnelle, future, éventuelle, un crédit ouvert ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que le montant de la créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit déterminé par l'acte constitutif.

Le nantissement est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit. Il en dépend quant à sa validité et à son extinction.

En conclusion, le banquier, pour se protéger des risques de crédit, s'entoure d'un maximum de mesures préventives. En plus des règles prudentielles imposées par les autorités monétaires et le recueil des garanties, les banques mettent en place des procédures internes de gestion tel que l'institution du système du comité de crédit siégeant au niveau des agences ayant pour objectif de conjuguer la réflexion en matière d'étude de dossiers de crédit.

Selon son objet le nantissement peut prendre la forme de : <sup>(2)</sup>

#### \* **Nantissement du fonds de commerce :**

Contrairement à l'hypothèque, la loi n'exige pas que le nantissement soit concrétisé par un acte authentique. Il suffit d'établir un écrit sous seing privé soumis à la formalité d'enregistrement (l'article 177 de la loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit).

#### \* **Le nantissement du matériel et outillage :**

C'est un acte qui confère à la banque un droit réel sur les biens nantis, ce qui lui donne droit de faire saisir par voie de justice le matériel et de le faire vendre afin de se faire rembourser.

(1) AYMAN ABD EL RAHMAN, op-cite, pp 344-345.

(2) A.BENACHNHOU, LES BANQUES EN ALGERIE, 03<sup>ème</sup> EDITION ALPHA DESING, Alger, 2017, p 114.

**\* Le nantissement de marché public :**

Les banquiers participent très largement au financement des biens qui découlent des marchés publics. Pour cela il fallut mettre en place le nantissement des marchés publics. Pour se faire, l'entrepreneur reçoit de l'autorité avec laquelle il a traité, un exemplaire unique qui porte une mention indiquant son aptitude à former titre en cas de nantissement qui doit être remis à la banque.

**\* Le nantissement de valeurs mobilières :**

Tout titre au porteur de même que les titres nominatifs peuvent être acceptés autant qu'un gage. Cependant, les banques se limitent actuellement au nantissement des bons de caisse et ce en raison du peu de difficultés rencontrées dans la réalisation de cette garantie.

Tous comme le fonds de commerce, le nantissement des bons de caisse se constate par un acte sous seing privé par lequel le client remet à la banque ; en garantie d'un crédit qui lui a été accordé, des bons de caisse.

**\*Les effets de nantissement**

-Le droit de rétention : Ce droit permet au créancier de retirer le gage ou de faire retirer le gage ou de le faire retenir tant que la dette n'est pas jugée.

- Le droit de préférence : Dans le sens de l'article 293 du code de commerce en cas de vente du bien meuble gagé ou nanti, le créancier gagiste (la banque) a le droit de se faire payer sur le prix privilège aux créanciers chirographaires ou autres créanciers gagistes qui ont constitué le gage postérieurement.

-Le droit de suite : Le créancier gagiste a le droit de prendre la chose gagée même s'il l'a déjà perdue. <sup>(1)</sup>

-Le droit de vendre la chose : en cas de non-paiement à l'échéance des sommes dues, le créancier gagiste obtient par une ordonnance auprès du président du tribunal, la vente du gage en remboursement du capital et intérêts (article 178 de la loi sur la monnaie et le crédit).

---

(1) A.BENACHNHOU, op-cite, pp 114-115.

**\* Remarque :**

Comme pour l'hypothèque, le nantissement doit répondre à certaines exigences telles que :

- L'existence d'un contrat sous forme d'un acte authentique (notarié) ou d'un acte sous-seing privé;
- L'inscription de l'acte, dans le mois de la signature, auprès du CNRC pour informer les tiers de la constitution et déterminer les rangs des créanciers ;
- La signification de l'acte au débiteur, qui doit remettre le bien nanti à la banque ou à une tierce personne.

**c. La subrogation dans le privilège du vendeur :**

Tout vendeur d'un bien immobilier ou d'un fonds de commerce non payé au comptant dispose légalement d'un privilège sur le bien vendu, ce qui lui donne droit même à annuler la vente.

Ce droit garanti le capital, les intérêts et les accessoires. Il est en 1er rang et s'inscrit avant toute autre garantie. Cependant, elle reste accessoire, donc elle doit être inscrite sous forme d'une hypothèque ou d'un nantissement du fonds de commerce.<sup>(1)</sup>

### **3. LES GARANTIES BANCAIRES EN VUS DU COMMERCES INTERNATIONALES**

Les garanties bancaires internationales dites à "la première demande" revêtent un caractère particulier dans la pratique du commerce international le plus souvent dans les contrats de vente, des contrats d'entreprises ou de fournitures d'équipements.

Les importateurs exigent des vendeurs des sûretés quant à la qualité des prestations qu'ils offrent.<sup>(2)</sup>

En même temps elles offrent aux importateurs la précaution qu'ils cherchent. Ces garanties internationales évitent aux exportateurs les difficultés de trésorerie qui résultent d'une immobilisation de valeur.

---

(1) A.BENACHNHOU, op-cite, p 116.

(2) AID RACHID, LITIGES BANCAIRES, BERTI EDITION, Alger, 2018, p 32.

Ce mécanisme de garantie bancaire à la première demande est donc destiné à procurer une sécurité à l'acheteur, quant à la bonne exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles. Il est d'égale efficacité à celle offerte par le Crédoc. Tous les deux sont soumis aux règles de la CCI.

### **- Définition**

La garantie bancaire à la première demande, dite autonome ou indépendante d'un contrat commercial, est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (le donneur d'ordre) une somme déterminée au bénéficiaire de cet engagement (l'acheteur), si ce fournisseur ne respectait pas les termes de son contrat.

Le garant ne peut se prévaloir de moyens de défense tirés du contrat commercial pour refuser le paiement en cas de mise en jeu par l'acheteur, Les cautions bancaires, les garanties bancaires, sont des engagements par signature.

### **3.1. Les crédits par signature : leur justification**

En diverses circonstances, la trésorerie d'une entreprise subirait de fortes pressions si la banque ne venait pas à apporter sa signature en garantie vis-à-vis des tiers en relation avec cette entreprise.

#### **- Nature des besoins couverts par les crédits par signature**

Selon sa forme et l'objet pour lequel il est sollicité, le crédit par signature permet soit : <sup>(1)</sup>

- \* d'éviter des décaissements ;
- \* de retarder un paiement ;
- \* d'accélérer la rentrée d'une recette.

### **3.2. Les garanties bancaires à la « première demande »**

Concernent 4 intervenants :

#### **a. le donneur d'ordre**

C'est le vendeur qui donne mandat à sa banque d'émettre sous son entière responsabilité une garantie en faveur de l'acheteur.

---

(1) AID RACHID, op-cite, pp 32-33.

Il doit payer l'acheteur, s'il ne remplit pas ses obligations contractuelles.

**b. Le bénéficiaire**

Il s'agit de l'acheteur qui a pour objectif principal le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si le vendeur est défaillant.

**c. Le garant**

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire I (l'acheteur) le paiement de tout montant qui serait dû dans le cas de non-respect par I le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

**d. Le contre-garant**

Il s'agit de la banque du vendeur (donneur d'ordre) qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (vendeur). Les garanties internationales sont régies par les RUGD 758 du 1<sup>er</sup> juillet 2010 de la CCI).

**- LES REGLES UNIFORMES DE LA CCI RELATIVES AUX GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES RUGD 758**

Le 25 avril 2007 les « RUGD 758 » ont reçu l'approbation du principe et décision de la commission bancaire Singapour.

Novembre 2009, les « RUGD 758 » ont été adoptées par la commission bancaires de Bruxelles.<sup>(1)</sup>

Le 01<sup>er</sup> juillet 2010, entrée en vigueur des « RUGD 758 », elles ont été adoptées par la CCI, en remplacement des anciennes règles « RUGD 458 » qui dataient de 1992.

En Algérie, les garanties bancaires internationales sont émises sous couvert de contre-garanties bancaires étrangères.

Les modèles de garanties bancaires sont préconisés conformément à la réglementation de la Banque d'Algérie.

---

(1) AID RACHID, op-cite, p 33.

Donc ces garanties et contre-garanties sont soumises au droit algérien en cas de litige, ce qui donne compétence au juge algérien pour le règlement des litiges.

