

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERRCIALES

EHEC

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences Commerciales**

Option : Affaires internationales

THEME :

**Le rôle des garanties bancaires dans la
sécurisation des transactions
internationales**

ETUDE DE CAS : BEA

Présenté par :

Mlle. ERROUKRMA Fatima Zohra Ikram

Encadreur :

**Mme. BENYOUNESS
Farah**

30ème promotion

Juin 2017

*A mes parents,
et mes nièces adorées...*

Remerciements

En préambule de ce mémoire, je remercie Allah le tout puissant de m'avoir accordé la santé, la force et la volonté pour effectuer ce travail.

J'adresse mes remerciements les plus sincères à ma chère maman et mon cher papa, pour leur patience et leur constant soutien tout au long de mon cursus académique, sans oublier ma sœur Hafidha d'avoir été toujours là pour moi.

Je suis infiniment redevable à mon encadreuse, Mme « BENYOUNES FARAH », pour sa disponibilité, et sa générosité et qui sans elle ce travail n'aurait jamais vu le jour.

A monsieur Belkada, qui m'a toujours encouragé au cours de la réalisation de ce mémoire.

Enfin, j'adresse mes remerciements à tout le personnel de la BEA Blida, d'avoir veillé au bon déroulement de mon stage.

Résumé

Dans le cadre des relations commerciales internationales qui comportent un certain nombre de risque, la garantie bancaire internationale de caractère autonome est une pratique bancaire destinée à garantir à chaque partie l'exécution des obligations contractuelles durant tout le cycle de commercialisation et de livraison d'un contrat d'affaire.

La garantie bancaire internationale représente une aide à la trésorerie des entreprises en accélérant les encaissements, et une facilitation d'accès aux marchés étrangers en couvrant certain risques affrontés.

Il suffit juste de réclamer le paiement du montant de la garantie par le bénéficiaire, pour être en droit de l'obtenir par la banque qui se porte garante.

Les garanties bancaires sont nombreuses et prennent plusieurs formes ;

- La garantie de soumission.
- La garantie de bonne exécution.
- La garantie de restitution d'acompte
- La garantie de dispense de retenue de garantie.
- La lettre de crédit Stand-By.

Ces garanties sont soumises aux règles de la chambre internationale de commerce, d'où l'intérêt des banquiers d'être au diapason des exigences réglementaire, et des normes inhérentes à ce volet.

ملخص

في إطار العلاقات التجارية الدولية المتسمة بالمخاطرة, تلعب الضمانات البنكية الدولية دورا هاما في حماية المصدر و المستورد في حالة فشل الشريك في الوفاء بالالتزامات التي عليه خلال فترة انجاز الصفقة التجارية.

تمثل الضمانات البنكية مساعدة للمؤسسات على تسريع المتحصلات النقدية, كما تساهم في تسهيل الوصول إلى الاسواق الخارجية من خلال تغطية المخاطر المختلفة.

ما على المستفيد إلا طلب دفع مبلغ الكفالة أو الضمان, للحصول عليه من البنك.

الضمانات البنكية عديدة نجد منها :

ضمان المناقصة

ضمان الاداء

ضمان الدفعة المتقدمة

ضمان الاحتفاظ بالضمان

خطابات الاعتماد الضامنة

كل هذه الضمانات تخضع لقواعد الغرفة التجارية الدولية, لهذا يجب على كل مصرفي أن يكون في تناغم مع هذه المعايير الدولية, لضمان حسن تسييرها.

Abstract

In the context of international trade relations which involves several risks, the guarantees of international market are a bank practice to guarantee partners the fulfillment of contractual obligations, during the entire commercialization cycle of the business contract.

They are an aid for enterprises, by acceleration of receipts, and facilitation for the access of foreign markets.

It is enough for the beneficiary to just claim the payment of the amount of guarantee, to be entitled to obtain it by the bank.

Bank guarantees can take diverse forms, such as :

- Guarantee of bid bond
- Guarantee of good execution
- Advance payment guarantee
- Retention money bond
- Stand By letter of credit.

These guarantees are subject of the rules of international chamber of commerce, that's why the banker is forced to be in tune of this international standards in order to facilitate the management of guarantees.

Liste des tableaux et graphes

Tableau 1	évolution des exportations mondiales des marchandises, par grands groupes de produit 2014	p.5
Tableau 2	Exportations mondiales de marchandises par grand groupe de produits, 2014	p.6
Tableau 3	Le commerce international des services commerciaux par catégorie	p.7
Tableau 4	différence entre crédit documentaire et remise documentaire.	p.14
Tableau 5	différence entre crédit acheteur et crédit fournisseur	p.17
Tableau 6	Incoterms : Classement par degré croissant d'obligations pour le vendeur	p.23
Tableau 7	Classement des incoterms ventilés par mode de transport et type de vente, départ ou arrivée	p.24
Tableau 8	Différence entre caution et garantie bancaire.	p.56
Graphe 1	La part des exportations mondiales de biens réalisée par les différents pays.	p. 6

Liste des figures :

Figure 1	Parts des banques étrangères par région.	p.10
Figure 2	mécanisme de la remise documentaire	p.13
Figure 3	les intervenants dans la couverture des risques liés au commerce international	p.33
Figure 4	Réalisation d'un crédit documentaire -1-	p.41
Figure 5	Réalisation d'un crédit documentaire -2-	p.42
Figure 6	La route qui a conduit aux RUGD 758	p.49
Figure 7	mécanisme d'une garantie bancaire directe	p.60
Figure 8	mécanisme d'une garantie bancaire indirecte.	p.61
Figure 9	Chronologie d'émission des principales garanties.	p.67
Figure 10	Schéma de mise en place d'une « Standby » par l'exportateur	p.69
Figure 11	Organigramme de la BEA	p.77
Figure 12	Standing bancaire	p. 84

Liste des abréviations

ABEF	Association des banques et des établissements financiers.
BA	Banque d'Algérie.
BM	Banque Mondiale.
BEA	Banque extérieure d'Algérie.
CAGEX	Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.
CCI	Chambre internationale de commerce.
CNUDCI	Commission des nations unies pour le droit du commerce international.
CREDOC	Crédit documentaire.
CPA	Crédit populaire algérien.
IATA	International air trade association.
LOI	Letter of indemnity.
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique.
OMC	Organisation mondiale du commerce.
PIB	Produit intérieur brut.
REMDOC	Remise documentaire.
RUGC	Règles uniformes pour les garanties contractuelles.
RUGD	Règles uniformes pour les garanties sur demande.
RPIS	Règles et pratiques internationales relatives au Stand-By.
RUU	Règles et usances uniformes.
SBLC	Stand-By letter of credit.
SPA	Société par action.
SWIFT	Society for worldwide interbank financial telecommunication.
TVA	Taxes sur valeur ajoutée.

SOMMAIRE

Introduction	1
CHAPITRE 1 : cadre global d'analyse	4
Section 1 : l'offre des produits bancaires dans le financement des transactions internationales	5
Section 2 : les intervenants dans le commerce international	18
 CHAPITRE 2 : les risques liés au commerce international et leur gestion	 26
Section 1 : les risques liés au commerce international	27
Section 2 : gestion des risques liés au commerce international	32
 CHAPITRE 3 : les garanties bancaires internationales	 47
Section 1 : physionomie des garanties bancaires internationales	48
Section 2 : typologie des garanties bancaires internationales	59
 CHAPITRE 4 : La pratique des garanties bancaires internationales	 74
Section 1 : présentation de la Banque Extérieure d'Algérie	75
Section 2 : présentation des cas de garanties bancaires internationales	85
 Conclusion	 101

Introduction générale

La réduction significative des barrières à l'échange a été possible grâce au progrès techniques et technologiques dans le transport et la communication, et aux politiques de libre échange défendues par le GATT puis l'OMC et relayés par un grand nombre d'accords internationaux, et qui ont facilité l'internationalisation de la production et le développement du commerce international après la seconde guerre mondiale, et au cours des trois dernières décennies. C'est au cours de ces années 1980 que l'on constate un changement dans le langage diplomatique, qui est devenu plus économique, plus précisément commercial.

Le commerce et l'intégration commerciale jouent des rôles différents dans la stratégie de croissance économique des différents pays. A la lumière de ce qui précède, nous constatons que dans le cadre d'une économie largement libéralisée, le commerce international influence notre vie quotidienne. C'est pour cela que les échanges commerciaux dans un pays constituent, à coup sûr, le baromètre révélateur de la bonne tenue de ses équilibres financiers et de ses fondamentaux économiques.

On assiste à la multinationalisation des firmes qui renforcent leur position par des partenariats et des alliances stratégiques au niveau mondial, on assiste également à une internationalisation des marchés financiers.

Dans le cadre des relations financières internationales, les banques jouent un rôle primordial dans la sécurisation des transactions commerciales internationales.

Chacune des parties d'une opération import-export est exposée à de nombreux risques tels que les pertes de change, la récession, l'agitation sociale, les catastrophes naturelles... C'est pour cela que les banques agissent comme intermédiaire dans la protection et la couverture contre toute éventuelle défaillance, en mettant à la disposition de chaque partenaire des instruments et des techniques bancaires.

Dans un premier temps, le dépôt de fond était exigé aux exportateurs afin de garantir l'exécution parfaite et totale de leurs obligations contractuelles, et qui constituaient une sûreté réelle. Après, on est passé à la sûreté personnelle « le cautionnement », qui a porté une solution au problème de l'immobilisation inutile de fonds. Mais le régime juridique de

ce dernier ne correspondait pas aux acheteurs, car ils ne pouvaient se retourner contre la banque qu'après avoir prouvé la défaillance du fournisseur étranger, et donc subir un long trajet afin de récupérer leur argent.

C'est ainsi qu'on a vu naître la garantie bancaire internationale, où la banque paye un montant déterminé à première demande au bénéficiaire (importateur ou exportateur) lors de la non-exécution des obligations contractuelles par le partenaire.

A travers notre travail, nous allons traiter ce sujet en essayons de répondre à la problématique suivante :

Comment les garanties bancaires internationales contribuent-elles à la sécurisation contre les risques lors de l'exécution d'un contrat d'affaire international ?

De cette question principale, le travail va être subdivisé par des rubriques en répondant aux sous questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'un risque lié au commerce internationale ?
- Qu'est-ce qu'une garantie bancaire internationale ?
- Comment une garantie bancaire internationale peut protéger d'un risque ?

En guise de réponse, dans un premier temps. Nous présentons les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Les garanties bancaires internationales constituent un moyen de couverture de risque à l'international car elles sont irrévocables.

Hypothèse 2 : Les garanties bancaires protègent l'exportateur lors d'un retrait de l'offre dans le cadre d'un appel d'offre international.

Hypothèse 3 : les garanties bancaires constituent une démarche obligatoire à suivre.

Raisons du choix du thème : la cause qui nous a poussé à choisir ce sujet, est le fait qu'il établit les nouvelles techniques de facilitation des transactions internationales, ainsi l'importance de l'intervention des banques dans le bon déroulement des échanges mondiaux des biens et services.

Objectifs de la recherche : le but ultime de notre étude était la détermination des risques à couvrir dans le commerce international, et de comprendre le mécanismes des suretés des opérations import-export en identifiant les différents types de garanties bancaires

internationales, leur traitement sur terrain, ainsi que leur rôle dans la protection des droits des opérateurs économiques dans le cadre du commerce extérieur.

Dans une approche plus concrète, nous avons effectué un stage pratique au niveau d'une agence bancaire étatique « BEA 091 Blida », et ce du 01/02/2017 au 31/04/2017. Ce stage nous a permis de bien cerner en termes d'analyse, la mise en place des garanties bancaires internationales.

Méthodologie de recherche : Nous avons utilisé la méthode documentaire et descriptive pour la partie théorique, en abordant les différents produits bancaires du commerce extérieur, les risques liés au commerce international, et les garanties bancaires internationales.

Dans la deuxième partie (pratique), nous avons utilisé la méthode d'observation et d'analyse dans des études de cas de traitement des garanties internationales remis par la banque.

Répartition du travail : Le présent travail est divisé en deux parties

Première partie "théorique", composée du :

- Chapitre 1, qui traite des généralités sur le commerce international, et les différents produits bancaires offerts dans ce cadre.
- Chapitre 2, qui aborde les différents risques lié au commerce international.
- Chapitre 3, consiste à présenter les garanties bancaires internationales.

Deuxième partie "pratique", composé d'un seul chapitre :

- Chapitre 4, qui repose sur l'historique et la présentation de la structure de l'établissement d'accueil BEA, et rendra compte de l'étude du déroulement des garanties bancaires (soumission et bonne exécution), effectuée au service « commerce extérieur » de la BEA.

CHAPITRE 1 : Cadre global d'analyse

L'internationalisation est un processus d'ouverture, et d'intégration des économies nationales. Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, le commerce international a connu une évolution rapide grâce au libre-échange. Cette phase d'expansion a fait la nécessité d'intervenir plusieurs acteurs et agents économiques professionnels.

Dans la première section de ce chapitre, nous allons évoquer l'évolution qualitative et quantitative du commerce extérieur au cours des quatre dernières décennies, et la mondialisation économique due au développement et la globalisation des marchés financiers, notamment les banques.

La « multinationalisation » des banques est aujourd'hui de plus en plus intégrées dans des perspectives mondiales et non plus seulement destinées à exploiter des opportunités économiques locales ou des relations de réseau relativement fermées.¹

Dans la deuxième section, nous allons parler des principaux intervenants dans les opérations d'échange à l'international. Ainsi que la documentation nécessaire dans le Trade Finance. Nous expliquerons les liens du Trade Finance et des acteurs de la chaîne d'approvisionnement et à quoi servent les documents dans une transaction internationale, et ce, dans un environnement réglementaire de plus en plus contraignant.

¹ KISSI HAMIDOU (A), Le Marketing des Produits Bancaires, mémoire de magister. Université de Tlemcen. Page 21.

Section 1 : L'offre des produits bancaires dans le financement des transactions internationales

Cette section traitera les opérations liées au commerce international, Par la suite, on touchera à l'aspect financier des transactions internationales, et le rôle ultime des banques dans le développement des entreprises multinationales, par les différents services dont le financement, les techniques et les moyens de paiement.

I. L'évolution des échanges mondiaux

L'évolution des échanges mondiaux s'est connue entre la phase de libre-échangeisme et celle de protectionnisme, où l'activité économique s'est bien développée.

1. Les échanges commerciaux de marchandises

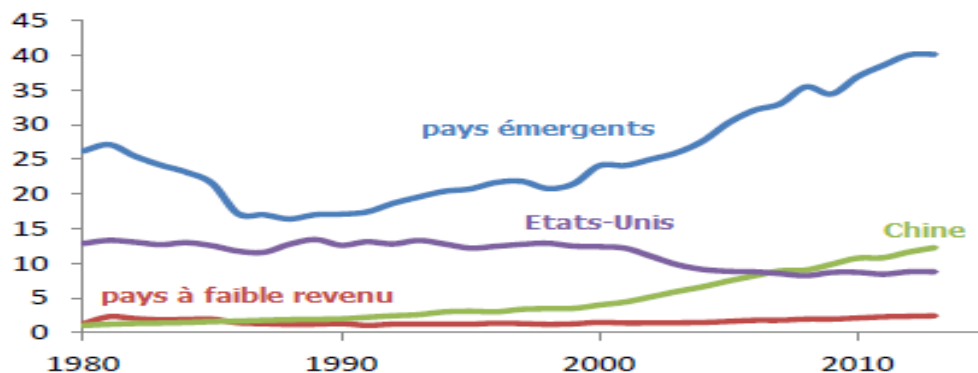
Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce international a connu une exception sans précédent (matières premières, produits agricoles, produits manufacturés...), il s'est développé plus vite que la production.