Les principales garanties internationales sont les suivantes :

**- La garantie de soumission**

La garantie de soumission (garantie d'adjudication, ou garantie provisoire) est requise lors des soumissions dans le cadre des appels d'offres.

Elle constitue un engagement de payer une indemnité à l'acheteur au cas où la société déclarée adjudicataire ne serait pas capable de remplir les obligations découlant de son offre.

**- La garantie de restitution d'acomptes**

Dans la plupart des cas, le contrat commercial prévoit le versement par l'acheteur d'un acompte pour permettre au vendeur de financer ses matières premières.

Cet acompte a pour vocation de se transformer en paiement au fur et à mesure de l'exécution des travaux par le vendeur. En contrepartie l'acheteur exige l'émission, en sa faveur, d'une garantie bancaire de restitution d'acomptes, prévoyant la restitution du montant versé en cas de non-accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.

**- La garantie de bonne exécution, appelée également de bonne fin**

Cette garantie est exigée par l'acheteur pour s'assurer de la qualité des biens fournis, ou des prestations réalisées.<sup>(1)</sup>

La banque s'engage à indemniser le bénéficiaire, à hauteur d'une somme déterminée, au cas où le donneur d'ordre (le vendeur) manquerait à ses obligations contractuelles.

L'entrée en vigueur de cette garantie prend effet à compter de rémission jusqu'à réception définitive dûment constatée.

Bien que cette garantie présente de grands risques de mis en jeu abusif, elle demeure toujours usitée dans les échanges commerciaux, et utilisée dans les contrats commerciaux internationaux.

---

(1) AID RACHID, op-cite, pp 34-35.

Il existe d'autres formes de garanties bancaires, les admissions temporaires les garanties de paiement, etc.

Ces garanties dites payables à la première demande sont autonomes, indépendantes du contrat commercial de base.

\* **Remarque:** La mise en place de la garantie bancaire nécessite une gestion appropriée jusqu'à avis de main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'éviter les commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation des deux pays).

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modes:<sup>(1)</sup>

- \* l'expiration du délai de validité ;
- \* la réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- \* le retour de l'acte de garantie ;
- \* la réalisation de la mise en jeu.

#### 4. L'ASSURANCE DU CREDIT

C'est, également une technique de couverture du risque crédit, pour faire face aux imprévus « décès du propriétaire de l'affaire, sa faillite, les incendies, les vols, les catastrophes naturelles, ...etc. ». <sup>(2)</sup>

Mais, en général, ces assurances sont recueillies pour couvrir et protéger les garanties que détient la Banque. Elles concernent les biens et les personnes.

On peut, notamment, citer : L'assurance-crédit, l'assurance vie et l'assurance multirisque.

Ces assurances sont, toujours, accompagnées d'un acte de subrogation ou de délégation au profit de la Banque.

---

(1) AID RACHID, op-cite, p 36.

(2) CECILE KHAROUBI, PHILIPPE THOMAS, ANALYSE DU RISQUE - DE CREDIT- Banque & Marchés, REVUE-BANQUER RB 2<sup>ème</sup> EDITION, Paris, 2016, pp 97-98.

## **CONCLUSION DU DEUXIÈME CHAPITRE**

En matière de crédit, l'analyse des risques doit être préalable à toute prise de décision. Un banquier ne doit pas perdre de vue les risques qu'il va courir en répondant favorablement à la demande d'appui financier introduite par sa relation.

Tout concours bancaire comporte un risque, mais celui-ci ne doit pas empêcher le banquier d'agir, sa fonction étant de prendre puis de gérer le risque pris. Pour se prémunir, il dispose de plusieurs moyens.

Nonobstant, il serait plus sage de prendre les décisions sur la base d'une analyse minutieuse de la situation de crédeur. Le recours systématique et excessif aux garanties viderait la vocation de preneur de risques du banquier de sa substance. Et encore, les sûretés ne garantissent pas toujours le recouvrement des créances sachant que leur mise en jeu est très coûteuse et la lenteur des procédures n'est plus à démontrer.

## **CHAPITRE III**

**ETUDE DE CAS AU NIVEAU DE LA**

**BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE**

## **INTRODUCTION DU TROISIEME CHAPITRE**

Dans ce dernier chapitre, nous avons essayé de traiter notre problématique sur le terrain au sein de la banque BEA avec un personnel ayant l'expérience et la maîtrise nécessaire du domaine des transactions internationales, après avoir effectué cet entretien,

Alors cette partie vient illustrer les précédentes parties en traitant deux cas pratiques de garanties bancaires au niveau de la BEA, pour ce la en a partage de chapitre on deux section comme suites :

↳ PRESENTATION DE LA BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE;

↳ Déroulement de la « Garanties de bonne exécution (performance bond) ».

## **SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BANQUE EXTERIEUR** **D'ALGERIE**

Le banquier court des risques dès lors qu'il aura répondu favorablement à une demande de crédit. Ces risques peuvent se présenter sous plusieurs formes et à tous les niveaux de vie du crédit.

On peut distinguer entre le risque de non-remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change.

### **1. HISTORIQUE ET CREATION**

#### **1.1. Historique de la BEA**

La Banque Extérieure d'Algérie avait repris le réseau et les activités du :

- Crédit Lyonnais en date du 01/10/1967;
- La Société Générale le 31/12/1967 ;
- La Barclays Bank Limited le 30/04/1968;
- Le Crédit du Nord le 30/04/1968 ;
- De la BIAM (Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée) le 31/05/1968.

#### **1.2. Création**

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1er Octobre 1967 par ordonnance N° 67.204. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer les apports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

- **L'autonomi** : selon les dispositions de la loi 88-01 du 12/12/1988, la banque extérieure d'Algérie est parvenue à devenir autonome ainsi depuis le 05/01/1989 la banque extérieure d'Algérie s'est transformée en Société par actions (SPA) en gardant les mêmes objectifs que ceux fixés par l'ordonnance du 01/10/1967.

Le capital social de la banque extérieure d'Algérie en vertu des nouveaux statuts a été fixé à un million de DA et divisé en 1000 actions de valeur nominale d'un million de DA.

Quatre fonds de participations constituent les actionnaires de la Banque il s'agit des fonds de participations suivants :

- fonds de participation « construction » 35% ;
- fonds de participation électroniques télécommunication informatique 35% ;
- fonds de participation « service » 20% ;
- fonds de participation « chimie et pétrochimie pharmacie » 10%.

Lors de sa création, la banque extérieure d'Algérie a été dotée d'un capital de 20 Millions de dinars, et à la faveur de la restructuration des Entreprises Industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la banque extérieure d'Algérie changera de statut et devient société par action (CF dispositif de la loi 88.01 du 17/01/1968 portant autonomie des entreprises).

Son capital fut porté à 1 Milliard de Dinars, et était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs de portefeuille commercial de la banque extérieure d'Algérie (outre les hydrocarbures) soit les structures suivantes : construction - électronique - télécommunication - informatique - transport et services - chimie - pétrochimie - pharmacie.

En 1991, le capital avait été augmenté de 600 millions passant ainsi de 1 Milliard six cent millions DA. En mars 1996 le capital de la banque extérieur d'Algérie est passé à 5.600.000.000 DA après la dissolution des fonds de participation, le capital demeure propriété de l'Etat.

## **2. ACTIVITES DE LA BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE**

Il importe de rappeler que la principale activité déployée par la banque est le traitement de toutes les opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques, la Banque Extérieur D'Algérie peut entre autre :

- Consentir sous toutes formes de crédit, prêts où avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'on participation ;
- Financer, par tout le monde, les opérations de commerce extérieur ;
- Procéder ou participer à l'émission ; à la prise forme, à la garantie, au placement ou à la négociation de toutes valeurs mobilières ;
- Traiter toutes opérations de changes au comptant où à terme ;
- Contracter tout emprunt, prêt nantissement, appart de devises étrangers ;
- Remplir le rôle de correspondant d'autres banques ;
- Prendre sous toute forme, tout intérêt et participation dans toute société ou entreprise Algérienne ou étrangère ayant un objectif similaire ou de nature à développer ces propres affaires ;
- Gérer directement ou indirectement en Algérie ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit les opérations rentrant dans son objectif ;

### **2.1. Le nouveau contexte économique**

La Banque Extérieur D'Algérie va devoir très rapidement s'adapter à un contexte économique en cours de mutation, elle doit assimiler et mettre en pratique les nouvelles règles du jeu prendre des initiatives, et enfin accroître parallèlement son officine.