	Valeur	Part dans les exportations mondiales de	Variation annuelle en pourcentage								
	2014		1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-05	2010-14	2012	2013	2014
Produits agricoles	1765	9.5	-2	9	7	-1	9	7	-1	5	2
Combustibles et produits des industries extractives	3789	20.5	-5	3	2	10	16	6	2	-3	-6
Combustibles	3068	16.6	-5	0	1	12	17	7	5	-3	-7
Produits manufacturés	12243	66.2	2	15	9	5	9	5	0	3	4
Fer et acier	472	2.6	-2	9	8	-2	17	3	-8	-7	5
Produits chimiques	2054	11.1	1	14	10	4	14	5	-2	2	3
Equiptement de bureau et de télécommunication	1794	9.7	9	18	15	10	6	3	0	4	2
Produits de l'industrie automobile	1395	7.5	5	14	8	5	10	6	1	3	4
Textiles	314	1.7	-1	15	8	0	6	6	-4	7	3
Vêtements	483	2.6	4	18	8	5	7	8	0	10	5
Produits agricoles (Accord agriculture) a	1454	7.9	-	-	-	-	10	7	1	5	1
Produits non agricoles (AMNA)	16850	91.1	-	-	-	-	10	5	0	2	1

a. Voir les métadonnées (Chapitre V, Section 2.1.2) pour la définition des produits agricoles (Accord sur l'agriculture).

Tableau 1 : évolution des exportations mondiales des marchandises, par grands groupes de produit 2014 (en milliard de dollars et en pourcentage).

Source : OMC, statistiques du commerce international 2015.Tab.II.1



Graphique 1 : Part des exportations mondiales de biens réalisée par les différents pays (%).

Source : cours de « financement des transactions internationales » **L.SiAhmed**, HEC 2017.

Au cours des quatre dernières décennies, les exportations des pays (surtout émergents) ont dépassé les 15000 milliards de Dollars en 2013 avec une croissance de 6.8% par an, cela grâce à la réduction des barrières à l'échange, des progrès techniques, du transport et des politiques.

Entre 1980 et 2013, les pays émergents ont passé de 27 à 43% en exportation mondiale. En l'occurrence, la Chine réalisait 12% des exportations mondiales en 2013 contre 1% en 1980. Les pays à faible revenu réalisaient 40% des importations mondiales en 2013 contre 23% en 1980.

	Produits agricoles	Combustibles et produits des industries extractives		Produits manufacturés						
		Total	Combustibles	Total	Fer et acier	Produits chimiques	Équipement de bureau et de télécommunication	Produits de l'industrie automobile	Textiles	Vêtements
Monde	1765	3789	3068	12243	472	2054	1794	1395	314	483
Part dans les exportations totales	9.5	20.5	16.6	66.2	2.6	11.1	9.7	7.5	1.7	2.6
Variation annuelle en pourcentage										
2010-14	20	20	20	14	10	17	9	11	12	15
2013	5	-3	-3	3	-7	2	4	3	7	10
2014	2	-6	-7	4	5	3	2	4	3	5

Tableau2 : Exportations mondiales de marchandises par grand groupe de produits, 2014

Source : OMC, statistiques du commerce international 2015.Tab.11.

2. Les échanges commerciaux de services

La croissance moyenne des exportations de services est presque la même que celle des marchandises, et elle est estimée à 6%.

Les exportations de services sont totalement différentes à celles des marchandises, les 6 premiers pays exportateurs de marchandises en 2001 et selon l'OMC sont : les Etats Unis, le Royaume Uni, le Japon, la France, l'Allemagne et la Chine. Tandis que les pays exportateurs de services en 2002, sont : les Etats Unis, la Royaume Uni, la France, l'Allemagne, le Japon et l'Espagne.

	Valeur	Part				
	2014	2005	2010	2012	2013	2014
Exportations						
Total des services commerciaux	4940	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Services liés aux marchandises	160	3.6	3.2	3.5	3.2	3.2
Transport	955	22.4	21.3	20.5	19.9	19.3
Voyages	1240	26.4	24.7	24.8	25.2	25.1
Autres services commerciaux	2585	47.7	50.7	51.2	51.7	52.4
Importations						
Total des services commerciaux	4780	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Services liés aux marchandises	105	2.5	2.1	2.1	2.2	2.1
Transport	1225	27.3	26.5	26.9	26.1	25.6
Voyages	1165	25.9	23.1	23.3	23.8	24.4
Autres services commerciaux	2290	44.2	48.3	47.6	47.8	47.9

Note: Pour des renseignements concernant les asymétries, voir les Métadonnées.

Tableau 3 : Le commerce international des services commerciaux par catégorie (milliards de dollars).

Source : d'après OMC, Statistiques du commerce international 2015, tab. III.1.

3. La balance commerciale de paiement

Les échanges entre un pays et le reste du monde sont recensés au sein de la balance de paiement.²

La particularité de la balance de paiement d'un pays par rapport au bilan ordinaire d'une entreprise est que les transactions commerciales internationales ne sont pas facturées dans la devise mondiale, car chacun des vendeurs et acheteur désire être réglé dans sa monnaie domestique, ce qu'il entraîne un marché de taux de change. Le rôle de la balance de paiement

² Emmanuel Nyahoho, Finances internationales. Presses de l'Université du Québec, 2002. Page 6.

est d'annuler la somme des crédits et des débite, c'est-à-dire « balancer tout en gardant l'équilibre ».

$$\text{La balance de paiement} \leftrightarrow X - M - \text{LTC} - \text{STC} - G = 0$$

Avec ;

X : exportations

M : importations

LTC : capitaux à long terme

STC : Capitaux à court terme

G : Variation des réserves (Or et entre autre).

Alors que la Balance de paiement exprime un bilan en termes de flux, la position extérieure (mondiale) d'un pays est un concept de stock, qui mesure la détention d'actifs financiers étrangers par des résidents ainsi que la détention d'actifs financiers de la même économie par des étrangers.

On constate que le volume mondial des échanges commerciaux de marchandises et de services a augmenté de façon plus que proportionnelle et bien plus rapidement que le PIB mondial pendant les trois dernières décennies car la croissance des échanges est largement plus grande par rapport à celle de la production nationale.

II. L'offre des produits bancaires internationaux

L'offre des banques en matière de commerce international consiste à offrir à leurs clients des solutions qui permettent de régler leurs transactions internationales en appliquant les méthodes et les outils de paiement internationaux grâce à leur réseau international.

Plusieurs produits sont proposés pour sécuriser les opérations d'import-export.

1. L'internationalisation des banques

Le système bancaire que nous connaissons s'est construit en plusieurs étapes, l'internationalisation est une phase d'évolution obligatoire pour toutes institutions financières, et l'internationalisation des banques a pris toutefois une ampleur exceptionnelle à certaines époques, surtout à la fin des années 1950.

La première vague d'internationalisation bancaire été lancée par les banques européennes au cours du XIXème siècle et plus précisément vers les années 1830, puis en 1960 les banques américaines ont fait l'intervention sur les grandes places financières (euro, Asiatique).

L'entrée des banques étrangères dans beaucoup de pays émergents a pour but de concurrencer les banques locales des pays ayant un degré d'intégration important avec leurs pays d'origine.

L'internationalisation des institutions bancaires était facilitée par la libéralisation des mouvements des capitaux et des échanges des services financiers dans le cadre de l'OMC et les innovations technologiques qui ont permis aux opérations bancaires d'être automatisées et diffusées rapidement, rendant les marchés accessibles à tout moment, puisque l'on peut effectuer des transactions à l'étranger à partir du bureau domestique. L'assouplissement des réglementations compte aussi parmi les facteurs d'internationalisation des services financiers qui, paradoxalement, demeurent l'un des secteurs d'activité économique les plus réglementés. Elle est liée à la maturité des marchés nationaux ainsi qu'à l'expansion internationale des systèmes bancaires des pays industriels, car le financement des créances locales de ces pays se fait à partir des fonds collectés sur le marché étrangers.

La stratégie d'expansion des banques « multinationalisation », a fait que les revenus des vingt plus grandes banques européennes auraient été réalisés en dehors de leur marché national.

Il faut faire la distinction entre opérations avec l'étranger et opérations à l'étranger :

- ✓ Les premières sont réalisées par la banque à partir de son pays d'origine (banque internationale).
- ✓ Les secondes sont réalisées à partir des succursales ou filiales que la banque possède à l'étranger (banque internationale et appelée aussi : banque multinationale).

Les banques commerciales sont fortement présentes à l'international, non seulement par le biais du mécanisme de paiements, mais aussi en offrant plusieurs services allant des dépôts et prêts à la protection contre les risques.

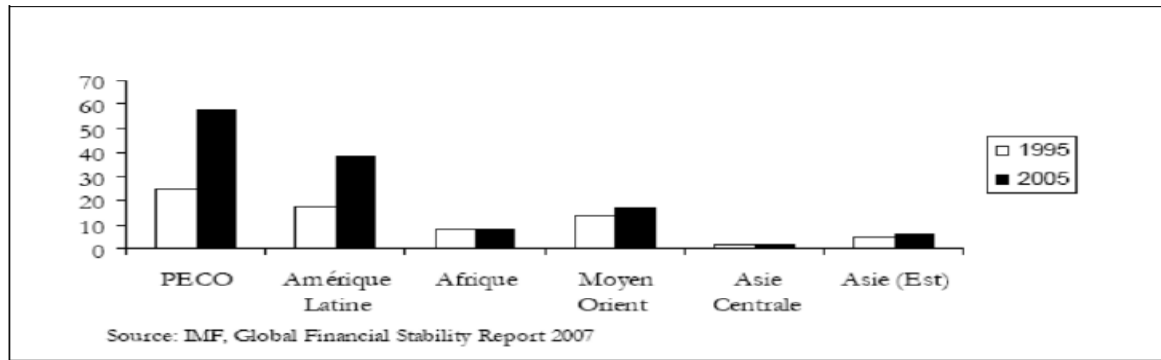


Figure 1 : Parts des banques étrangères par région.

Source : A.Kissi Hamidou « Le Marketing des Produits Bancaires », Mémoire de Magister, université de Tlemcen, page 23.

- Ce Graphe montre l'augmentation significative de la participation des banques étrangères dans les systèmes bancaires de nombreux pays émergents. On constate une mondialisation progressive de l'activité bancaire.

2. Le SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

Le SWIFT un réseau fondé en 1973 par 239 banques de 15 pays différents et aujourd'hui, plus de 7125 institutions dans 192 pays y sont abonnées, est une entreprise de droit belge, dont le siège est à Bruxelles qui sert aux échanges interbancaires mondiaux.

C'est un outil de transmission des ordres de paiement et une messagerie électronique pour effectuer les mouvements titres et espèces. Il garantit non seulement la rapidité, la sécurité et la confidentialité de chaque banque participante dans un échange international, mais aussi l'intégrité et l'archivage de toute opération effectuée. Le SWIFT ne donne lieu à aucun échange d'argent, mais seulement d'informations codées.

L'intérêt du réseau SWIFT est d'assurer la **non-répudiation des échanges** : aucun tiers ne peut nier avoir effectué une transaction. SWIFT réalise l'équivalent d'un acte notarial sur l'ensemble des transactions effectuées et ce, quel qu'en soit le montant. Ceci naturellement afin d'en protéger les participants. Si une banque a payé une autre banque (par exemple lors des mécanismes de compensation), la banque créditrice exige la garantie du reçu de ce paiement. Le SWIFT garantit l'intégrité et l'archivage de tous les reçus, qui sont naturellement déchiffrés au sein des serveurs d'archivage de SWIFT.³

³ WIKIPEDIA, l'encyclopédie libre.

Afin de pouvoir échanger des informations avec d'autres établissements financiers, une banque doit préalablement adhérer au réseau. Cette qualité de membre fait d'ailleurs l'objet d'un contrôle au niveau du réseau : chaque adhérent possède un code **BIC** par le biais duquel il est identifié. Ledit code comprend 4 caractères qui connotent l'identité de la [banque](#), 2 caractères qui notifient le lieu où se trouve l'établissement et 2 caractères précisent où se trouve la ville. L'utilité de ce code BIC n'est plus à démontrer dans la mesure où, d'une part, il permet à l'entreprise de vérifier la qualité d'adhérent du membre pour pouvoir transmettre les informations émis par ce dernier et, d'autre part, il permet à la banque destinataire d'identifier aisément l'émetteur du message.

- **Les SWIFT MT** : les messages SWIFT sont composés de cinq blocs de données possédant chacun un en-tête, un corps et un pied de message. Le type de message permet d'en identifier le contenu. Tous les messages SWIFT contiennent le texte littéral "MT" (pour *Message Type*), suivi d'un nombre à 3 chiffres indiquant la catégorie, le groupe et le type du message, de manière à ce que chaque destinataire puisse aussi aisément « déchiffrer » les informations. C'est ainsi que l'on notera, par exemple, que les deux premières catégories sont des messages de paiement, la troisième a pour objet les produits de taux, de change et de produits dérivés et que la neuvième catégorie sont des messages d'informations.

3. Le TRADE FINANCE

Toutes les offres commerce international des banques sont regroupées dans le langage financier en produit Trade Finance.

Le Trade Finance se compose à la fois des techniques de paiement, de garanties et de financement du cycle d'exploitation à l'international, dans un environnement difficile d'accès où les barrières ne sont pas que linguistiques mais aussi politiques, financières, commerciales et juridiques.

Alors, comment sécuriser toutes ses transactions internationales ?

La ligne Métier Export et Trade Finance d'une banque dispose d'une capacité importante de prise de risque de contrepartie.

3.1 Les produits du Trade Finance

3.1.1 Les instruments de paiement à l'international

✓ La lettre de change

Elle représente un engagement de paiement à échéance signé par le vendeur appelé 'tireur', et qui donne ordre à l'importateur de payer le nominal du montant du contrat. Cet instrument accorde un délai de paiement plus long à l'acheteur.

✓ L'encaissement simple d'une facture envoyée par un exportateur qui se fait à vue ou à échéance.

✓ Le billet à ordre

Est un effet de commerce par lequel l'importateur s'engage à payer son fournisseur à vue ou à échéance.

Il comporte les mêmes caractéristiques que la lettre de change, la seule différence est que le billet à ordre est émis par l'acheteur comme promesse de paiement, alors que la lettre de change est émise sur l'initiative du vendeur.

✓ Le virement SWIFT,

C'est un instrument de paiement à l'international très répandu, l'importateur ordonne sa banque de payer l'exportateur par virement.

Une fois le virement effectué, l'impayé est impossible car l'acquis SWIFT prouve la réalisation du transfert. Cependant, il ne constitue aucune garantie de paiement pour le vendeur.

✓ L'encaissement par chèque

L'encaissement par chèque est un ordre écrit de paiement à vue, c'est un instrument de paiement utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en devises étrangères et peu coûteux.

3.2.2 Les techniques de paiement à l'international

✓ La remise documentaire⁴,

Une procédure de recouvrement où la banque encaisse une somme due par un importateur contre remise des documents. Le vendeur établit les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur,

⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H), Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris 2008. Page 133.

contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (UCP 600).

➤ **Le mécanisme de la Remdoc :**

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante (banque du vendeur), en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert. La banque suit les instructions du donneur d'ordre. L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice (la banque à l'étranger chargée de l'encaissement) informe le donneur d'ordre du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

La procédure comprend 6 étapes,

- ✓ **étape 1 :** expédition de la marchandise vers le pays de l'importateur et établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice.
- ✓ **étape 2 :** les documents sont remis à la banque remettante
- ✓ **étape 3 :** la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice.
- ✓ **étape 4 :** la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;
- ✓ **étapes 5 et 6 :** le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ».

Il est important de signaler que les RUE stipule que : « *Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque...* ».

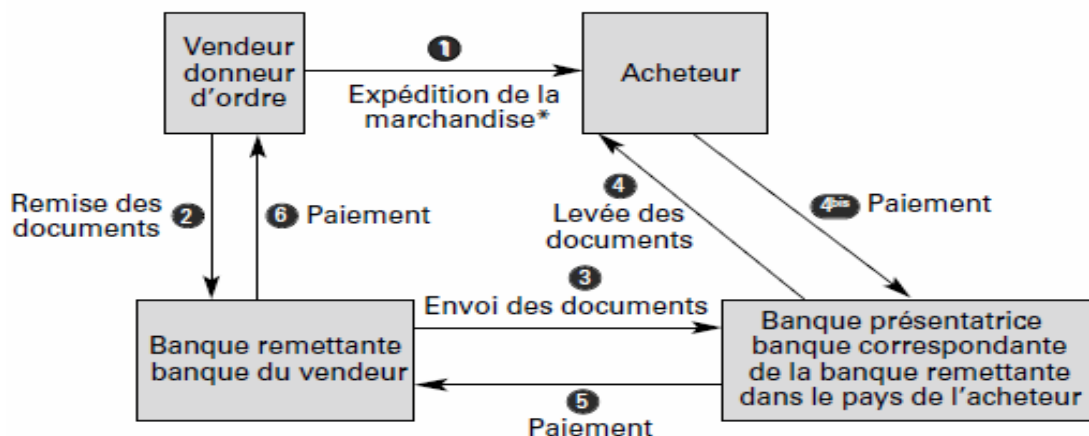


Figure 2 : mécanisme de la remise documentaire.

✓ Le crédit documentaire,

Un moyen de paiement à l'international accompagné d'une garantie et un engagement irrévocable de la banque de payer une somme d'argent en faveur d'un bénéficiaire.

<i>Intervenants</i>	<i>Remise documentaire</i>	<i>Crédit documentaire</i>
Vendeur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Banque du vendeur	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmante
Banque de l'acheteur	Banque présentatrice	Banque émettrice
Acheteur	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Montant	Adapté à tout montant	Plus adapté si montant supérieur à 20 000 euros environ
Coûts	moindre	Proportionnellement élevé si montant est faible (minima de commissions perçu par la banque)
Rôle des banques	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement	Banque émettrice a un engagement irrévocable de paiement, la banque notificatrice notifie le crédit seulement, la banque confirmante a un engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	Aucun contrôle par les banques, les documents sont à l'appréciation de l'acheteur	Contrôle des documents aux conditions du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'acheteur
Couverture du risque de non-paiement	Protection moyenne	Protection excellente.

Tableau 4 : différence entre crédit documentaire et remise documentaire.

Source : élaboration personnelle

- Les garanties internationales

Assurent au bénéficiaire importateur ou exportateur contre une mauvaise exécution ou une inexécution du contrat d'affaire par l'autre partie.

3.2.2 Les moyens de financement à l'international

- Les moyens de financement à court terme

✓ La facilité de caisse

La banque offre à l'entreprise cliente la possibilité d'être à découvert durant quelques jours afin de couvrir ses décalages de trésorerie.

✓ Le découvert bancaire

Le [découvert bancaire](#) permet à son bénéficiaire de dépasser les disponibilités de son compte jusqu'à un montant déterminé et pendant une durée définie.

Il est rapidement mis en place, mais peut aussi être très rapidement supprimé suite à l'appréciation du banquier quant aux capacités de l'entreprise à honorer son découvert.

✓ L'escompte⁵

C'est un moyen de financer à court terme, un effet de commerce détenu par une entreprise sur son client. Cet effet de commerce de type lettre de change ou traite est remis à la banque contre financement. L'effet de commerce prévoit une date de règlement et doit être accepté, c'est-à-dire signé par le client débiteur.

✓ Le crédit de préfinancement

Le vendeur peut bénéficier d'un crédit avant l'expédition de la marchandise, pour financer des besoins découlant de l'opération d'exportation tel que l'emballage ou le transport.

✓ Dailly

La [loi dailly](#) est un mode de financement court terme qui permet de faire des remises groupées de créances que la banque va financer globalement sans avoir à endosser chaque créance. L'intérêt est de pouvoir mettre sur un même bordereau, le bordereau dailly, un ensemble de factures clients à financer. Cette option de garantie est rassurante pour les deux parties, car en cas de créance impayée en absence d'assurance-crédit, le montant de la créance sera débitée puis refinancée. Charge à l'entreprise d'en effectuer le [recouvrement](#) auprès du client en défaut de paiement.

⁵ L.SiAhmed, cours de financement des transactions internationales. HEC 2017.

✓ **La MCNE**

La MCNE (Mobilisation de Créance Née sur l'Etranger) est un financement court terme de créances effectué dans le cadre d'une ligne octroyée par la banque. Cette ligne permet de financer les créances export. Et est déterminée dans son montant au moment de la mise en place.

- **Les moyens de financement à long terme**

✓ **Le crédit acheteur,**

Est un prêt accordé à l'importateur étranger pour financer l'achat de la marchandise importée.

Il repose sur l'existence de deux contrats :

- a- Le contrat d'achat international, qui lit entre l'importateur et l'exportateur indiquant les conditions d'utilisation du crédit acheteur.
- b- Le contrat de crédit, qui lit la banque et son client importateur. Où elle s'engage à payer généralement 85% du montant global du contrat d'affaire au fournisseur étranger à travers sa banque.

L'importateur doit rembourser le montant selon les conditions fixées dans le contrat de crédit (taux, intérêts, durée...).

✓ **Le crédit fournisseur,**

Souvent l'exportateur se trouve dans la nécessité d'escompter la traite détenue sur son client (importateur), le crédit fournisseur répond à ses besoins de financement. Il est accordé par les banques dans le but de faire face au risque de crédit, et au risque de fabrication.

Il existe le crédit à l'export à moyen terme de 18 mois à 7 ans, et à long terme plus de 7 ans.

	<i>Crédit acheteur</i>	<i>Crédit fournisseur</i>
Risque de non-paiement	Absence du risque, car l'importateur règle au comptant son fournisseur.	Le vendeur mobilise ses créances détenues sur son client auprès de sa banque.
Plan juridique	Fondé sur : -Le contrat commercial de base -La convention de crédit	Fondé sur le contrat qui définit les aspects techniques et financiers liant entre le vendeur et l'acheteur.
Gestion du crédit	Reste à l'initiative de la banque.	La gestion du crédit est très compliquée, elle nécessite beaucoup de temps et des experts.
Coûts	A la charge de l'acheteur.	A la charge du fournisseur
Structure financière	C'est le banquier qui supporte la charge de la trésorerie.	Le vendeur doit avoir des fonds propres.

Tableau 5 : différence entre crédit acheteur et crédit fournisseur

Source : élaboration personnelle

✓ **Le crédit-bail,**

La banque met à la disposition de l'entreprise un bien nécessaire à son activités. Pour alléger le coût de ses échéances, elle peut verser soit un dépôt de garantie, soit un premier loyer majoré.

Bien que la banque soit la propriétaire du matériel, son entretien reste à la charge de l'entreprise, et ce, pendant toute la durée du contrat.

Le crédit-bail permet de financer un bien mobilier où la durée du contrat est généralement de 5 ans maximum. Ou un bien immobilier, où elle varie entre 8 et 15 ans.

A la fin du contrat, l'entreprise peut soit acquérir le bien à définitivement (acheter) et paiera que la valeur résiduelle (qui tient compte des loyers déjà versés).soit déposer la garantie, pour que le bien peut être réutilisé pour contracter un autre crédit-bail.

Section 2 : Les intervenants dans le commerce international

Dans cette présente section, on aborde les différents acteurs qui interviennent lors d'une transaction import-export, et la documentation nécessaire.

I. Les différents intervenants dans les transactions internationales

1. Le courtier :

Le courtier a pour mission principale la mise en relation et le rapprochement entre un acheteur et un vendeur. Acteur indépendant (à la différence d'un agent commercial, qui a un contrat avec ses mandants), il exerce une fonction d'interface. Il joue le rôle d'un négociateur.

1.1 Le courtier en douane : C'est une personne qui traite directement avec la douane, pour et au nom d'une autre personne importateur ou de exportateur, au sujet du transport ou d'entreposage de la marchandise. ⁶ Il agit pour le compte des opérateurs, les formalités de dédouanement de la marchandise. Il a une responsabilité civile et pénale envers la douane.

1.2 Le courtier en transport : est un spécialiste de transport terrestre à charge complète, il est chargé de trouver le transporteur routier approprié pour l'acheminement de la marchandise.

1.3 Le courtier d'assurance : son rôle est de négocier les opérations de couverture des risques politiques, il agit comme partenaire pour l'entreprise en lui fournissant des informations générales sur l'état du marché (capacité, entrants/sortants, avancées techniques...), la gestion de la Police d'Assurance, ainsi que la négociation de cotations indicatives de couverture auprès des Assureurs.

1.4 Le courtier maritime : son rôle est de mettre en contact l'exportateur qui veut affréter un navire avec des armateurs ou des fréteurs, il s'occupe aussi de la rédaction des contrats liant les deux parties. Il est à la fois conseillé, négociateur et parfois mandataire.

⁶ D'après la Convention de KYOTO Révisée (CKR)

2. L'agent d'expédition

C'est un spécialiste du transport intermodal (Rail / Route) "Piggyback". Il intervient lorsque le volume des envois est élevé, et négocie des ententes spéciales avec toutes les sociétés ferroviaires en leur garantissant certains volumes de fret.

3. Manutentionnaire

C'est la personne morale ou physique qui effectue les différentes opérations de chargement ou de déchargement des navires.

4. Le transitaire

C'est un spécialiste en transport international, il agit comme mandataire de l'entreprise exportatrice ou importatrice auprès des transporteurs et des sous-contractants. Il assume les responsabilités logistiques, réglementaires et financières d'une opération, comme : la consultation en transport, la planification du mode de transport, la préparation des documents, la couverture d'assurance, la contribution à l'emballage et au marquage, et à transiger des formalités douanières.

II. Les documents dans les opérations d'échanges à l'international

La documentation dans le Trade Finance permet la traçabilité de l'acheminement de la marchandise, ainsi d'être informé à chaque fois qu'un problème survient (vol, dommage, retard, changement d'itinéraire...).

1. Les documents commerciaux

1.1 Le contrat de transport

C'est un contrat par lequel un transporteur s'engage pour le paiement d'un fret, à déplacer des marchandises d'un lieu à un autre, il prévoit différents modes de transport (aérien, routier, maritime, et multimodal).

Les documents de transport sont émis par les transporteurs quand les marchandises leur ont été tels que les sociétés de navigation, les routiers, ou société de chemins de fer et compagnies d'aviation.

1.2 Le connaissance et la lettre de transport

Le connaissance désigne un document formalisant le contrat de transport et les droits et obligations qui s'y attachent, et qui prouve la livraison et l'installation de la marchandise à

bord. Il est émis par une société de navigation, et représente un document de grande importance pour les banques car il est le titre de propriété des marchandises décrites dans le document.

- **Le connaissance maritime⁷**

C'est un contrat de transport maritime, une fois émis il set au déclenchement des paiements internationaux.

Il peut être rempli à :

- ✓ Ordre d'une société dénommée propriétaire de la marchandise.
- ✓ Ordre endossé en blanc, dit « au porteur », et l'expéditeur l'endosse au verso en apposant sa signature et son tampon.
- ✓ Ordre d'une personne dénommée, en conservant la propriété de la marchandise.

1.3 Ordre de transit

On entend par ordre de transit le fait qu'un chargeur donne mandat à un transitaire d'effectuer à son compte les formalités douanières, cette autorisation est matérialisée par un document appelé ordre de transit.

1.4 La facture pro-forma

Elle représente une offre commerciale qui comprend la nature du produit, le délai de validité de l'offre, la base de révision des prix...etc.

1.5 La facture commerciale

Elle décrit la marchandise en qualité et en quantité, les conditions commerciales, les prix unitaires et le prix total hors taxes de la marchandise, le transport, mais aussi le choix d'incoterms.

Elle est indispensable en douane et lors du paiement, indiquant : la dénomination sociale et le statut juridique de chaque société, l'adresse, et le numéro d'identification. Ainsi la date et le numéro de la facture, et toute réduction du prix (rabais, remise, ristourne).

La facture commerciale ne doit pas contenir la mention « pro-forma » ou « provisoire », et la description de la marchandise doit correspondre à celle indiquée dans la lettre de crédit.

⁷ L.SiAhmed, cours de financement des transactions internationales, HEC 2017.

1.6 La lettre de transport aérien : (airway bill)

Document de base du transport aérien normalisé dans le cadre de l'IATA (International Air Trade Association) constituant un reçu et un contrat de transport. C'est à la fois la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. Elle certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro du vol. Ce document n'est cependant pas obligatoire.

1.7 Le document d'assurance :

L'assurance de la marchandise revient au choix d'incoterms lors de la négociation du contrat d'affaire, et est obligatoire lorsqu'il s'agit de l'incoterm CIF et CIP.

Une Assurance Marine peut être utilisée pour assurer des marchandises lors de leur transport par différents moyens (Transport transocéanique, fluviale, air).

1.8 La liste de colisage (packing list) :

Elle reprend le nombre de colis, la description du contenu, le poids et toute marque d'identification. Elle permet d'assurer si l'expédition est bien complète, et facilite le contrôle physique de la marchandise.

2. Les documents officiels gouvernementaux

2.1 La licence d'importation

C'est un document qui doit être déposée auprès de la Direction générale des affaires économiques avant la confirmation de la commande, annexée la facture pro-forma comme justificative et de documents appréciatifs, prospectus ou échantillons. Elle comporte les informations suivantes : Descriptif du produit, Codification douanière, Quantité, Date d'arrivée de la marchandise, Type de transport, Coordonnées de l'importateur, Taux de chancellerie, Conditions financières.

2.2 Le certificat d'inspection (sanitaire ou phytosanitaire)

Il est délivré par un organisme de contrôle garant la neutralité et l'objectivité, attestant que les produits respectent les exigences phytosanitaires du pays importateur. Le certificat phytosanitaire n'est pas un document commercial.

2.3 Le certificat d'origine :⁸

C'est un document douanier certifiant l'origine de la fabrication de la marchandise, établi par la CCI compétente (Chambre de Commerce et d'Industrie).

2.4 Le certificat douanier (de circulation) : EUR1, EUR2

Etabli par les douanes et permettant de bénéficier des droits douaniers minorés dans les pays disposant des conventions ou des accords d'association avec l'Union Européenne.

3. Les documents financiers

3.1 La traite⁹

La traite définit un effet de commerce par lequel un créancier, appelé le tireur, invite un débiteur, appelé le tiré, à effectuer le paiement d'une somme d'argent à une date déterminée à une troisième personne, le bénéficiaire.