La Banque Extérieur D'Algérie attentive au remodelage rapide et profond du tissu économique veillera particulièrement à :

- Instaurer de nouvelles relations avec la clientèle basée principalement sur les principes : de la commercialisation et de l'équilibre des intérêts ;
- Améliorer sensiblement la qualité de ses prestations.

A cet égard il importe de souligner que la Banque Extérieur D'Algérie entend intervenir, de manière plus active sous des formes diverses et innovatrices, dans le financement de la création de richesses en faisant appel à des critères admis et reconnus qui seront progressivement réhabilités dans l'intérêt de l'entreprise et l'économie Nationale.

#### **a. L'élargissement du champ d'intervention**

La clientèle de la Banque Extérieur D'Algérie est constitué de:

- Entreprises des secteurs de l'énergie, de la chimie, de l'industrie lourde les industries légères, du commerce des services et des transports ;
- Entreprises privées activantes dans les secteurs des industries de transformation du bâtiment et des travaux publics ;
- Des professions libérales dont le nombre s'accroît considérablement et qui trouvent auprès de la banque conseil et assistance ;
- Des non résidents personnes physique et morales ;
- Des déposants fortement représentés au sein du réseau de la Banque Extérieur D'Algérie.

Car tous les secteurs peuvent trouver auprès de la Banque des services, des crédits et une assistance devant leur permettre de réunir les conditions d'une relance effective.

**b. La modernisation de son réseau**

La Banque Extérieur D'Algérie se rapproche encore plus de la clientèle avec l'ouverture d'agences sur les sites industriels. Actuellement le réseau de la banque comprend:

- 90 agences dont 7 sur les sites industriels ;
- 8 unités régionales dont l'une implantée au sud.

La modernisation de son réseau informatique a permis à l'amélioration des services, que la banque offre à ses clients, dans les opérations bancaires internationales et satisfaire leurs besoins.

### **3. LA PRESENTATION DE LA DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES DES FILIALES ET PARTICIPATION**

#### **3.1. L'organisation de la Banque Extérieur D'Algérie**

Dans le nouvel organigramme de la Banque Extérieur D'Algérie (1995), on constate que la Banque est structurée en quinze (15) directions auxquels se rattachent les organes qui couvrent tout le territoire national.

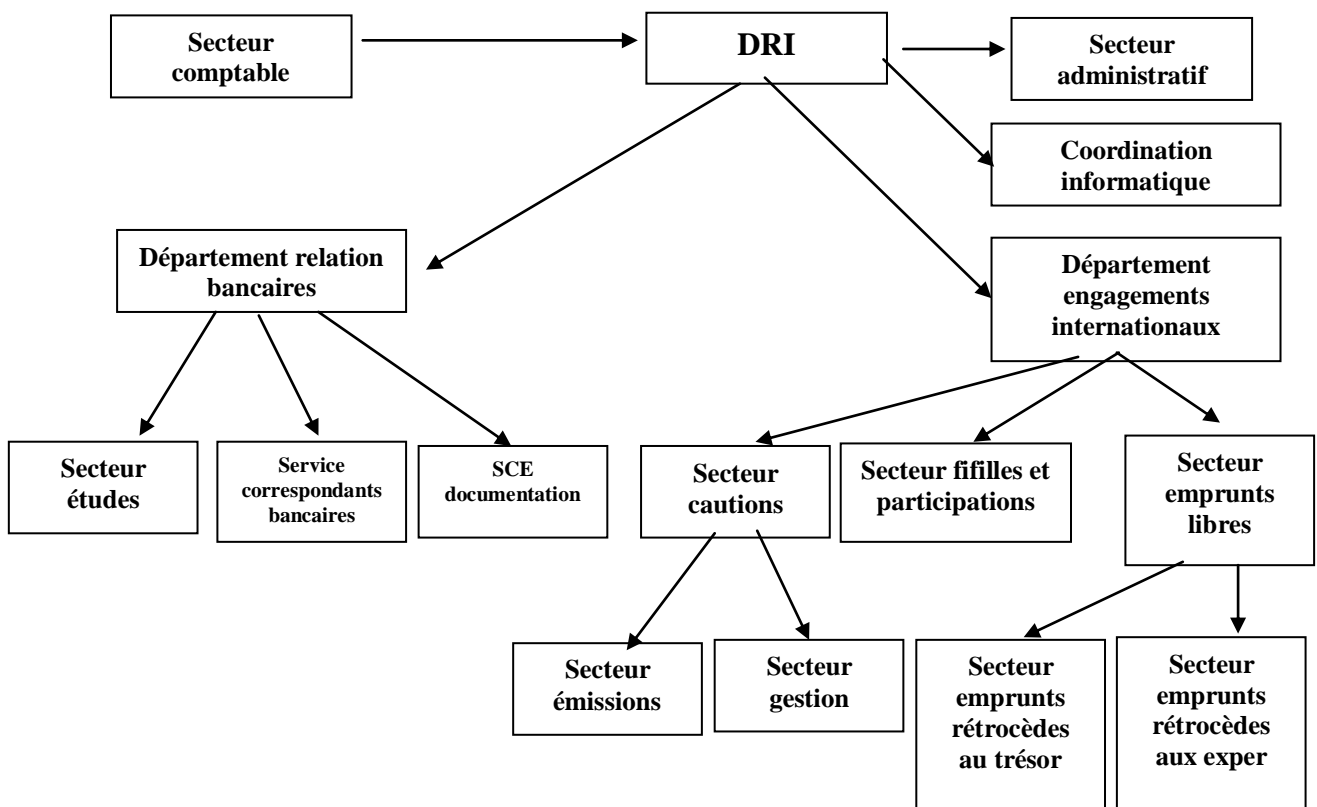
##### **3.1.1. Les différents directions centrales**

- Direction de la Comptabilité (DC) ;
- Direction de l'informatique (DI) ;
- Direction de la Trésorerie (DT),
- Direction Centrale de Gestion (DCG) ;
- Direction Centrale du Réseau (DCR) ;
- Direction des Engagements des grandes (DEGE) ;
- Direction des Engagements des (DEPME- DEPMI) ;
- Direction Contentieux (DC) ;
- Direction des relations Internationales et participation (DRIP) ;
- Direction du Commerce Extérieur (DCE) ;
- Direction des opérations avec l'étranger (DOE) ;
- Direction des Ressources Humaines et de la Formation (DRHF) ;
- Direction de l'administration Générale (DAG).

### 3.1.2. La présentation de la Direction des Relations Internationales des Filiales et Participation

la direction des relations internationales des filiales et participation La direction de relation internationale des filiales et participation est placée sous l'autorité de la direction générale adjointe chargée de « l'international » elle a pour rôle principal d'entretenir et de développer les relations avec les correspondants étrangers et de gérer les engagements internationaux.

**Fig.N°04 : Direction des Relations Internationales des Filiales et Participation de BEA**



Source : document interne du BEA.

- Mission générale de la (DRI) :

A ce titre, elle a pour missions de :

-mettre en œuvre la stratégie arrêtée par la banque dans le cadre des relations internationales.

-effectuer des études d'environnement économique et financier au plan international.

-entretenir des échanges avec les correspondants étrangers pour le développement des relations d'affaires.

-évaluer le niveau d'activité par correspondants bancaires et par pays.

-gérer les emprunts financiers libres contractés pour les besoins de l'administration et pour ceux des entreprises.

-assurer un suivi actif des filiales et gérer les participations bancaires, l'étranger conformément à la politique d'investissement de la banque en la matière.

-suivre et mettre à la disposition au réseau de la banque, les documents d'authentification des correspondants.

- Département des garanties internationales.

- Département des relations internationales.

- Secteur garanti.

- Secteur correspondant bancaire.

- Secteur filial et participation.

- Service délivrance.

- Service caution.