Son rôle est de constater l'existence d'une [créance](#) commerciale ou financière, et d'en fixer les modalités de remboursement, plus particulièrement en ce qui concerne la date de règlement. Utilisés depuis le Moyen-Age, ces effets de commerce sont toujours employés aujourd'hui.

3.2 La lettre de crédit ¹⁰

« La lettre de crédit" dit aussi "accréditif" est un document émis par une banque invitant une de ses succursales, ou une autre banque, de remettre en une ou plusieurs fois et sous certaines conditions, une somme d'argent à une personne dénommée ou à son ordre, d'un montant déterminé dont elle garantit le paiement ».

4. Les incoterms :

Dans un effort de minimiser les mésententes, La Chambre Internationale de Commerce CCI a publié des définitions types afin d'uniformiser les procédures de quottassions de prix. Ces définitions sont appelées « incoterms ».

« Les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié, remis à jours en 2000. Leur usage

⁸ www.exportateur.com

⁹ <http://www.journaldunet.com>

¹⁰ www.dictionnaire-juridique.com

est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente. Les tableaux suivants en donnent une classification schématique. »¹¹

➤ **Les incoterms sont classés par groupe ;**

Groupe E : EXW, obligation minimale du vendeur (emballage).

Groupe F : FCA, FOB, FAS, la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur, c'est à dire l'acheteur s'occupera de tout à partir du passage portuaire ou la plateforme de groupage au départ jusqu'au déchargement en usine ou entrepôt d'arrivée.

Groupe C : CFR, CIF, CPT, CIP, le vendeur paie dans tous les cas le transport principal, quelquefois l'assurance mais ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.

Groupe D : DES, DEQ, DDU, DDP, incoterms de vente à l'arrivée, c'est-à-dire le vendeur s'occupe de toute opération commençant par l'emballage, jusqu'à l'acheminement à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée.

Libellé Anglais		Libellé Français	
code	Descriptif	Descriptif	code
EXW	EX Works...named place	Usine (EN), usine (à l')... lieu convenu	ENU
FCA	Free CArrier...named place	FranCo Transporteur...lieu convenu	FCT
FAS	Free AlongSide ship...named port of shipment	Franco le Long du Bateau ...port d'embarquement convenu	FLB
FOB	Free On Board...named port of shipment	Franco A Bord... port d'embarquement convenu	FAB
CFR	Cost and Freight ...named port of destination	Coût et Fret...port de destination convenu	CFR
CPT	Carriage Paid To...named place of destination	Port Payé jusqu'à ...lieu de destination convenu	POP
CIF	Cost, Insurance, Freight...named port of destination	Coût, Assurance et Fret...port de destination convenu	CAF

¹¹ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce international , 3^{ème} édition Dunod, Paris 2010. Page 105.

CIP	Carriage and Insurance Paid to...named place of destination	Port et Assurance Payés, point de destination convenu	PAP
DAF	Delivered At Frontier... named place	Rendu A la Frontière...lieu convenu	RAF
DES	Delivered Ex Ship...named port of destination	Rendu Non Déchargé...port de destination convenu	RND
DEQ	Delivered Ex Quay...named port of destination	Rendu A Quai...port de destination convenu	RAQ
DDU	Delivered Duty Unpaid...named place of destination	Rendu Droits Dus...lieu de destination convenu	RDD
DDP	Delivered Duty Paid...named place of destination	Rendu Droits Acquittés...lieu de destination convenu	RDA

Tableaux : Classement par degré croissant d'obligations pour le vendeur

Source : Dr O.LAOUEDJ. Cours de logistique globale, HEC 2017.

Mode de transport	Vente au départ	Vente à l'arrivée
Tout mode	EXW, FCA, CPT, CIP	DDU, DDP
Spécifique Terrestre		DAF
Spécifique Maritime	FAS, FOB, CFR, CIF	DES, DEQ

Tableau : Classement des incoterms ventilés par mode de transport et type de vente, départ ou arrivée.

Source : Dr O.LAOUEDJ. Cours de logistique globale, HEC 2017.

Conclusion :

Les défis futurs du Trade Finance seront les nouvelles règles bâloises, qui entraîneront de nouvelles exigences dans ce métier, et un environnement réglementaire plus strict concernant la lutte contre le blanchiment d'argent et le terrorisme.

Tout ça, en essayons de faciliter la communication informatique, qui permet la standardisation des documents dématérialisés échangés, la reconnaissance des signatures électroniques dans la majorité des pays du monde, ainsi d'aider les entreprises multinationales de dégager une productivité administrative sur leur chaîne de valeur.

CHAPITRE 2 : Les risques liés au commerce international et leur gestion

Importateur ou exportateur sont confrontés à des risques lors de leurs échanges internationaux, ces risques ne doivent pas freiner l'exécution du contrat commercial. C'est pour cela qu'ils nécessitent une identification et un positionnement afin de protéger chaque partie contractante.

La première section de ce chapitre, abordera les différents risques affrontés lors d'une transaction internationale, il peut y avoir manquements aux engagements pris de la part de l'une des parties ou des risques d'ordre politique, commercial ou économique pouvant en découler des pays concernés.¹²

Les risques liés à l'internalisation sont souvent négligés, car peu d'entreprises multinationales disposent d'une gestion stratégique des risques. La deuxième section, définira les outils, les moyens et les techniques de protection contre les risques abordés dans la section précédente.

¹² Tahrani (W) et Chergouni (S), sureté d'une transaction import/export, garanties bancaires internationales, mémoire de de licence. HEC 2012. Page 11.

Section 1 : Les risques liés au commerce international

Les risques sont nombreux et variés, et sont dus au développement économique, technologique, et mondialisation en d'autre terme « concurrence ».

I. Qu'est-ce qu'un risque ?

*« Tout risque portant sur une opération de quelque nature que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, susceptible d'entraîner une perte d'argent par suite à l'insolvabilité ou à la défaillance de paiement du contractant, est susceptible d'intéresser l'assurance-crédit ».*¹³

Dans la littérature relative à la gestion d'entreprise, le risque est défini comme un évènement incertain, susceptible d'avoir des répercussions négatives sur la réalisation des objectifs.

1. Risques liés à l'exportation

Les exportations sont les prestations qu'une entreprise fournit à des clients à l'étranger. Ces activités présentent désormais un risque accru. Les pertes de change réduisent les marges lors de ventes conclues avec des clients étrangers, la récession pénalise les chiffres d'affaires réalisés sur les marchés étrangers, l'agitation sociale et les grèves empêchent la distribution de produits, les concurrents étrangers copient les technologies, les inondations et les tempêtes retardent les transports.¹⁴

2. Risques liés à l'importation

*« Une importation est une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays ».*¹⁵

Les risques liés à l'importation surviennent avant, pendant et après le passage de la marchandise en douane, il s'agit de redevances douanières (tarifs et droits douaniers applicables/ TVA...), du risque de contrefaçon de la marchandise importée, et des changements de réglementation des types d'importation (définitive, temporaire, transit...)¹⁶

¹³ Bastin (J), l'assurance-crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001, p 33.

¹⁴ Lehmann (R) , Hauser (C) et Baldegger (R), Maîtrise des risques à l'exportation Guide sur la gestion des risques à l'exportation , **Edition** PostFinance SA et Switzerland Global Enterprise, Août 2013.

¹⁵ <https://fr.m.wikipedia.org>

¹⁶ www.kmu.admin.ch

II. Typologie des risques internationaux

1. Le risque « pays »

On parle des événements et des situations conjoncturelles de nature politique ou économique qui peuvent entraîner les fermetures d'entreprise, et empêcher le déroulement d'une opération commerciale internationale

1.1 Le risque politique

Il est non seulement lié à la probabilité que le changement de la législation ou de réglementation réduit le taux de rendement attendu des investisseurs, mais aussi à l'environnement de la contrepartie qui est difficile à évaluer.

On parle de guerres, révolutions, changements d'orientation politique, embargos, sanctions fiscales...

1.2 Le risque souverain ¹⁷

Le risque souverain est le risque d'incapacité ou du refus d'un gouvernement d'honorer sa dette, parce que l'économie nationale ne génère pas la richesse nécessaire à son remboursement. C'est le cas des pays pauvres et des pays en voie de développement.

1.3 Le risque économique

Il indique tout ce qui est crise économique qui peut recouvrir une dépréciation de la monnaie locale qui sera non convertible, et qui se traduit par des défauts de paiement. Ou crise financière macroéconomique comme la révision des taux par la banque centrale.

- Le risque de non-transfert

C'est le risque que le vendeur ne peut pas encaisser la somme attendue, bien que l'acheteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette (des mesures législatives survenues hors du pays de l'acheteur empêchant le transfert de fonds versée en monnaie nationale).

¹⁷ CHERIGUI (C) , le financement du commerce extérieur par les banques algériennes . Mémoire de magister. Université d'Oran 2014.

2. Le risque « crédit »

Il intervient lorsque la livraison a été effectuée par l'exportateur, mais l'importateur n'a pas réglé le paiement.

L'article 24 du règlement de la banque d'Algérie N° 2002-03 stipule que :

« L'appréciation du risque de crédit doit notamment tenir compte des éléments portant sur la situation financière du bénéficiaire, sur sa capacité de remboursement et, le cas échéant, sur des garanties reçues. En particulier pour les entreprises, l'appréciation doit intégrer l'analyse de leur environnement, les caractéristiques des associés ou actionnaires et des dirigeants. Elle doit tenir compte aussi des documents comptables les plus récents »

2.1 Risque de contrepartie

Appelé aussi risque de signature, la contrepartie représente qu'une seule partie de la transaction sur un marché (la défaillance d'un débiteur), et que cette dernière n'honore pas ses obligations à cause de la dégradation de sa situation économique, exemple (banque ou entreprise).

3. Risque commercial (d'insolvabilité)

Appelé aussi risque commercial, lorsqu'un débiteur se trouve dans une situation d'illiquidité temporaire ou conjoncturelle qui entraîne un risque de non-paiement causé par une insolvabilité due à une mise en faillite (déclaré par un tribunal de commerce en situation de liquidation judiciaire). Ou lorsqu'une entreprise a les capacités de rembourser mais elle manque d'argent, car souvent ses créances sur des tiers ne seront payées qu'à des échéances ultérieures.

Le risque commercial peut aussi être lié à la qualité des produits et services importés, les délais d'arrivage, les défauts du contrat d'affaire ou la mauvaise appréciation.

3.1 Risque de non-paiement :¹⁸

Il se traduit par la possibilité que l'acheteur ne recouvre pas ses créances ou n'exécute que partiellement ses obligations de paiement, et dans le cas plus pire, l'acheteur refuse de payer.

¹⁸ Jammal (N) et Fournier (S), Commerce international, théorie, technique et application. Edition du Renouveau pédagogique Ine Canada, 2005, Page 385.

Ce risque peut être lié à celui d'insolvabilité, ou à la faillite de l'acheteur. Et ce n'est qu'en l'évaluant, que l'exportateur peut vraiment choisir la couverture appropriée, notamment l'assurance-crédit.

3.2 Risque lié à l'activité de la structure du demandeur :

Il représente un risque particulier et individuel à chaque entreprise. Il varie selon la situation financière et commerciale, souvent lié à la baisse du chiffre d'affaire dont les conséquences se font surtout ressentir au niveau de la rentabilité puis la solvabilité si la chute est durable.

3.3 Risque opérationnel

Appelé aussi risque systémique, il concerne les risques d'ordre organisationnels liés au fonctionnement de l'établissement de crédit, si une banque se trouve dans une situation délicate, les autres aussi sont exposées à cette situation par contagion systématique des autres institutions bancaires. Il a été démontré que les crises financières sont causées par les manquements et les défaillances du système de contrôle de l'activité bancaire.

3.4 Risque de fabrication :

Appelé aussi risque de « non-exécution ». Il intervient dans la période durant laquelle l'exportateur exécute son contrat en s'exposant à l'interruption du marché ou du contrat, notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandé pour des raisons techniques ou financières.

Il est dû à la hausse des prix internes dans le pays du fournisseur. Il se traduit notamment, par un risque technologique lié aux procédés de fabrication adopté par une entreprise dans le secteur industriel, et qui se trouve contraires à d'autres options industrielles et donc mise en dehors du marché.

3.5 Risque lié à la distribution¹⁹

Lors du transport de marchandises, un retard peut être dû à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets. Les produits peuvent être endommagés ou perdus en cours de route. Des livraisons peuvent être erronées ou incomplètes. Tous ces cas de figure occasionnent des coûts supplémentaires et nuisent à la réputation de l'entreprise exportatrice.

¹⁹www.commerceexterieur.postfinance.ch

4. Le risque de change

La valeur d'une devise par rapport à une autre devise est appelée cours ou taux de change et est déterminée par confrontation d'une offre et une demande.

Le risque de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre, à cause de ces fluctuations de change une des deux parties peut perdre de l'argent à cause du mouvement de sa monnaie nationale contre la devise. Cela peut avoir lieu entre le moment d'expédition des marchandises et leur paiement plusieurs semaines plus tard.

Son évaluation et sa couverture sont fonction du degré de volatilité de la devise du règlement, de la durée de l'exposition et de la nature de l'opération (importation / exportation / investissement / recettes sur investissement).²⁰

4.1 Risque du taux d'intérêt

Pour les entreprises, une augmentation du taux d'intérêt entraîne une augmentation de frais financiers et risque de fausser sa politique d'endettement.

Pour les banques, La marge bénéficiaire qui prend la part la plus importante du résultat est la différence entre le taux de rémunération des ressources et le taux auquel, sont consentis les crédits. Ces deux taux peuvent varier du jour au lendemain, ce qui peut engendrer des pertes pour la banque. C'est la conséquence d'une évolution divergente du rendement des emplois d'une banque avec le coût de ses ressources.²¹

5. Le risque de mise en jeu abusive des garanties bancaire²²

La plus part des garanties bancaires internationales sont établies avec une possibilité de mise en jeu à première demande du bénéficiaire, sans avoir à fournir des justifications. De ce fait, s'il n'y a aucune raison résultante de l'exécution du contrat, tout bénéficiaire de mauvaise foi souhaitant avoir un moyen de pression sur son vendeur, peut mettre en jeu abusivement cette garantie.

En matière de commerce extérieur, il est souvent difficile d'éviter les risques, et ce due à plusieurs raisons telles que : l'existence des parties de mauvaise foi que chacune d'elles cherche son utilité.

²⁰ LEGRAND (G), MARTINI (H), Gestion des opérations import-export , édition DUNOD, Paris2008. Page107.

²¹ www.memoireonline.com

²² Diplôme d'études supérieures de banque, financement du commerce extérieur , ESB BOUZAREAH, Alger 2003

Section 2 : la gestion des risques liés au commerce international

Se couvrir contre les risques, nécessite des stratégies, des intervenants externes à l'entreprise, et des méthodes spéciales pour non seulement identifier le risque, mais aussi de prémunir contre ce dernier. L'objectif de chaque entreprise est de ramener les risques à un niveau optimal, cela dépend de la propension au risque de l'entreprise et de sa compétitivité.