### **3.2. Mission général et activité de la (D.R.I)**

A ce titre, elle a pour missions de :

- Mettre en œuvre la stratégie arrêtée par la Banque dans le cadre des relations internationales ;

- Effectuer des études d'environnement économique et financier au plan international ;

- Négocier la relation commerciale avec les correspondants bancaires étrangers ;

- Entretenir des échanges avec les correspondants étrangers pour le développement des relations d'affaires ;
- Evaluer le niveau d'activité par correspondants bancaires et par pays ;
- Suivre et apprécier les engagements et les risques contractés avec les correspondants bancaires étrangers ;
- Suivre et mettre à la disposition au réseau de la banque, les documents d'authentification des correspondants ;
- Assurer un suivi actif des filiales et gérer les participations bancaires, l'étranger conformément à la politique d'investissement de la banque en la matière ;
- Gérer les emprunts financiers libres contractés pour les besoins de l'administration et pour ceux des entreprises.

### **3.3. Les services du secteur des garanties bancaires pour compte CBE**

#### **3.3.1. Le service d'émission : à pour mission :**

- Etudier les contres garantis reçues des correspondants.
- Rédiger et enregistrer les engagements.
- Procéder à leur émission vers des bénéficiaires.

#### **3.3.2. Le service de gestion à pour mission de :**

- Gérer les dossiers d'engagements
- Procéder à l'annulation des engagements des réceptions des mains levées.
- Adresser les documents de mise en jeu des garanties, éventuellement vers les correspondants.
- Récupérer le produit de mise en jeu vers le bénéficiaire.

- Récupérer les commissions auprès des correspondants.

### **3.4. Le déroulement des opérations des services émission et gestion**

#### **3.4.1. Le déroulement de l'émission**

Le secteur des garanties pour compte CBE reçoit des contres garanties, le courrier est transmis au service d'émission pour vérifier si le texte de contre garantie est conforme au modèle uniforme en vigueur il doit contenir neuf (09) clauses qui :

- Clause relative au contrat de base.
- Clause relative à la banque contre garante.
- Clause relative à L'engagement.
- Clause relative à la Mise en jeu.
- Clause relative au Paiement de pénalité de retard.
- Clause relative à la nature de l'engagement.
- Clause relative au Commission 1% annuellement, frais, taxe.
- Clause relative à la durée de validité de la garantie.
- Clause relative En cas de litige.

- Si la contre garantie est conforme, le dossier est enregistré sous le numéro de l'ouverture cela signifie la rédaction de l'acte de garantie et l'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire, l'original de l'acte de garantie aura un timbre fiscale et sera adressé au bénéficiaire, il est accompagnée de deux lettres une pour le bénéficiaire l'autre pour la banque contre garante.

- Si le texte n'est pas conforme le dossier est enregistré sous le numéro instance de délivrance.

La banque devra saisir le correspondant pour la modification du texte.

- S'assurer du standing de la banque contre garante, il est nécessaire de signaler que le contre garant doit être du premier rang et effectuer une fiche d'engagement.

- Vérifier l'authenticité de la signature sur les lettres.

- La comptabilisation du dossier est une liasse de feuilles BEA comprenant quatre pièces comptables et deux copies.

Les trois premières feuilles concernent l'ouverture, les autres concernent la main levée totale ou l'annulation de l'engagement, ils sont conservés dans le dossier jusqu'à l'annulation de l'engagement.

### **3.4.2. Le déroulement de la gestion**

Le service de gestion se fait par zone, le dossier ouvert lors de l'émission d'une garantie à première demande doit connaître un suivi régulier jusqu'à son annulation définitive ou à la réception de la main levée totale.

Le montant de la garantie peut être modifié au cours du temps, parfois augmenter moins souvent diminuer.

- La mise en jeu de la garantie.

- L'annulation de l'engagement.

- La modification concernant l'augmentation ou la diminution du montant et concernant aussi la date de validité.

Dans la modification, il existe deux intervenants : le bénéficiaire et le contre garant.

L'opération de l'augmentation ou de la diminution se réalise par rapport aux intérêts des intervenants :

**- Le cas d'augmentation :**

- Si le bénéficiaire demande l'augmentation il doit avoir l'accord de la banque contre garante.
- Si la banque contre garante demande l'augmentation c'est bénéfique pour le bénéficiaire.

**- Le cas de la diminution :**

- Si le bénéficiaire demande la réduction du montant de la garantie indépendante elle arrange la banque contre garante.
- Si la banque contre garante demande la réduction, elle doit avoir l'accord du bénéficiaire.

**- La modification de la durée de la date de validité :**

- Si le bénéficiaire veut prolonger la durée de validité il doit obtenir l'accord de la banque contre garante.
- Si la banque contre garante prolonge la date de validité c'est bénéfique pour le bénéficiaire.
- Si le bénéficiaire veut diminuer la date de validité c'est bénéfique pour la banque contre garante.

## **SECTION 2 : Déroulement de la « Garanties de bonne exécution (performance bond) »**

Notre étude pratique est consacrée sur la démarche des Garanties de bonne exécution (performance bond), l'objectif est de voir clairement ce qui se passe réellement au niveau des banques.

Alors, on a abordé deux dossiers de garanties où la B.E.A c'est portée garante, dans le premier cas et le dixième aussi, il s'agit d'une Garanties de bonne exécution.

### **1. Présentation des données du cas**

#### **a. les intervenants :**

- le donneur d'ordre (EXPORTATEUR) : S.I.E.S SA/ BELGIQUE.
- Le bénéficiaire (Importateur): ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF.
- La banque garante : B.E.A.
- La banque contre garante : FORTIS BANQUE S.A./N.V. LIEGE.

#### **b. Les données du contrat commercial :**

- L'objet : livraison de matériels PDR électricité.
- Le montant 22.800.00 Euros.
- La date de conclusion : 15/12/2016.

### **2. 1<sup>ère</sup> étape**

La banque contre garante demande l'émission d'une garantie en faveur du bénéficiaire (par un Swift) qui contient :

Nous référant au contrat N°.... du .... Conclu entre et ... relatif à (objet du contrat) et conformément à l'article.... Engageant (raison sociale du contractant non résident) à la production d'une garantie de bonne exécution (montant en chiffre et en lettre) représentant ...% du montant du contrat.

Nous, FORTIS BANQUE S.A./N.V, Ayant son siège social à LIEGE représentée par S.I.E.S SA/ BELGIQUE Agissant en qualité, et En vertu des pouvoirs qui lui sont conférés et dont il justifie demandons à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, d'émettre sous notre pleine et entière responsabilité au cautionnement à concurrence de (22.800.00 Euros) en faveur de (S.I.E.S SA/BELGIQUE) qui couvrira la garantie de bonne exécution par (ENTREPRISE DES CIMENTSET DIVERES D'ECH-CHELIF).

En contre partie, nous FORTIS BANQUE S.A./N.V contre garantissons irrévocablement et inconditionnellement à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE la bonne exécution par S.I.E.S SA/ BELGIQUE de ses obligations contractuelles et à défaut, le remboursement des sommes dues au titre de la dite contre-garantie.

En conséquence, nous paierons à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE sans délai à première demande de celle-ci sans pouvoir recourir à une quelconque formalité et sans pouvoir lui opposer le motif ni d'exception de notre chef ou de celui de notre donneur d'ordre, le montant intégral de 3.213.25 Euros ou tout autre montant restant dû au titre de cette contre-garantie , augmenté des frais et dépenses éventuels de toute nature encourus par LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE à l'occasion de la mise en jeu de cette contre- garantie

Tout retard apporté au versement des sommes dues au titre de la contre-garantie mettra à notre charge le paiement au profit de la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE d'intérêt au taux de 12% qui commenceront à couvrir à partir du huitième jour de la date de la mise en jeu de la contre-garantie jusqu'au jour du Paiement effectif. Ces intérêts seront capitalisés s'ils sont dus pour une année entière.

Nous renonçons expressément à nous prévaloir d'une quelconque exception tirée du contrat liant ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIF et S.I.E.S SA/ BELGIQUE pour autant que la BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE justifie par télex chiffré que ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIF à mis en jeu la garantie.

Les commissions, frais et taxes découlant de la présente contre-garantie seront supportés par nous à compter de la date d'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire jusqu'à l'extinction de la présente contre-garantie telle que déterminée ci-dessous.

La présente contre-garantie entrera en vigueur à la date d'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire et demeurera valable un mois au-delà de la date d'expiration votre garantie fixée 15/12/2016, soit jusqu'au 23/01/2017.

Passé ce délai, la présente contre-garantie deviendra automatiquement nulle et non-avenue et nous serons libre de notre engagement sans que vous ayez à nous en donner main levée expresse et ce, que l'original de la garantie vous ait été ou non restitué, Tout litige né de l'exécution de la présente contre-garantie sera soumis à la compétence des TRIBUNAUX ALGERIENS et à l'application de la loi Algérienne.

### **3. 2<sup>ème</sup> étape**

Après vérification du texte de la contre-garantie conformément aux stipulations de ministère des finances MF juin 1985, la direction des relations internationales tout précisément le service émissions établie une fiche d'engagement signée par le Directeur de la direction des relations internationales et le chef de service des correspondants bancaire cette fiche contient les mentions suivantes :

- N° CONTRE GARANTIE
- N° DOSSIER
- D'ORDRE ET P/C
- BENEFICIAIRE
- MONTANT
- VALIDITE DE LA GARANTIE
- VALIDITE DE LA CONTRE GARANTIE
- OBJET : Garanties de bonne exécution (performance bond).
- CONTRE GARANT

#### 4. 3<sup>ème</sup> étape

L'établissement d'un acte de garantie de bonne Exécution: l'acte de garantie est un document par lequel le bénéficiaire a la possession de détenir et de même, libérer le contre garant par un montant déterminé qui est le montant de la garantie Ce document contient:

##### - Au recto

L'objet : Contre garantie de bonne Exécution de : 22.800.00 Euros.

Nous référant au contrat (N° 08-AE-15) du 15/12/2016 conclu entre ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF d'une part et S.I.E.S SA/ Belgique, d'autre part, ayant pour objet : relatif à livraison de matériels PDR électricité d'un montant lo n°03, et le montant de 22.800.00 Euros.

Nous référant à la contre garantie (N° 3684/81701-50783-57) émanant de FORTIS BANQUE S.A./N.V. LIEGE.

Nous soussignés BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE émettons en faveur de ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF, une garantie de bonne exécution de 22.800.00 Euros représentant 10% du montant du contrat, qui couvre les risques d'inexécution incomplète et imparfaite par la sa SIES, de ses obligations contractuelles.

##### - Au verso

N° du dossier 3684/81701-50783-57

L'objet de la garantie de bonne Exécution Montant de la garantie 22.800.00 Euros.

Nous paierons à FORTIS BANQUE S.A./N.V. LIEGE à sa première demande le montant intégral de la présente garantie contre sa déclaration écrite établissant qu' S.I.E.S SA/ Belgique n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

La présente garantie demeurera valable jusqu'au 27/01/2017.

Cette garantie est délivrée uniquement pour le contrat de base. A l'exclusion de tout avenant qui modifierait le montant dudit contrat et /ou sa durée de validité et qui pourrait avoir une

incidence quelconque sur la présente garantie sans un accord préalable de la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE et la délivrance par celle-ci d'une nouvelle garantie correspondante.

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE 22.800.00 Euros.

Ce document est signé par le chef de service central de la gestion de garantie et un assistant junior.

#### **5. 4<sup>ème</sup> étape**

- envoi au bénéficiaire la copie originale de l'acte de garantie plus une lettre d'accompagnement.

- envoi au contre garant une copie de l'acte de garantie (duplicata) plus une lettre d'information.

#### **6. 5<sup>ème</sup> étape**

Si il ya une des modifications, réglementations avant échéance et / ou annulation après échéance le service gestion de la garantie les montions sur le dossier approprié.

#### **7. 6<sup>ème</sup> étape**

La banque émettrice reçoit de la part du bénéficiaire une demande de la libération de la garantie.

#### **8. 7<sup>ème</sup> étape**

Avant la libération de la garantie par le garant (B.E.A), la contre garantie est conditionnée par l'apurement total des commissions :

- frais de constitution de dossier 3.500 DINARS
- commission 1% l'an par trimestre entier et indivisible sur un minimum de 2.000 DINARS (tarif provisoire).
- frais de gestion 1.500 DINARS a partir du 2eme trimestre.
- frais de mise en jeu 2.000 DINARS.
- frais de recherche 2.000 DINARS.
- frais divers (Swift téléx et timbre).

- taxe TVA 19%.

### **9. 8<sup>eme</sup> étape**

la banque garante déclare main levé de la garantie et libère le contre garant.

#### **\* Remarque**

La banque garante ne doit absolument pas livrer l'original de l'acte de garantie au contre garant et reste valable jusqu'à déclaration de la main levé.

## **CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE**

Dans ce dernier chapitre, on peut déduire que le mécanisme des garanties bancaire a voulu répondre à certaines difficultés nées de la pratique contractuelle classique en commerce internationale, ce dernier revêt un caractère volatile et imprévisible auxquels les acteurs y prenant partie doivent faire face, on plus, pour faire face aux aléas des transactions internationales, les acteurs d'un échange commercial doivent appréhender au mieux l'éventualité de survenance d'un risque et le meilleur instrument pour cela reste les garanties bancaires autonomes, Il faut toute fois savoir que l'efficacité d'une garantie bancaire dépend du moment de sa mise en jeu, celle-ci ne doit en aucun cas être non justifiée ou abusive.

# **CONCLUSION GENERALE**

La garantie bancaire est un instrument de couverture très efficace que les opérations économiques apprécient beaucoup. Elle ne risque pas d'être désuète avant longtemps, il est toutefois probable qu'elle subisse des modifications ou plutôt des améliorations concernant certains points que nous allons mettre en évidence ultérieurement.

Les nombreux types de la garantie à première demande sont principalement destinés à couvrir les importateurs qui ont longtemps été soumis aux conditions des fournisseurs. Il est cependant inexact de considérer les acheteurs comme privilégiés, les vendeurs bénéficiaient et bénéficient toujours d'un moyen efficace pour obtenir le règlement de leurs partenaires étrangers. Il s'agit du crédit documentaire, une technique équivalente à la garantie mais à l'exportation.

Le fait que la garantie soit indépendante du contrat commercial et payable à première demande de son bénéficiaire la rend risquée. Cependant les banques intervenantes trouvent un intérêt énorme dans la pratique de ces opérations, ces dernières leur permettent d'enregistrer des recettes considérables par la perception des frais et commissions.

Ces recettes, pour les banques garantes dépassent de loin celles perçues sur les crédits documentaires à cette institution juridique à prévu des caractéristiques qui assurent au mieux les importateurs mais certains aspects que la pratique a fait apparaître peuvent profiter de son caractère à première demande et de mettre en jeu sans en avoir le droit, favoriser la garantie documentaire et la garantie justifiée pourrait minimiser les abus voire les éliminer, ces derniers étant rarissimes.

Les donneurs d'ordre de leur côté ont tendance à considérer les appels des garanties comme abusifs sans que leurs accusations soient fondées. Ils intentent des actions en justice pour essayer d'obtenir une opposition ou un atermoiement du paiement et souvent leur banque contre garante utilise cette mesure conservatoire. Contre-garante utilise cette mesure conservatoire pour échapper au remboursement de la banque garante.

Vu que cette interdiction de payer invoquée par la banque étrangère est impossible en vertu de son engagement indépendant et à première demande, une clause peut être ajoutée dans l'acte de la

contre garantie imposant au contre garant l'obligation de paiement même en cas d'opposition par le tribunal au profit de l'exportateur.

A l'issu de notre recherche, on a pu constater la validité de toutes les hypothèses encadrant ce travail, à savoir que ces garanties à première demande constituent un moyen supplémentaire de couverture pour les parties contractantes, et qu'elles assurent un suivi de toutes les phases du contrat comme par une garantie de bonne Exécution. Cependant, leur efficacité est tributaire du degré de la maîtrise des intervenants de leurs spécificités.

On peut dire que notre stage au sein de la BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE, nous a permis d'élargir et d'approfondir nos connaissances dans le domaine du travail et d'acquérir des méthodes de gestion digne des plus grand.

Cette expérience nous a été enrichissante en informations, et surtout concernant la rigueur de la bonne gestion du personnel qui veille sur le bon fonctionnement de la banque dont l'économie de notre pays dépend, Nos recherches au niveau de la direction du commerce extérieure et la direction des relations international, nous ont éclairées sur la facilité dont leurs organisations malgré la diversité des services et départements. Donc la hiérarchie de leurs institutions est parfaite sur le plan des décisions et agissements qui suivent un système pyramidal. Enfin la BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE « B.E.A » avec son réseau international de correspondants, ses propres filiales à l'étranger et en Algérie, ses spécialités en finance international et ses experts en Commerce Extérieur, la B.E.A, est capable de gérer efficacement tout service requis par sa clientèle. Par sa présence dans toutes les activités Bancaire, est une clientèle importante et variée, la B.E.A est la clé des occasions d'affaires.