I. Les démarches managériales de la gestion des risques

1. Bien connaître son partenaire commercial à l'étranger

Pour bien réussir ses affaires et ses relations internationales, chaque entreprise est obligé de bien choisir son client ou son fournisseur, de s'informer à partir des sources fiables (bureaux d'études, des intermédiaires comme les banques «checking bank», des sociétés de renseignements commerciaux, des annuaires professionnels, le « rating Coface »...), sur la nature de l'entreprise, de sa situation financière (nouvel acheteur, client régulier, distributeur, filiale, société affiliée), de sa solvabilité, sa trésorerie et de sa ponctualité de règlement (réputation), de son actionnariat (privé ou public), et surtout de ses délais réels d'encaissement.

Il faut que le fournisseur étranger, s'assure du montant et la perte éventuelle si l'expédition n'est pas acceptée par l'acheteur, et de la valeur de l'expédition.

Afin d'éviter le risques à l'exportation, il ne faut pas se lancer sur des marchés politiquement instables ou ne pas livrer des produits à des clients dont la moralité de paiement n'est pas satisfaisante. Eviter les risques signifie également facturer en monnaie nationale les ventes dans des pays qui présentent des risques économiques, ne livrer que des produits standard aux clients que l'on ne connaît pas et se limiter aux offres de prestations dont on peut contrôler la qualité.

2. Classification des risques

Les risques liés au commerce international sont multiples, comme le risque politique, commercial, risque de change, risques juridiques, risques liés aux conditions géographiques.... Il en découle de ces types, le non-paiement du négociant ou la non-exécution des obligations contractuelles.

3. La maîtrise des risques

Afin de bien maîtriser ses risques internationaux, une entreprise doit non seulement posséder une bonne politique de sécurité pour les réduire au minimum acceptable et supportable, dans le but de limiter les conséquences de dommage. Mais aussi recouvrer ses créances à l'exportation, en vérifiant les crédits acheteur, s'assurer que la marchandise expédiée correspond à celle décrite dans le contrat commercial, exiger des paiements anticipés...

Les stratégies Accepter, Transférer, Eviter et Réduire les risques proposent des approches pour réduire les risques auxquels une entreprise s'expose dans les activités d'exportation. Certaines de ces mesures occasionnent cependant des frais, et il convient de vérifier avec soin si les pertes potentielles évitées grâce à la maîtrise des risques dépassent les coûts occasionnés.

II. La couverture contre le risque commercial

Dans le cadre de la sécurisation de leur activité à l'internationale les entreprises peuvent recourir à l'Assurance et / ou aux techniques Bancaires. Il faut distinguer trois principaux intervenants, les Banques, les Assureurs et les Courtiers d'Assurance. Il sera traité ici de l'Assurance. Les techniques Bancaires seront évoquées dans la seconde et troisième partie.

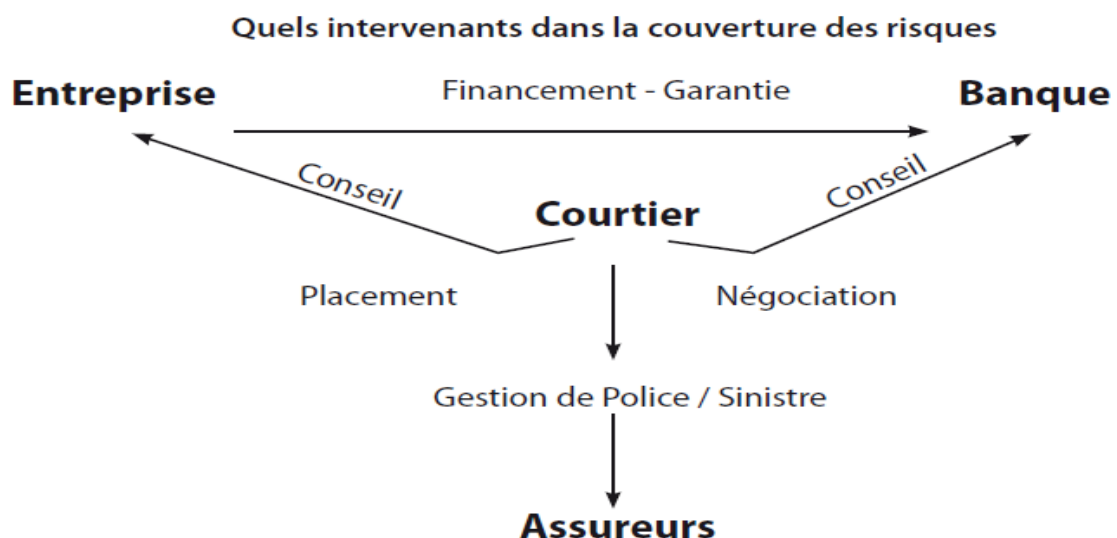


Figure 3 : les intervenants dans la couverture des risques liés au commerce international

1. La couverture du risque commercial par les garanties bancaires internationales

Il est fréquent que l'acheteur impose des modèles de garanties pour une meilleure compréhension de ses exigences et pour faciliter la gestion de multiples opérations avec des partenaires différents. Les garanties doivent d'être faites, en fonction des différents risques encourus par les banques. Ces dernières ont une meilleure connaissance de leurs risques que le régulateur lui-même dont l'objectif se limiter à la prise de risques.

1.1 Généralités :

Les sûretés peuvent être personnelles consistant alors en un engagement pris par un tiers de payer le créancier au lieu et place du débiteur défaillant (aval, ou caution). Les sûretés peuvent également être réelles (garanties); dans ce cas, le créancier dispose de certains droits sur les biens du débiteur qui lui permettront, en cas de défaut de ce dernier, soit de faire vendre les biens et de se payer sur le produits de leur revente, soit de reprendre les biens.²³

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur. Mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

La garantie bancaire internationale (dite garantie indépendante ou autonome) n'est pas sans présenter de nombreuses ressemblances avec le crédit documentaire qui est, avant tout, un moyen très sûr de paiement des exportations.²⁴

Les garanties bancaires internationales ont pour but d'assurer la disponibilité d'un certain montant d'argent auprès d'un tiers indépendant et solvable (la banque en tant que garant) pour le cas où l'importateur (bénéficiaire de la garantie) ferait valoir une prétention contre l'exportateur (le donneur d'ordre de la garantie) en se fondant sur le rapport contractuel de base.

De nos jours la pratique des garanties bancaires est fréquente que celle du crédit documentaire. Il n'existe pas d'appel d'offres international sans émission d'une garantie bancaire internationale.

²³ Collection « Les Cahiers de l'Académie », numéro 12 « TRADE FINANCE » : RISQUES, TECHNIQUES, TECHNOLOGIE. Juin 2008

²⁴ DOHM (J), les garanties bancaires dans le commerce international, BERN, Editions Staempfli & Cie SA, 1986, pp. 51.

1.2 Contenu générale d'une garantie

1.2.1 Désignation des parties contractantes

Une opération de garantie internationale nécessite la présence de plusieurs intervenants, qu'il convient de définir au préalable.

- **Donneur d'ordre :** C'est l'exportateur ou l'entreprise désignée adjudicataire dans un marché d'appel d'offre.
- **Bénéficiaire** C'est l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre. Quand la garantie est émise au nom du bénéficiaire, elle ne pourra plus être cessée ou transférée. Le bénéficiaire peut faire la cession de la créance mais pas de la garantie elle-même, et dans ce cas elle ne pourra pas être mise en jeu. Par contre l'obligation principale peut être valablement être valablement céder sans la garantie.
- **La banque garante,** Elle met en place la garantie, et s'engage à rembourser tout son montant au bénéficiaire dans le cas du non-respect des engagements par le donneur d'ordre.
- **Banque contre-garante,** C'est celle de l'exportateur, et qui répond aux différentes défaillances de son client à la banque garante.
- **L'objet de la garantie :** L'objet de la garantie doit obligatoirement être mentionné dans le contrat de garantie et peut être une garantie de : soumission, restitution d'avances, bonne exécution, lettre de crédit Stand-By ou autres.
- **Le montant de la garantie :** Le montant doit être mentionné clairement en devise et exprimé en pourcentage (%) du montant global du contrat de base ou de la facture pro-forma. Il faut toujours réduire ce montant de la garantie au fur et à mesure de l'avancement du marché, et prévoir une clause qui détermine l'engagement total ou partiel du garant dans le contrat de garantie.

1.2.2 La durée de validité :

La validité de la garantie est sous forme de calendrier pour éviter toute sorte de pénalité de retard, car une fois la date limite de la garantie a échoué (la contre garantie s'éteint 15 jours après cette date limite), elle ne sera plus valide.

Selon l'article 6 de la réglementation de la Banque d'Algérie n°93-02 du 03 janvier 1993, la garantie est valable à compter de sa date de prise d'effet jusqu'à la date de

son échéance qui ne peut excéder six (06) mois après la date prévue contractuellement pour la réalisation des engagements couverts par ces actes.

1.3 Les relations entre les différents intervenants

- **La relation entre donneur d'ordre et bénéficiaire :**

C'est-à-dire entre l'importateur et l'exportateur (vendeur/acheteur). La relation entre ces deux est contractuelle, la garantie est une sureté qui permet la protection des deux parties, l'importateur contre la non satisfaction des obligations techniques de son fournisseur, et l'exportateur contre le non-paiement de la créance.

Les experts demandent aux opérateurs d'être très vigilants et précis lors de la rédaction du contrat de garantie ; en effet « ce qui a été obtenu dans un contrat bien ficelé peut être perdue à cause d'un texte de garantie totalement ouvert »²⁵

Logiquement le donneur d'ordre est celui auquel la marchandise est destinée (importateur. Parfois c'est le transitaire de l'importateur qui apparaît donneur d'ordre et le bénéficiaire est l'exportateur lorsqu'il s'agit d'une garantie de paiement Stand-By Letter of Credit.

Si c'est une garantie émise en faveur de l'importateur, ce dernier devient bénéficiaire, tandis que le donneur d'ordre serait l'exportateur.²⁶

- **Relation entre donneur d'ordre et contre-garant :**

La banque contre-garante accorde à son donneur d'ordre un crédit par signature réalisable entre les mains d'un tiers (bénéficiaire), et donc la garantie est l'engagement du banquier contre-garant et non du donneur d'ordre.

La banque contre-garante demande à celle du bénéficiaire d'émettre une garantie en faveur de son client et de s'engager à lui rembourser en cas de mise en jeu de la garantie.

- **Relation entre garant et contre-garant :**

Durant la validité du contrat, le contre-garant aura à payer des frais et des commissions au garant pour sa gestion de garantie et qui seront comptabilisés au débit du donneur d'ordre.

²⁵ Guiguy (C), Garanties Internationales, pensez-y dès la négociation du contrat in MOCI, n°152, Paris, 13/12/2001, page 58.

²⁶ Bouali (F), le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux. Mémoire de Magister, université d'Oran 2012.

« Les contre-garanties sont par nature indépendantes e la garantie à laquelle elles se rapportent, ainsi que tous contrat de base ou condition d'adjudication et les contre-garants ne sont en aucune façon concernés ou liés par ces garanties ».²⁷

- **Relation entre garant et bénéficiaire :**

Une fois la garantie mise en jeu, la banque garante est responsable et s'engage à payer immédiatement une somme à la demande de son client (donneur d'ordre) sans avoir à apporter des justifications lors d'une garantie à première demande, si toutes les conditions prévues à la garantie sont respectées. Et donc le garant est obligé d'examiner si la garantie n'est pas échue, puis de vérifier que les documents sont tous présentés et conformes..

Aussi la banque garante doit obligatoirement informer son client (donneur d'ordre) de ma mise en jeu de la garantie, et ce n'est que lui qui pourra faire valoir et démontrer le cas contraire ou l'appel abusif.

Remarque : Il n'existe aucune relation juridique entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

On déduit que les banques jouent un rôle intermédiaire.

2. La couverture du risque commercial par l'assurance

Les opérations du commerce international présentent de nombreux risques comme il a été préalablement dit, d'où l'existence des institutions d'assurance qui jouent un rôle essentiel non seulement dans la protection des parties, mais aussi dans le financement supplémentaire.

2.1 La CAGEX « Compagnie algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations ».²⁸

La CAGEX est régie par l'ordonnance 96-06 du 10 Janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation, laquelle dispose en son article 04 que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

- Son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux.

²⁷ Article 2C des RUGD 458

²⁸ Idir KSOURI, Les opérations de commerce international, BERTI Edition, page 44

- Le compte de l'état et sous son contrôle, les risques politiques de non-transfert et de catastrophes naturelles.

C'est une société par actions, répartie à parts égales entre les actionnaires (banques et assurances).

Il s'ensuit que la CAGEX est habilitée à couvrir quatre catégories de risques : les risques commerciaux, les risques politiques, les risques de non-transfert, et les risques de catastrophes naturelles.

Elle met à la disposition des opérateurs exportateurs, plusieurs modes de police d'assurance. Telles que :

- La police d'assurance globale (assurance-crédit export) réservée aux entreprises d'exportation des produits consommables, équipements légers et prestation de service à condition que la durée du crédit ne dépasse pas les 180 jours.
- La police d'assurance-crédit domestique : crédit inter-entreprises et crédit à la consommation.
- La police d'assurance individuelle : réservé pour couvrir individuellement les contrats de biens et services contre le risque de crédit (recouvrement des créances).
- La police crédit acheteur : mise à la disposition des banques pour couvrir le risque lié au crédit acheteur accordé aux exportateurs.
- La police prospection foires et expositions : réservée pour couvrir les frais engagés contre les risques résultants de la participation aux événements établis en Algérie et à l'étranger.

Aussi, elle est chargée de garantir les paiements en cas de financement, de constituer des banques de données en matière d'information économique et d'assister les exportateurs pour la prospection des marchés extérieurs.²⁹

➤ Les risques non couverts par la CAGEX

- Les pertes résultantes d'un risque non couvert par le contrat d'assurance
- La part du risque laissé à l'assuré, c'est-à-dire la quotité non garantie (elle est selon le risque de 10% pour les risques politiques, de non-transfert et de catastrophes naturelles, et à 20% pour les risques commerciaux).

²⁹ CHERIGUI (C), Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, mémoire de magister. Université d'Oran 2014.

- Les pertes consécutives à un défaut de conformité par rapport à la réglementation applicable dans le pays du vendeur ou de l'acheteur
- Les pertes consécutives dues à un litige entre acheteur et vendeur ou prêteur ou emprunteur.

2.2 La COFACE

La compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur a été créée par un décret en 1946. C'est une société dont les actions sont détenues par la Caisse des dépôts et consignations, la Banque française pour le commerce extérieur, aujourd'hui intégrée à Natixis, ainsi que diverses banques et compagnies d'assurances. Elle a été privatisée en 1994, mais continue d'assumer sa mission de service public. Elle a deux missions :

- Assurer pour le compte de l'État le service public de l'assurance-crédit : garantir les risques politiques, monétaires, catastrophiques et les risques commerciaux extraordinaires.
- Assurer sous le contrôle de l'État les risques commerciaux ordinaires comme toute compagnie d'assurance privée.
- Garantir les importateurs et les exportateurs ainsi que les banques et les établissements financiers pour les prêts de crédit qu'ils consentent en vue de financer les opérations d'exportation.

L'intervention de la COFACE est encadrée par les règles internationales établies à l'OCDE et à l'OMC, et classée parmi les trois premières agences d'assurance-crédit.³⁰

2.3 Les compagnies d'assurances :

*« Une **assurance** est un service qui fournit une prestation lors de la survenance d'un événement incertain et aléatoire souvent appelé « risque ». La prestation, généralement financière, peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou prime. »³¹*

Il existe deux types d'assurance différents :

- L'assurance du cheminement de la marchandise
- L'assurance contre les risques politiques, et naturels.

³⁰ Jacquet (J), Delebecque (P) et Corneloup (S). Droit du commerce international, 1^{ère} édition DALLOZ 2007, page 586.

³¹ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance>

En Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne.

III. La couverture contre le risque de crédit ou de non-paiement

Du fait de l'éloignement géographique, l'acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique. Les exportateurs peuvent rechercher dans certains cas une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie.

1. Le crédit documentaire

1.1 Définition

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglée, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».³²

C'est un engagement irrévocable et confirmé de paiement, donné par une banque appelée « émettrice », en faveur du vendeur « bénéficiaire », et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur « donneur d'ordre ».

Le crédit documentaire est limité dans le temps et conditionné à la présentation par d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes par le vendeur.

Son ouverture ne se fait pas automatiquement. En effet pour le banquier, il s'agit d'un risque de crédit qui nécessite une analyse profonde de solvabilité selon des critères d'appréciation tels que l'analyse : du donneur d'ordre, de sa situation financière, et de sa notoriété, de la marchandise, du fournisseur : notoriété et fraude, du pays fournisseur : situation géopolitique, et financière, des intermédiaires : comme les

³² L.SIAHMED, cours de financement des transactions internationales, HEC 2017.

transitaires, des conditions de vente ou d'achat et des documents requis selon la demande d'ouverture de crédit.

1.2 La réalisation d'un crédit documentaire

- 1- Après négociation, l'acheteur fait sa commande, et reçoit une facture pro-forma du vendeur ou un accusé de réception de commande, pour permettre à l'acheteur de faire ouvrir le crédit documentaire.
- 2- L'acheteur remplit un formulaire d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur et le remet à sa banque émettrice.
- 3- La banque émettrice ouvre le crédit documentaire suivant les indications de la demande d'émission, ajoute éventuellement sa propre garantie (irrévocable) pour couvrir le risque commercial sur l'acheteur, (insolvabilité) et l'adresse à la banque notificatrice.
- 4- La banque notificatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur (notification du crédit) , cette opération n'engage pas la banque notificatrice, mais si elle ajoute sa confirmation, elle s'engage à payer le bénéficiaire, et couvre ainsi le risque politique et de non transfert, ainsi que l'insolvabilité de la banque émettrice.

Le vendeur doit tout vérifier en termes de conformité des documents avec la négociation commerciale. S'il constate des modifications, des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée...), il doit demander à la banque émettrice les modifications nécessaires (amendements) à la bonne réalisation du crédit.

- 5- Le bénéficiaire remet la marchandise au transporteur.

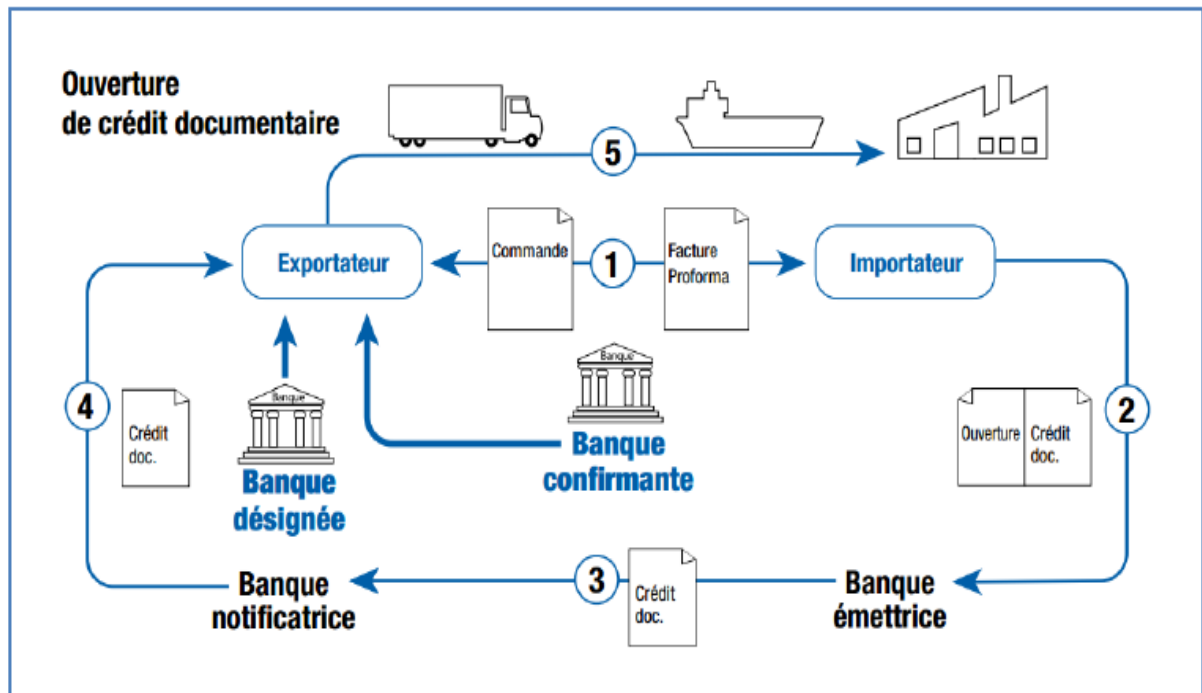


Figure 4 : Réalisation d'un crédit documentaire -1-

Source : A. Kissi Hamdiou, « Le Marketing des Produits Bancaires », Mémoire de Magister Option Marketing, université de Tlemcen. Page 49.

- 6- Après expédition, le transporteur remet au bénéficiaire les documents de transport exigés dans le crédit documentaire (connaissements maritimes, CMR, LTA, ...).
- 7- L'exportateur réunit la « liasse documentaire » et la présente à la banque désignée ou émettrice dans le délai précis.
- 8- La banque désignée analyse la conformité des documents. La banque confirmante, s'engage à honorer le crédit documentaire. Parallèlement, elle demandera le remboursement à la banque émettrice.
- 9- La banque désignée ou confirmante présente les documents à la banque émettrice pour obtenir le remboursement de son avance ou le paiement du crédit documentaire.
- 10 à 13 - La banque émettrice vérifie la conformité des documents, elle les remet à l'acheteur contre paiement et débitera son compte.

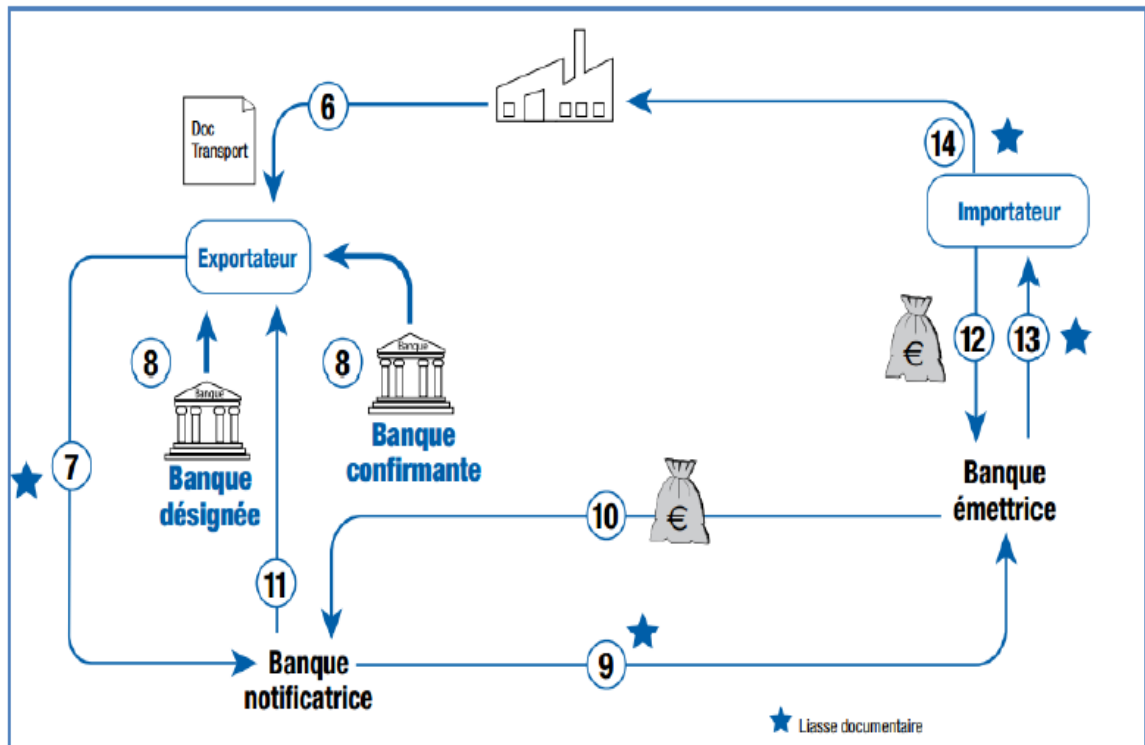


Figure 5 : Réalisation d'un crédit documentaire -2-

Source : A. Kissi Hamdiou, « Le Marketing des Produits Bancaires », Mémoire de Magister Option Marketing, université de Tlemcen. Page 51.

I. La couverture contre le risque de change

C'est généralement en fonction du montant de la transaction, de la volatilité de la devise et de l'échéance de la créance qu'on choisit une couverture du risque de change ou autre. Certaines entreprises privilégient la facturation en monnaie locale pour les transactions de faible valeur, mais il faut garder présent à l'esprit que ce n'est pas toujours bien vu sur le plan commercial.³³

1. La facturation en monnaie nationale

Si la monnaie de facturation est la monnaie nationale, il n'y a pas de risque de change pour l'exportateur ou l'importateur. Cette technique correspond à une utilisation simple, et un coût nul. Mais commercialement elle est mauvaise car tout le risque est

³³ Jammal (N), Fournier (S) commerce international, théorie, technique et application, édition du renouveau pédagogique Canada 2005. Page 391.

transposé sur l'acheteur ou le vendeur, et elle ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change.

2. Le Netting (La compensation multilatérale des paiements)

C'est une pratique qui permet de réduire le montant des transferts entre la société mère multinationale et ses filiales. Elle consiste à profiter des entrées dans une devise pour effectuer les règlements dans cette même devise. La position de change est ainsi limitée au solde. Cela oblige à limiter le nombre de devises, rendre la gestion de trésorerie devises plus souple et gérer les dates de règlement.

3. Leads and Lags (Le termaillage)

- **leading** veut dire devancer,
- **legging** veut dire retarder.

Cette pratique consiste à accélérer ou à retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.³⁴

Chacune des parties (importateur ou exportateur), vise à anticiper et à profiter de la variation du taux de change de la monnaie de facturation du contrat commercial.

S'il s'agit d'une devise forte (appréciation), le vendeur tente de retarder l'encaissement de sa créance, et l'acheteur tente d'anticiper son règlement et pourra bénéficier d'un escompte commercial.

4. Le SWAP en devise

On nomme « Swap » l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

5. La devise pivot

Cette technique consiste à facturer la transaction commerciale en utilisant une devise (forte) de référence, qui est parfois ni celle de l'importateur ni celle de l'exportateur. Généralement, on indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot (cours minimum et maximum) sans incidence sur le prix de la marchandise.

³⁴ G.Legrand, H.MartininGestion des opérations IMPORT –EXPORT. Edition Dunod, Paris, 2008. Page 212.

6. L'affacturage international (factoring)

L'affacturage consiste à céder des factures à un factor, c'est ce qu'on appelle la mobilisation de créances.

Dès la signature du contrat, l'entreprise peut remettre ses factures clients au factor (la banque) au fur et à mesure de leur émission : il règle le montant indiqué dans le contrat et assure le recouvrement de la créance à son échéance, ainsi il prend à sa charge les risques de non-remboursement. L'affacturage va apporter certaines garanties de durée, car il représente une technique de couverture de change lorsqu'il y a variation du taux de change de la devise.

La rémunération du factor comprend deux éléments :

- La commission d'affacturage qui comprend les frais de la comptabilité, et le recouvrement, et est égale à 0,7 % du montant des créances transférées.
- Les intérêts débiteurs, qui représentent le coût du financement anticipé.

Conclusion

Un climat politique, économique et financier stable, des contrats d'affaire solides, pas de catastrophes naturelles imprévisibles... Toutes ces situations n'entraîneront pas de risque, mais elles sont à la fois inévitables.

C'est pour cela que chaque entreprise importatrice ou exportatrice, doit être capable de gérer les risques par le biais de la limitation, du transfert ou de la répartition. Afin de les aider, les pouvoirs publics mettent en place des dispositifs de soutiens financiers (garanties et parrainage bancaire), des polices d'assurance, des organismes de promotion des exportations.

Au final, les opérations import-export évoluent, car de nouveaux marchés sont en émergences, il est de même pour les risques associée qui ne sont pas inévitables.

Chapitre 3 : les garanties bancaires internationales

Chaque partie contractante d'une opération import-export, exige une sureté quant à la qualité des prestations offertes et le paiement des biens et services fournis. Les garanties bancaires internationales constituent une procédure de recouvrement spécifique au commerce international, elles sont gérées et pratiquées par les banques, et sont soumises à des normes et des réglementations internationales.

La première section de ce chapitre, définit le cadre réglementaire des garanties bancaires, et la différence juridique entre les cautions, les dépôts de fonds et les garanties.

La seconde section, représentera les principales sortes de garanties internationales dans le commerce extérieur, afin de mieux cerner le domaine. Ces garanties sont classées selon :

- Leur modalité de mise en jeu.
- Leur mode d'émission.
- La procédure du marché.

Section 1 : physionomie des garanties bancaires internationales

Pour mieux comprendre la notion de garantie, nous allons évoquer dans cette section son apparition, sa réglementation internationale régie par la chambre de commerce internationale, sa différence juridique avec les cautions bancaires ordinaires, et ses caractéristiques.

I. Régime juridique

1. Réglementation de la CCI : (annexe 1)

Il existe plusieurs tentatives d'uniformisation des garanties bancaires internationales ;

- a. Il s'agit d'abord, des règles uniformes de la chambre de commerce internationale CCI³⁵, qui ont connu une première version en 1978 nommées « Règles Uniformes de la CCI pour les Garanties Contractuelles » **RUGC**. Mais qui n'ont pas fait preuve de pratique à cause de leur caractère inadapté, il s'agit ni d'un cautionnement ni d'une garantie à première demande.³⁶

Ces règles sont constituées de 11 articles, ayant trait à la définition des engagements, à leur validité, leurs modalités de mise en jeu, aux lois applicables et aux règlements des différends.

- b. Ensuite, apparus en 1992 **les RUGD** « Les Règles Uniformes de la CCI relatives aux Garanties sur Demande³⁷, qui *« reflètent plus fidèlement les pratiques internationales en matière de garantie sur demande, tout en préservant l'objectif initial d'un équilibre entre les différents intérêts des parties et d'une sauvegarde contre les demandes abusives »*³⁸.

Ces règles s'articulent autour de six sections principales portant sur :

- ✓ Le champ d'application des règles ;
- ✓ Les définitions et dispositions générales relatives à la nature de l'engagement ;
- ✓ La détermination des obligations des banques garantes et contre-garantes ainsi que leurs responsabilités ;

³⁵ CCI : organisation mondiale des entreprises basées à Paris, est le leader mondial pour l'élaboration des règles, normes et bonnes pratiques destinées à faciliter les échanges commerciaux internationaux.