## Recommandations

En guise de recommandations, Au terme de cette analyse de la garantie de commerce internationale, et par voir les Garantie de bonne exécution dans l'import-export, on peut voir que le but d'engagement couvrant les droits éventuels de l'acheteur envers le vendeur, eu égard à une livraison ou prestation défectueuse ou non conforme au contrat, car on peut monter une garantie de bonne exécution, précisé dans le contrat un montant, Souvent 10% du montant du contrat.

Il durée Jusqu'à la date prévue pour l'exécution du contrat, les particularités garanties auxquelles, dans le commerce international, il est assez souvent fait appel avec la mention « pay or extend » avec pour seul but d'en prolonger la durée de validité.

On plus, tout contrat international engendre divers risques tels que le risque de crédit, le risque pays, le risque de taux de change, Ces derniers peuvent mener aussi bien l'exportateur que l'importateur à des pertes vulnérables (aucune opération n'est garantie a 100%).

la garantie de bonne exécution dont l'appellation été garantie de bon fin couve généralement 10% de la valeur de contrat.

le recours à ces techniques permet la participation des pays importatrice et exportatrice dans les relations commerciales internationales et aussi la participation rationnelle des banques.

En effet, ces garanties ont été développées de manière à suivre l'évolution du contrat dans toutes ses phases d'évolution et même après son achèvement. En allant de la soumission (garantie de bonne Exécution) jusqu'au service de garantie (garantie de libération de retenue de garantie) en passant par les garanties de restitution d'avance et de la garantie de bonne exécution.

# BIBLIOGRAPHIE

## A. OUVRAGES

1. A. BENACHNHOU, LES BANQUES EN ALGERIE, 03eme EDITION ALPHA DESING, Alger, 2017.
2. A.BEN ACHNEHOU, Pour une meilleure Croissance, Edition Alpha Design, juin 2016.
3. A.BOUZIDIO, L'EVALUATION DU SYSTEME BANCAIRE AKGERIEN, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2016.
4. AID RACHID, LITIGES BANCAIRES, BERTI EDITION, Alger, 2018.
5. AYMAN ABD EL RAHMAN, L'EVAULTION DU SYSTEME BANCAIRE ALGERIENNE, BELKEISE EDITION, Alger, 2017.
6. BAGHDAD CHAIB, LE SYSTEM BANCAIRES ALGERIENNE, OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES, Alger, 2016.
7. BRAHIM GUNDOUZI, RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES, EDITION EL MAARIFA, Alger, 2016.
8. C.A.MICHALET, MONDIALISATION, 02eme EDITION LA DECOUVERT, Paris, 2017.
9. CATHERINE KARYOTIS, L'ESSENTIEL DE LA BANQUE, Lextenso 2eme Editions, paris, 2015.
10. CECILE KHAROUBI, PHILIPPE THOMAS, ANALYSE DU RISQUE - DE CREDIT- Banque & Marchés, REVUE-BANQUER RB 2eme EDITION, Paris, 2016.
11. CHANTAL BUISSART, M.BENKACI, LA GESTION BANCAIRES, BERTI Editions, Alger, 2016.

12. H.BENAOUDA, SYSTEME BANCAIRES ALGERIEN, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2018.
13. M.T.NADIR, LE COMMERCE EXTERIEUR ALGERIENNE 1972-2016, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2016.
14. M.TEHAMI, ASPECTS ECONOMIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE, 04eme EDITION, OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014.
15. MOURAD GOUMIRI, L'OFFRE DE MONNAIE EN ALGERIE, COLLECTION ECONOMIQUE, ENAG 04eme EDITION, Alger, 2016.
16. PASCAL KEREBEL, MANAGEMENT DES RISQUES -inclus secteurs Banque et Assurance-, EYROLLES 2eme EDITION, Paris, 2016.
17. S.MOUHOUBI, LE NOUVEAU MECANISME ECONOMIQUE EN ALGERIE, 02eme EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2018.
18. T.BENHOUBIA, LE SYSTEM BANCAIRES, EDITION OFFICE DES PUBLICATION UNIVERSITAIRES OPU, Alger, 2014.
19. V.KOLOSSOV, LA MONDIALISATION COMME PROCESSUS STATIO-TEMPORAIRE DANS LES PAYS A ECONOMIE DE TRANSACTION -L'EVALUATION DU COMMERCE INTERNATIONAL- , publications GEMDEV, Paris, 2013.
20. ZAATARI MOHAMED, LES BANQUES, BERTI 3eme Editions, Alger, 2018.

## **B. Les lois Et les législations officielles**

1. Règles de la Chambre de Commerce Internationale (CCI), 2010.

# **ANNEXES**

05.42

MDRIRECU-2925-211435

1

Instance Type and Transmission

Signal received from SWIFT  
Priority : Urgent  
Message Output Reference : 1626 170123BEXADZALAMXX3831723638  
Respondent Input Reference : 1626 170123GEBABEBBF36A1770991840

Message Header

Message Output : FIN 760 Garantie/Lettre Credit attente  
de : GEBABEBB36A  
BNP PARIBAS FORTIS (FORTIS BANK SA/NV)  
(HEAD OFFICE)  
BRUSSELS BE  
de : BEXADZALXXX  
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
SIEGE  
BIRMOURAD RAIS DZ  
YSIN190230YNAMXX

*Handwritten signatures and initials*  
J  
B  
BD

Message Text

Sequence des totaux  
1/1  
Numero de reference transaction  
3684817015078357  
Identification complementaire  
REQUEST  
Date  
170123  
Regles d'application  
NONE  
Details de la garantie  
1/1

A BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE- BLYD COLONEL AMIROUCHE- ALGER-  
ALGERIE DMS 3100201- CODE SWIFT BEXADZAL  
DE BNP PARIBAS FORTIS SA-CS BANK GUARANTEES RPB-CS LIEGE- PLACE  
XAVIER NEUJEAN 8-4600 LIEGE, BELGIQUE- CODE SWIFT GEBABEBB- DMS  
0000036

DATE : 23/01/2017  
NOS REF : 3684817015078357  
CONCERNE NOTRE CONTRE GARANTIE DE BONNE EXECUTION NR  
1626/21701-50783-57 EMISE EN VOTRE FAVEUR D'ORDRE DE NOTRE  
CLIENTE LA SA SIES, RUE BASSE HERMALLE 53B B 4600 VISE  
BELGIQUE

MESSIEURS  
NOUS REFERANT AU CONTRAT NO 02-AE-15 DU 15/12/2016 CONCLU ENTRE  
ENTREPRISE DES CIMENT ET DERIVES I.F.A. CHELIF, SISE A CITE  
HAMADIA B.P. 5- 02000 CHELIF, ALGERIE ET LA SA SIES, RUE BASSE  
HERMALLE 53B B 4600 VISE, BELGIQUE ET RELATIF A LA  
FOURNITURE DE PIECES DE RECHANGE ELECTRIQUES (150) 11 03  
MOTOREDUCTEURS A ARBRES CREUX, LOT N 02, MOTOREDUCTEURS  
PARALLLES RIVONNAGES ET POUTRES VITESSE ET LOT N 03  
MOTOREDUCTEURS SPECIFIQUES, ET CONFORMEMENT A L'ARTICLE 01  
CONTRAT ENGAGEANT LA SA SIES A FOURNIR UNE GARANTIE DE BONNE  
EXECUTION DE NOS CEMENTS ET DERIVES I.F.A. CHELIF CEMENTS S.A.R.L.



DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES  
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX  
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES  
SERVICE EMISSION

DOSSIER N° 17/0274 BD

**ACTE DE GARANTIE**  
**ENTREPRISE DES CIMENTS ET**  
**DERIVES D'ECH-CHELIF**  
**CITE EL HAMMADIA**  
**BP-54 02000 CHLEF**  
**ALGERIE**

ALGER, LE 23 JANVIER 2017

OBJET: GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 22.800,00.