³⁶ RUGC, document CCI numéro 325

³⁷ RUGD, document CCI numéro 45

³⁸ Tirée des RUGD Brochure 458, page 3

- ✓ Les demandes de paiement, les modalités ainsi que les délais d'exécution ;
 - ✓ Les dispositions relatives à l'expiration de la garantie ;
 - ✓ Le droit applicable et la juridiction compétente au règlement des litiges.
 - ✓ La définition des conditions de mise en jeu.
- c. En 1995, la convention des nations unies sur les garanties indépendantes et les SBLC « **Stand By Letter of Credit** » a été établie par 8 pays, entrée en vigueur en 2000 par seulement 5 pays dont l'Equateur, Salvador, Kuweit, Panama, Tunisie.³⁹
- d. En 2010, les RUGD n° 758 ont apporté des nouvelles dispositions, telles que :⁴⁰
- ✓ De nouvelles définitions et règles d'interprétation qui apportent au texte clarté et précision ;
 - ✓ Des solutions aux problèmes créés par les conditions non-documentaires, les garanties asymétriques, les présentations incomplètes,...etc, qui donnaient lieu à de nombreux litiges ;
 - ✓ Un dispositif complet régissant la notification des garanties, les amendements à celle-ci, le recours aux présentations électroniques, les transferts et d'autres pratiques innovantes en matière de garanties ;
 - ✓ Une présentation claire et complète des modalités d'examen des demandes de paiement ;
 - ✓ Une approche analytique, étape par étape, des demandes de prorogation ou de paiement, et les cas de force majeure ;
 - ✓ Une liste récapitulative de recommandations pour la rédaction des demandes de garanties/contre-garanties, assortie de modèles types prêts à être utilisés.

Annexe 2 : Forme d'une demande de garantie selon les RUDG 785.

³⁹ Racine (G) et Fabrice Siirainen, Droit du commerce international. Edition DALLOZ 2007, page 288.

⁴⁰ Benrabah (B), garanties bancaires internationales, mémoire de fin d'étude ESB Bouzareah, page 14.

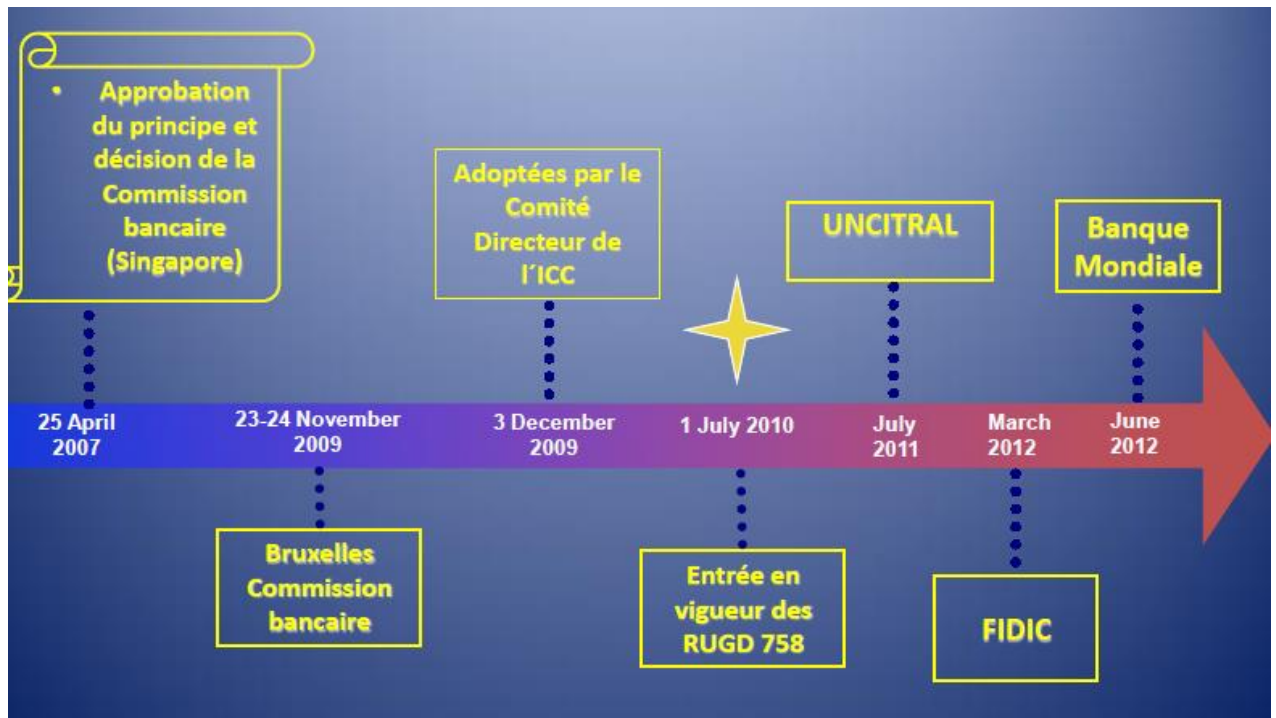


Figure 6 : La route qui a conduit aux RUGD 758

Source : Dr.Georges Affaki, Dr.Andrea Hauptmann. « Avantages d'une standardisation des règles applicables aux garanties internationales ».

2. Les travaux de la CNUDCI : ⁴¹

La CNUDCI⁴² avait aussi un projet de convention sur les garanties internationales qui englobe les garanties à première demande et les SBLC, et a défini des principes :

- Utiliser la valeur intégrale des biens pour obtenir un crédit.
- Obtenir une sureté simple et efficace.
- Valider les suretés sans dépossession.
- Etablir des règles de priorité claire et prévisibles.
- Faciliter leur réalisation (rapidité)

⁴¹ MATTOUT (J.P), Droit bancaire international, 3ème édition revue bancaire.

⁴² **CUNDCI** : organisme intergouvernemental qui élabore des instruments du droit commercial international conçu pour aider la communauté internationale à moderniser et harmoniser les lois relatives au commerce international

- Assurer l'égalité de traitement des créanciers nationaux et étrangers
- Reconnaître l'autonomie des parties
- Renforcer la transparence des opérations de sureté.

Son 1^{er} article stipule qu'elle « *s'applique principalement si l'établissement du garant dans lequel l'engagement a été émis est situé dans un Etat contractant, ou si les règles de droit international privé aboutissent à l'application de la législation d'un Etat contractant* ». ⁴³

3. Cadre législatif algérien

Selon la réglementation de la Banque d'Algérie ;

- a. Les importations et les exportations d'échantillon, de don de marchandise reçu dans le cas la mise en jeu de la garantie, sont dispensés de la domiciliation bancaire (article 33, titre 5 : règles applicables aux opérations du commerce extérieur sur biens et services de la réglementation de la Banque d'Algérie numéro 07-01)
- b. Toute banque agréée traite les opérations de crédit documentaire et de garantie si et seulement si :
 - Elle possède une autorisation de la Banque d'Algérie
 - Une agence est habilitée individuellement par la banque d'Algérie

Remarque : La sureté réelle est considérée comme une norme, malgré qu'aucune règle juridique particulière n'en restreigne le domaine d'application, ainsi la jurisprudence est aussi restrictive. C'est pour cela que les banques algériennes en collaboration avec le ministère des Finances ont pris l'initiative d'uniformiser les textes de garanties et de contre-garanties par le biais de la note **n°532 du 5 juin 1985** ⁴⁴ relative aux établissements publics et la note **n°171 du 21 janvier 1989** relative aux établissements privés.

⁴³ Mattout (J-P), Droit bancaire international, 3^{ème} édition, Paris, 2007, Page 209

⁴⁴ Note du Ministère des Finances.

INSTRUCTION N° 05-94 DU 02 FEVRIER 1994 PORTANT MODALITES D'APPLICATION DU REGLEMENT N° 93/02 DU 03 JANVIER 1993 RELATIF A L'EMISSION D'ACTES DE GARANTIE ET DE CONTRE GARATIE PAR LES BANQUES INTERMEDIAIRES AGREES. (Annexe 3)

- **Article 1 Modalités d'application :**

C'est une instruction qui fixe les modalités d'application des conditions d'émission, et de mise en jeu des actes de garanties et de contre-garanties de résidents et de non-résidents.

- **Article 2 Champ d'application :**

Ce règlement spécifie les actes de garanties et de contre-garanties émis par les banques intermédiaires agréées au titre d'engagement contractuel ; on y trouve :

- Garanties de soumission ;
- Garanties de restitution d'avances ;
- Garanties de bonne exécution ;
- Garanties d'administration fiscales ou douanières.

- **Article 3 Obligation de couverture :**

Les différents types de garanties émis par les banques intermédiaires, visés à l'article précédent, ne peuvent avoir lieu que dans le cadre d'engagement pris conformément à la législation et à la réglementation en vigueur en matière de commerce extérieur et des changes.

- **Article 4**

Aussi, l'émission d'un acte de garantie doit préalablement être couverte par un acte de contre-garantie émis par une banque étrangère de premier ordre au profit des banques intermédiaires agréées.

- **Article 5 Interdiction de constituer des provisions :**

L'émission d'actes de garantie ou de contre-garantie ne doit en aucun cas s'accompagner d'un dépôt ou de la constitution d'une provision à l'étranger.

- **Article 6 Date de validité de la garantie :**

Les actes de garanties et de contre-garanties demeurent valables à compter de leur date de prise d'effet jusqu'à la date de leur échéance qui ne peut excéder six (06) mois après la date prévue contractuellement pour la réalisation des engagements couverts par ces actes.

- **Article 7 Droit d'informer :**

Les banques domiciliataires doivent, précédemment à l'émission des actes de garanties, porter à la connaissance des agents économiques toutes les dispositions desdits actes. Ces agents disposent d'un délai de 10 jours à compter de la date de leur saisine par la banque domiciliataire pour faire parvenir à celle-ci leurs éventuelles remarques sur les dispositions desdits actes.

De plus, les résidents concernés par la mise en jeu doivent fournir à la banque garante toutes les explications sur les manquements à leurs obligations contractuelles dans un délai n'excédant pas trente (30) jours. **(Article 14)**

Les banques domiciliataires, de leur côté, sont tenues d'adresser à la Banque d'Algérie un compte rendu relatif à la mise en jeu et ce, dans un délai de quarante (40) jours maximum à compter de la date d'appel en jeu de la garantie ou de la contre-garantie. **(Article 16)**

- **Article 8 Frais et commissions :**

La présente instruction stipule que « les frais et commissions prélevés par les banques intermédiaires agréées émettrices pour le compte de banques étrangères contre-garantes, d'actes de garanties au profit de résidents sont soumis à l'obligation de rapatriement, conformément à la réglementation en vigueur ».

- **Article 9 :**

Si la banque locale agit en tant que contre-garant, le transfert des frais et commissions n'est pas soumis à l'autorisation préalable de l'autorité du contrôle des changes.

- **Article 10 Clauses relatives à la mise en jeu :**

La Banque Intermédiaire Agréée est tenue, en cas de mise en jeu de la garantie émise au profit des résidents, de rapatrier le montant total ou partiel parvenant de la mise en jeu de la contre-garantie donnée par la banque étrangère.

- Article 13 :

Néanmoins, les fonds rapatriés en raison de la mise en jeu de l'acte de garantie ne peuvent être versés au crédit d'un compte devise sauf dans le cas où l'engagement contractuel a été réalisé préalablement à partir de celui-ci.

- Article 15 :

Par ailleurs, l'acte de garantie et de contre-garantie peut faire l'objet d'une mise en jeu, d'une mainlevée ou d'une injonction de prorogation.

II. Notions voisines

La garantie n'est pas un cautionnement, le seul point en commun entre les deux est celui qu'on les utilise dans les mêmes circonstances économiques, mais leurs conditions de mise en jeu est différente.

1. Le cautionnement

Le cautionnement consiste que la banque est conjointement solidaire au débiteur accessoire (son client) lorsqu'il y a défaillance. C'est une sureté personnelle où la valeur représente qu'une partie de la dette du débiteur.

En effet, la nullité de l'obligation principale ou fondamentale existant entre les deux parties entraine la nullité de la caution.

La caution est régie par le code civil article 644 qui stipule que : « *le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie 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* ».

Il y a un caractère accessoire au contrat commercial de base, son extinction se réalise par le paiement du débiteur ou la disparition de l'obligation cautionnée, son paiement est conditionné par la preuve de l'inexécution des obligations du débiteur principale.

Le cautionnement peut interdire au bénéficiaire de réclamer le paiement au-delà d'une certaine date, il est révocable si sa durée est indéterminée et s'éteint à l'extinction de la date principale.

S'il y a mise en jeu de la caution, et après la reconnaissance par le donneur d'ordre de sa défaillance ou jugement établissant l'existence de la dette cautionnée, la banque débite en compte le client donneur d'ordre.

Exemple: une entreprise turque n'est pas satisfaite des travaux réalisés par l'entreprise algérienne COSIDER, elle s'adresse à la banque dont le cadre d'un cautionnement, la caution pourra opposer toutes les exceptions que l'entrepreneur principal peut lui-même opposer. Ainsi, si les travaux sont défectueux l'entreprise turque peut refuser le paiement par la caution et n'ont pas par la banque.

Il existe deux types de cautionnement :⁴⁵

- Le cautionnement simple, il interviendra si le débiteur ne s'exécute pas car en définitive, c'est lui qui doit payer. La caution n'a contracté qu'un engagement accessoire, elle garantit une dette qui est celle d'autrui.
- Le cautionnement solidaire, nécessite l'existence d'au moins 2 cautions. Le cautionnement se dit solidaire lorsque le créancier peut en cas de défaillance du débiteur principal se retourner sur chacune des cautions pour le paiement de la totalité de la dette d'où l'absence des bénéfices de discussion et de division des cautions.

Ainsi, La garantie bancaire n'est pas un dépôt.

2. Le dépôt bancaire⁴⁶

Le dépôt est une pratique du commerce international. En effet cette pratique qui n'a cependant pas totalement disparue voulait que l'exportateur dépose un certain montant d'argent déterminé ou des papiers valeurs auprès de l'importateur ou de sa banque.

L'importateur avait la possibilité de saisir la sûreté sans que le vendeur ne puisse empêcher tout appel abusif. Ainsi prévalait la maxime «payer d'abord réclamer ensuite».

⁴⁵ www.memoireonline.com

⁴⁶ <http://blog.wikimemoires.com>

Cette pratique avait donc beaucoup d'inconvénients pour les entreprises exportatrices; car elle obligeait les entreprises exportatrices (dont PME/PMI) à immobiliser des fonds pendant une certaine durée. Ce système va fonctionner pendant longtemps tant que les valeurs des marchés sont modestes ; mai à partir des années 1970, les opérations commerciales internationales pour des marchés de construction ou de travaux publics vont représenter des sommes faramineuses ; de ce fait, ce système de dépôt va tomber en désuétude pour être remplacé par la garantie bancaire.

3. La garantie bancaire

La garantie est un engagement autonome dont le garant est un débiteur principal, les pays du Comman Low considèrent « la garantie » comme caution (aspect accessoire) et de « indemnity » comme engagement principal. Son cadre juridique est plus proche de celui du crédit documentaire, car elle protège le débiteur donneur d'ordre (vendeur/ exportateur) contre l'immobilisation de trésorerie causée par un dépôt de fond et de bénéficier d'une avance de l'acheteur car c'est la relation contractuelle qui lui oblige de se porter garant c'est-à-dire de payer le bénéficiaire dans les conditions précises si la garantie est mise en jeu par l'acheteur.