NOUS REFERANT AU CONTRAT NO 08-AE-15 DU 15/12/2016 CONCLU ENTRE L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIF D'UNE PART ET LA SA SIES, RUE BASSE HERMALLE, 63B, B 4600 VISE, BELGIQUE D'AUTRE PART, AYANT POUR OBJET: « LA FOURNITURE DE PIECES DE RECHANGE ELECTRICITE (LOT N 03: MOTOREDUCTEURS A ARBRES CREUX, LOT N 04 : MOTOREDUCTEURS FAIBLES PUISSANCES ET PETITES VITESSES ET LOT N 05 : MOTOREDUCTEURS SPECIFIQUES) ».

NOUS REFERANT A LA CONTRE GARANTIE NO 3684/81701-50783-57 EMANANT DE BNP PARIBAS FORTIS BANQUE, LIEGE, BELGIQUE.

NOUS SOUSSIGNES, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DONT LE SIEGE SOCIAL EST AU 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE ALGER, EMETTONS EN FAVEUR DE L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIF, UNE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 22.800,00 (VINGT DEUX MILLE HUIT CENT EUROS) REPRESENTANT 10% DU MONTANT DU CONTRAT, QUI COUVRE LES RISQUES D'INEXECUTION OU D'EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR LA SA SIES, DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

.../...

DOSSIER N° 17/0274 BD

GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 22.800,00.

NOUS PAIERONS A L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIF, A SA PREMIERE DEMANDE LE MONTANT INTEGRAL DE LA PRESENTE GARANTIE CONTRE SA DECLARATION ECRITE ETABLISSANT QUE LA SA SIES N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A LA DATE DE SON EMISSION ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA RECEPTION DEFINITIVE, SOIT 12 (DOUZE) MOIS CALENDAIRES APRES LA RECEPTION PROVISOIRE.

CETTE GARANTIE EST DELIVREE UNIQUEMENT POUR LE CONTRAT DE BASE, A L'EXCLUSION DE TOUT AVENANT QUI MODIFIERAIT LE MONTANT DUDIT CONTRAT ET/OU SA DUREE DE VALIDITE ET QUI POURRAIT AVOIR UNE INCIDENCE QUELCONQUE SUR LA PRESENTE GARANTIE SANS UN ACCORD PREALABLE DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE ET LA DELIVRANCE PAR CELLE-CI D'UNE NOUVELLE GARANTIE CORRESPONDANTE.

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE EUR 22.800,00  
(VINGT DEUX MILLE HUIT CENT EUROS).

Mme. CHEKROUN S'chahrazede  
Née. BABA-HADJI  
Chef de Service Central

Mme. BACHA Souhila  
Chargée d'Etudes Niv - I -



بنك الجزائر الخارجي  
Banque Extérieure d'Algérie



DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES  
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX  
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES  
SERVICE EMISSION

DOSSIER N° 17/0274 BD

ENTREPRISE DES CEMENTS ET  
DERIVES D'ECH-CHELIF  
CITE EL HAMMADIA  
BP-54 02000 CHLEF  
ALGERIE

ALGER, LE 23 JANVIER 2017

OBJET: GARANTIE BANCAIRE DE EUR 22.800,00 D'ORDRE ET POUR COMPTE DE  
LA SA SIES, EN VOTRE FAVEUR.

-----

MESSIEURS,

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS FAIRE PARVENIR SOUS CE PLI L'ACTE  
ORIGINAL DE LA GARANTIE BANCAIRE EN OBJET, DELIVRE EN VOTRE FAVEUR ET  
CE, CONFORMEMENT AUX INSTRUCTIONS DE NOTRE CORRESPONDANT.

EN CONSEQUENCE, LA PRESENTE GARANTIE RESTERA VALABLE JUSQU'A (VOIR  
GARANTIE).

NOUS VOUS REMERCIONS POUR LES OBSERVATIONS EVENTUELLES QUE VOUS  
VOUDRER BIEN NOUS FAIRE PARVENIR SOUS DECADE, L'ABSENCE DE RESERVES DE  
VOTRE PART DANS LE DELAI PRESCRIT VAUDRA ACCEPTATION DES TERMES DU  
MODELE SUS CITE ET, PERMET LA CONCRETISATION DE L'OPERATION.

TOUTE PROROGATION EVENTUELLE DU DELAI DE VALIDITE DE LA DITE GARANTIE  
DOIT ETRE AU PREALABLE NEGOCIEE AVEC VOTRE FOURNISSEUR, CETTE DEMANDE  
DOIT NOUS PARVENIR UN (1) MOIS AVANT L'ECHEANCE REVETUE DE LA MENTION  
'PROROGER OU PAYER' TOUT EN NOUS INDIQUANT LA DATE A LAQUELLE VOUS  
SOUHAITEZ RECONDUIRE LA GARANTIE EN QUESTION.

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOS BONS SOINS ET VOUS PRIONS D'AGREER,  
MESSIEURS, NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

Mme. CHEKROUNI S'chahrazede  
Née BABA-HADJI

Chef de Service Central

Mme. BACHA Soukaina

Chargée d'Etudes Nij



بنك الجزائر الخارجي  
Banque Extérieure d'Algérie



DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES  
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX  
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES  
SERVICE EMISSION

DOSSIER N° 17/0274 BD

BNP PARIBAS FORTIS SA  
CS BANK GUARANTEES  
RPB-CB LIEGE  
PLACE XAVIER NEUJEAN  
8-4000 LIEGE  
BELGIQUE

ALGER, LE 23 JANVIER 2017

OBJET: VOTRE CONTRE GARANTIE N° 3684/81701-50783-57 D'UN MONTANT DE  
EUR 22.800,00 D'ORDRE ET POUR COMPTE DE LA SA SIES, EN FAVEUR DE  
L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF.

-----

MESSIEURS,

CONFORMEMENT A VOS INSTRUCTIONS, NOUS VOUS INFORMONS AVOIR SIGNE SOUS  
VOTRE ENTIERE RESPONSABILITE LA GARANTIE REPRISE EN OBJET.

POUR LA BONNE TENUE DE VOTRE DOSSIER NOUS VOUS ADRESSONS CI-JOINT  
COPIE DE NOTRE ENGAGEMENT, ENVOYEE AU BENEFICIAIRE.

LE DECOMPTE DE NOS FRAIS ET COMMISSIONS VOUS SERA SIGNIFIE  
ULTERIEUREMENT.

VEUILLEZ AGREER, MESSIEURS, NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

Mme. CHEKROUNI S'chahrazede  
Née BABA-HADJI

Chef de Service Central

Mme. BACHA Souhila

Chargée d'Etudes Niv - I -



DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES  
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX  
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES  
SERVICE EMISSION

DOSSIER N° 17/0274 BD

DIRECTION DES FINANCES  
ET COMPTABILITE  
E. C. D. E

08 FEV. 2017

COURRIER ARRIVÉ  
N° 252

**ACTE DE GARANTIE**  
ENTREPRISE DES CIMENTS ET  
DERIVES D'ECH-CHELIFF  
CITE EL HAMMADIA  
BP-54 02000 CHLEF  
ALGERIE

ALGER, LE 23 JANVIER 2017

OBJET: GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 22.800,00.

NOUS REFERANT AU CONTRAT NO 08-AE-15 DU 15/12/2016 CONCLU ENTRE L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF D'UNE PART ET LA SA SIES, RUE BASSE HERMALLE, 63B, B 4600 VISE, BELGIQUE D'AUTRE PART, AYANT POUR OBJET: « LA FOURNITURE DE PIECES DE RECHANGE ELECTRICITE (LOT N 03: MOTOREDUCTEURS A ARBRES CREUX, LOT N 04 : MOTOREDUCTEURS FAIBLES PUISSANCES ET PETITES VITESSES ET LOT N 05 : MOTOREDUCTEURS SPECIFIQUES) ».

NOUS REFERANT A LA CONTRE GARANTIE NO 3684/81701-50783-57 EMANANT DE BNP PARIBAS FORTIS BANQUE, LIEGE, BELGIQUE.

NOUS SOUSSIGNES, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DONT LE SIEGE SOCIAL EST AU 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE ALGER, EMETTONS EN FAVEUR DE L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF, UNE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 22.800,00 (VINGT DEUX MILLE HUIT CENT EUROS) REPRESENTANT 10% DU MONTANT DU CONTRAT, QUI COUVRE LES RISQUES D'INEXECUTION OU D'EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR LA SA SIES, DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

.../...

GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 22.800,00.

NOUS PAIERONS A L'ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIF, A SA PREMIERE DEMANDE LE MONTANT INTEGRAL DE LA PRESENTE GARANTIE CONTRE SA DECLARATION ECRITE ETABLISSANT QUE LA SA SIES N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A LA DATE DE SON EMISSION ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA RECEPTION DEFINITIVE, SOIT 12 (DOUZE) MOIS CALENDAIRES APRES LA RECEPTION PROVISoire.

CETTE GARANTIE EST DELIVREE UNIQUEMENT POUR LE CONTRAT DE BASE, A L'EXCLUSION DE TOUT AVENANT QUI MODIFIERAIT LE MONTANT DUDIT CONTRAT ET/OU SA DUREE DE VALIDITE ET QUI POURRAIT AVOIR UNE INCIDENCE QUELCONQUE SUR LA PRESENTE GARANTIE SANS UN ACCORD PREALABLE DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE ET LA DELIVRANCE PAR CELLE-CI D'UNE NOUVELLE GARANTIE CORRESPONDANTE.

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE EUR 22.800,00 (VINGT DEUX MILLE HUIT CENT EUROS).

Mme. CHEKROUNI S'chahrazede  
Née BABA-HADJI  
*[Signature]*  
Chef de Service Central

Mme. BACHA Souhila  
*[Signature]*  
Chargée d'Etudes Niv - I -



BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES  
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES

## Ouverture (Copie pour Dossier)

**Correspondant:** FORTIS BANQUE S.A./N.V.BRUXELLES

**Libellé monnaie:** EUR

**Code monnaie:** 099

**Montant:** 22.800,00

**Nature caution:** 3.0.2

**N° Dossier:** 17/0274

**Date Emission:** 23-01-2017

**Date D'échéance:** ML

**N° caution(C.G):** 3684817015078357

**Bénéficiaire:** ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D'ECH-CHELIFF

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines, positioned on the left side of the page.

Réf. B.E.A 18462

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES  
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES  
SERVICE EMISSION

## FICHE D'ENGAGEMENT

25 / 01 / 2017

N° DOSSIER : 17/0274 BD

N° CONTRE GARANTIE : 3684817015078357

D'ORDRE ET P/C : SA SIES

BENEFICIAIRE : ENTREPRISE DES CIMENTS ET DERIVES D ECH-CHELIF

MONTANT : EUR 22.800,00

VALIDITE DE LA GARANTIE : ML

VALIDITE DE LA C/GARANTIE : ML

OBJET : BONNE EXECUTION

CONTRE GARANT : FORTIS BANQUE S.A./N.V., LIEGE

APPROBATION ET AVIS SUR LE STANDING ET LA CAPACITE FINANCIERE  
DE LA BANQUE CONTRE GARANTE -----

*D'accord sur le standing de la Banque*

ALGER, LE 25 / 01 / 2017

*S. Sadaoui*  
SADAOU  
Président des Relations  
Internationales

# TABLE DES MATIERES

Dédicaces	
Remerciements	
Résumé	
Abstract	
ملخص	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Le sommaire	
<b>Introduction générale</b> .....	<b>01</b>
<b>Chapitre 01 : les principes généraux du commerce extérieur</b> .....	<b>06</b>
<b>Introduction du premier chapitre</b> .....	<b>07</b>
<b>Section 01: présentation générale du commerce extérieur</b> .....	<b>08</b>
1. Définition du commerce international .....	<b>08</b>
2. Présentation de la chambre de commerce international (cci) .....	<b>09</b>
2.1. Rôle principal de la CCI.....	<b>09</b>
2.2. Secteurs représentés.....	<b>09</b>
3. La Cour internationale d'arbitrage de la CCI.....	<b>09</b>
<b>Section 02: moyens de règlement d'opération d'importation</b> .....	<b>10</b>
1. Les documents du commerces internationales .....	<b>10</b>
1.1. Les documents de prix.....	<b>10</b>
1.2. La facture commerciale ou définitive.....	<b>11</b>
1.3. Les documents de transport.....	<b>11</b>
1.4. Les documents de connaissance.....	<b>11</b>
1.5. Lettre de Transport Aérien "LTA".....	<b>13</b>
1.6. Les documents d'assurances.....	<b>13</b>
1.7. Les autres documents.....	<b>14</b>
2. Le contrat de vente international et ses clauses et les incoterms .....	<b>14</b>
2.1. Le contrat de vente international et ses clauses.....	<b>14</b>
2.2. Les Incoterms (les conditions de vente).....	<b>15</b>
3. Les modes de paiement internationaux .....	<b>17</b>
3.1. Le transfert libre.....	<b>17</b>
3.2. L'encaissement documentaire 522 de la CCI (remise documentaire).....	<b>18</b>

3.3. Remise documentaire.....	19
3.4. Le crédit documentaire selon les RUU 600 de la CCI.....	21
Conclusion du premier chapitre .....	28
<b>Chapitre 02: les risques et les garanties lies au financement du commerce extérieur.....</b>	<b>29</b>
<b>Introduction du deuxième chapitre .....</b>	<b>30</b>
<b>Section 01: les risques .....</b>	<b>31</b>
1. Le risque de non remboursement .....	31
1.1. Le risque lié au débiteur.....	31
1.2. Le risque lié à la branche d'activité.....	31
1.3. Le risque lié à l'économie générale.....	32
2. Le risque d'immobilisation .....	33
3. Le risque de taux .....	34
4. Le risque de change .....	35
4.1. Le risque de change de transaction (transaction commerciales).....	35
4.2. le risque de change de transaction (Investissements direct étranger).....	35
4.3. le risque de change économique.....	35
5. Le risque juridique .....	36
<b>Section 02: les garanties bancaires .....</b>	<b>38</b>
1. Les règles prudentielles .....	38
1.1. Ratios de division des risques.....	39
1.2. Ratio de couverture des risques ou ratio cooke.....	39
2. Les garanties bancaires en générale .....	40
2.1. Les garanties personnelles.....	41
2.1.1. Le cautionnement.....	41
2.1.2. L'aval.....	43
2.2. Les garanties réelles.....	43
2.2.1. L'hypothèque.....	44
2.2.2. Le nantissement.....	46
3. Les garanties bancaires en vus du commerces internationales .....	48
3.1. Les crédits par signature : leur justification.....	49
4. L'assurance du crédit .....	52
<b>Conclusion du deuxième chapitre .....</b>	<b>53</b>
<b>Chapitre 03: étude de cas au niveau de la banque extérieur d'Algérie.....</b>	<b>54</b>
<b>Introduction du troisième chapitre .....</b>	<b>55</b>

<b>Section 01: présentation de la banque extérieur d’Algérie</b> .....	<b>56</b>
1. Historique et création .....	56
1.1. Historique de la BEA.....	56
1.2. Création.....	56
2. Activités de la banque extérieur d’Algérie .....	58
2.1. Le nouveau contexte économique.....	58
3. La présentation de la direction des relations internationales des filiales et participation.....	61
3.1. L’organisation de la Banque Extérieur D’Algérie.....	61
3.1.1. Les différents directions centrales.....	61
3.1.2. La présentation de la Direction des Relations Internationales des Filiales et Participation.....	62
3.2. Mission général et activité de la (D.R.I).....	63
3.3. Les services du secteur des garanties bancaires pour compte CBE.....	64
3.3.1. Le service d’émission.....	64
3.3.2. Le service de gestion.....	64
3.4. Le déroulement des opérations des services émission et gestion.....	65
3.4.1. Le déroulement de l’émission.....	65
3.4.2. Le déroulement de la gestion.....	66
<b>Section 02 : Déroulement de la «Garanties de bonne exécution (performance bond)»</b> .....	<b>68</b>
1. Présentation des données du cas .....	68
2. 1 <sup>ère</sup> étape .....	68
3. 2 <sup>ème</sup> étape .....	70
4. 3 <sup>ème</sup> étape .....	71
5. 4 <sup>ème</sup> étape .....	72
6. 5 <sup>ème</sup> étape .....	72
7. 6 <sup>ème</sup> étape .....	72
8. 7 <sup>ème</sup> étape .....	72
9. 8 <sup>ème</sup> étape .....	73
<b>Conclusion du troisième chapitre</b> .....	<b>74</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>75</b>
Bibliographie	
Annexes	