La garantie sécurise les deux parties (importateur / exportateur), elle peut être délivrée en faveur du vendeur (de paiement) ou de l'acheteur (exécution ou autre).

S'il y a résolution, annulation, disparition ou modification du contrat commercial de base, cela n'atteint jamais la garantie car elle est autonome (indépendante) et irrévocable.

La garantie est émise par écrit « messagerie SWIFT » qui représente un réseau de communication interbancaire comportant une clé de protection appelée « TEST ».

- La garantie selon la réglementation algérienne

La Banque d'Algérie n'a pas donné une définition stricte de la garantie, il existe un vide juridique concernant le règlement n° 93/02 du 03/01/1993 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie intermédiaire agréée par la BA, et déjà cité précédemment.

4. Différence entre cautionnement et garantie :

Caution	Garantie
-Accessoire au contrat sous-jacent -Engagement lié au montant et la durée en cas de mise en jeu, le bénéficiaire doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été correctement accompli. -La banque est liée aux litiges commerciaux. -Le droit applicable est celui du contrat.	- Caractère autonome et indépendant au contrat sous-jacent - Engagement irrévocable de payer inconditionnellement dans la limite d'un montant maximum pour autant que le bénéficiaire atteste de la défaillance du donneur d'ordre. - Le droit applicable est soit le droit local, soit les RUGD 758

Tableau8 : Différence entre caution et garantie bancaire.

Source: les RUGD (Règles Uniformes Relatives sur Demande), ICC publication numéro 758 édition 2010.

III. Caractéristiques de la garantie bancaire internationale

1. Indépendance et autonomie

L'autonomie est le principal caractère de la garantie bancaire internationale. La garantie est fournie par une banque garante, et n'obéissant à aucune réglementation précise sauf celle donnée par les parties contractantes.

La banque garante est obligée de payer une somme d'une façon indépendante et irrévocable, dans des conditions précises dans le contrat de garantie et non celle dictées dans le contrat commercial. Et donc, on ne peut opposer au bénéficiaire ni nullité, ni résolution, ni résiliation

du contrat de base, « la nullité du contrat de base survenue entre l'émission et la mise en jeu de la garantie n'est pas de nature à paralyser l'obligation de payer. »⁴⁷

Il s'agit bien de distinguer l'obligation de faire (contrat commercial) et obligation de payer (garantie).⁴⁸

*« Le caractère autonome de l'engagement explique que celui-ci ne suive pas l'obligation garantie, en cas de transmission ou de cession. Rien ne s'oppose toutefois à ce que les parties conviennent du contraire ».*⁴⁹

Aussi, le garant reste neutre lors des conflits entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire, et donc ne peut pas refuser le paiement.

2. Engagement principal et personnel

La garantie est une obligation propre et personnelle du garant qui représente la banque.

Une preuve d'inexécution du contrat d'affaire par le donneur d'ordre n'est pas obligatoire pour la mise en jeu de la garantie, le bénéficiaire doit seulement présenter les documents exigés dans le contrat de garantie, parfois une simple attestation écrite suffit, c'est un dire l'engagement est inconditionnel.

3. Engagement irrévocable

Une fois la garantie émise, la banque garante ou contre garante ne peut en aucun cas se rétracter envers le bénéficiaire.

Par conséquent, toute garantie doit préciser clairement dans son texte la mention «irrévocablement».

Vu le caractère strict de la garantie bancaire, chaque partie prenante à cet engagement doit étudier tous les risques éventuels auxquels elle pourrait être confrontée.

⁴⁷ Mattout (J-P), « Droit bancaire international », 3ème édition, Paris, 2007, page 239

⁴⁸ Tahrani (W), Chegrouni (S) nSreté d'une transaction import-export, Mémoire de Master, HEC Alger 2012, page 33.

⁴⁹ Jacquet (J), Delebeque (P) et Corneloup (S), Droit du commerce international, 1ère édition DALLOZ 2007. Page 583.

Section 2 : Typologie des garanties bancaires internationales

Cette section a pour but de nous détailler chaque type de garantie, et le moment de sa mise en place dans le cadre d'un marché étranger.

I. Selon les modalités de mise en jeu

1. La garantie documentaire ⁵⁰

Exige que la mise en jeu de la garantie soit reliée à la présentation des documents qui prouvent la faute, afin de bien accréditer le bien-fondé de la demande, de la mise en jeu, de la garantie par le bénéficiaire. La banque est chargée dans ce cas-là de bien vérifier la conformité de ces documents et s'assurer de l'authenticité des signatures pour éviter le risque de mise en jeu abusive.

La nature des documents à présenter est négociée de manière bilatérale entre les deux parties. Les documents peuvent être :

- Certificat sanitaire ou phytosanitaire
- Rapport d'experts indépendants en cas de mauvais fonctionnement du matériel, ou pièces défectueuses.
- Simple demande justifiée indiquant les défaillances constatées par le bénéficiaire.

2. La garantie à première demande (sur simple demande / autonome)

« La garantie à première demande est un engagement par lequel le garant, à la requête irrévocable du donneur d'ordre, accepte de payer en qualité de débiteur principal, sur simple demande, une somme d'argent à un bénéficiaire désigné, dans les termes et conditions stipulés dans la garantie, en renonçant par avance à exercer tout contrôle externe sur les conditions de mise en jeu de son engagement »⁵¹

On comprend que la banque garant est dans l'obligation de payer le bénéficiaire sur simple demande, sans pouvoir invoquer les exceptions tirées du contrat de base.

⁵⁰ Martini (P), DEPREE (D), Cornede (J.K), Crédit documentaire / lettre de crédit Stand-By (cautions et garanties : guide pratique, 2ème édition.

⁵¹ Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, Gestion des opérations Import et Export, préface 2008, page 233

- Les avantages de la garantie à première demande :

- ✓ Engagement irrévocable, et indemnisation du bénéficiaire sur simple réquisition en cas de défaillance de son partenaire, sans avoir à le justifier. Si le donneur d'ordre estime une mise en jeu abusive de la part du bénéficiaire, c'est à lui d'apporter la preuve d'abus, sous le principe «*Payer d'abord, réclamer ensuite* ». ⁵²
- ✓ Eviter à l'exportateur les difficultés de trésorerie qui pourraient résulter d'une immobilisation de valeur, c'est-à-dire la sécurisation du paiement sans mouvement de fonds.
- ✓ Une bonne maîtrise des coûts à l'international.
- ✓ Assurer le bon déroulement d'un marché à l'export.
- ✓ La garantie à première demande représente un signe de crédibilité, de bonne intention, et de confiance du donneur d'ordre.
- ✓ La nullité du contrat d'affaire de base n'entraîne pas celle de la garantie à première demande vu son caractère indépendant.

II. Selon le mode d'émission

1. La garantie bancaire directe

C'est une garantie émise par la banque du donneur d'ordre importateur ou exportateur directement en faveur du bénéficiaire.

Dans ce cas, la banque du donneur d'ordre ne fait que transmettre l'acte de garantie au bénéficiaire après vérification des signatures du banquier étranger garant, sans aucun engagement. Il faut que le bénéficiaire soit au courant qu'il peut y avoir refus du remboursement dans le cas d'un non accomplissement des engagements contractuels de son partenaire.

⁵² T.ROSSI, op.cit, note 2. Page 73.

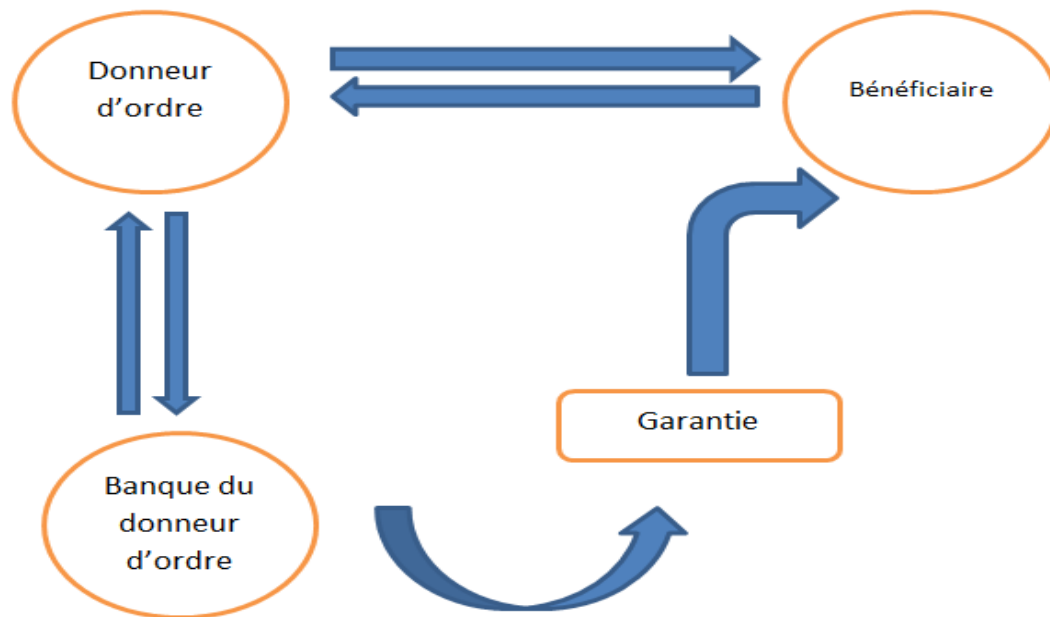


Figure 7 : mécanisme d'une garantie bancaire directe

Source : élaboration personnelle.

2. Garantie bancaire indirecte

Consiste l'émission d'une contre garantie, le donneur d'ordre demande à son banquier d'émettre une garantie bien détaillée comportant les informations nécessaires concernant chaque partie du contrat ainsi que le type de la garantie établie en faveur du bénéficiaire. Cette banque appelée banque « contre-garante », demande à sa banque correspondante « garante » dans le pays du bénéficiaire, d'émettre une garantie pour son compte. Ces instructions forment la contre garantie, dans ce cas des frais supplémentaires et fixes des commissions de risques seront à la charge du donneur d'ordre. La banque correspondante émet la garantie en faveur du bénéficiaire.

- **La contre garantie** est une convention de crédit par signature ou une convention d'un contrat de mandat par lequel le contre garant émit la garantie.

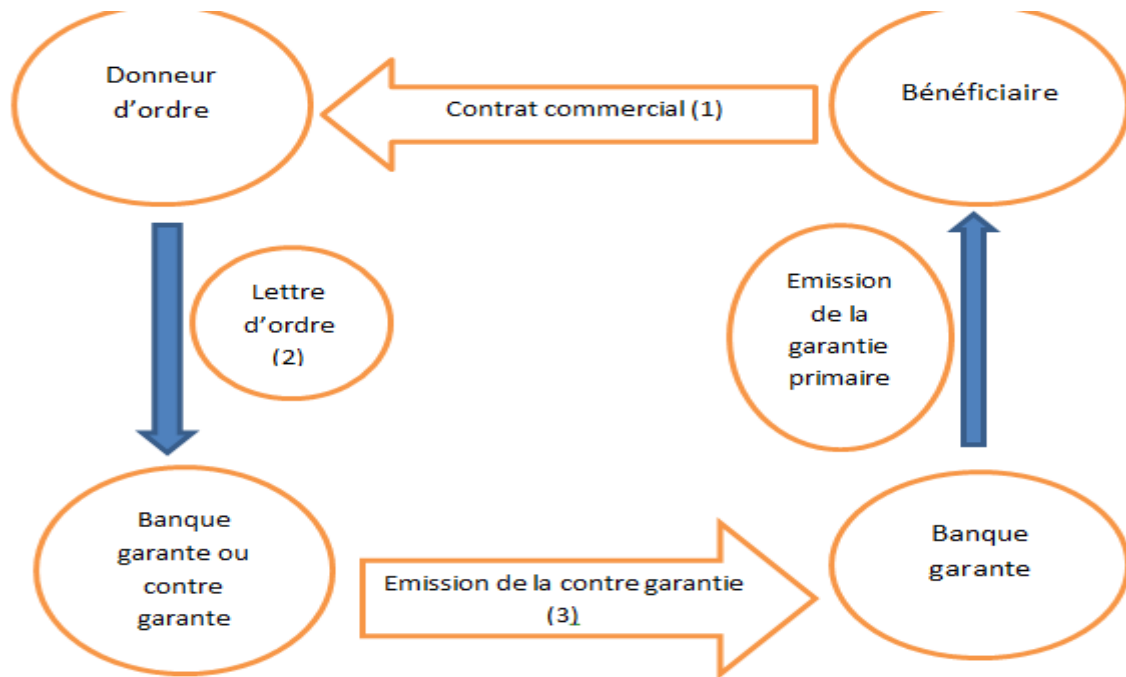


Figure 8 : mécanisme d'une garantie bancaire indirecte.

Source : élaboration personnelle, d'après le guide des entreprises, SOCIETE GENERALE.

3. La garantie bancaire subordonnée

C'est dans le cas des travaux fournis par un entrepreneur qui fait appel à des sous-traitants, et qui met à la disposition du bénéficiaire des garanties pour le projet global. Les sous-traitants lui fournissent à leur tour des sous-garanties.

Dans cette opération, la garantie bancaire peut s'étendre au-delà de 4 intervenants.

4. La garantie bancaire coordonnée

Elle est fournie en quote-part, individuellement par des entreprises qui travaillent ensemble sur un grand projet d'exportation.

5. La garantie bancaire déliée

Elle est fournie même en absence du contrat de base entre l'importateur et l'exportateur, par exemple garantir les consommateurs contre le défaut de marchandise achetée de chez un revendeur.

III. Selon la procédure des marchés

1. Garanties émises en faveur de l'importateur

1.1 La garantie de soumission (BID BOND) ou (TENDER GUARANTEE) (Annexe4)

C'est dans le cas d'un appel d'offre international en Algérie, qui représente une procédure qui consiste à obtenir les offres de plusieurs soumissionnaires et d'opter pour celle jugée la plus intéressante. Ou un marché public qui porte sur les opérations suivantes, selon l'article 13 de la réglementation des marchés publics, Décret présidentiel n°13-03 du 13/01/2013 ;

- Réalisation des travaux
- Acquisition de fournitures
- Réalisation d'études
- Prestation de services

Le marché d'appel d'offre passe par 3 phases :⁵³

-L'adjudication générale : Elle consiste à mettre en concurrence les entrepreneurs ou les fournisseurs intéressés par le marché. Ils indiquent leurs prix dans un document appelé « soumission ». On retient celui qui offre les meilleures conditions.

-L'appel d'offres (adjudication restreinte) : L'appel d'offres est utilisé lorsque les prestations envisagées de la part des soumissionnaires des qualifications techniques et des capacités financières suffisantes.

-Marché de gré à gré : Il y a marché de gré à gré, lorsqu'une administration s'entend directement avec le fournisseur ou l'entrepreneur. C'est le cas lorsque les travaux à réaliser ou les fournitures à acquérir sont très spécialisées et qu'une seule entreprise est en mesure d'exécuter le marché ou lorsqu'il y a urgence de réaliser les travaux.

« La garantie de soumission désigne un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant) ; à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire); par lequel le garant s'oblige,

⁵³ <http://www.memoireonline.com/03/13/7084/Les-risques-et-les-garanties-bancaires.html>

*(en cas de manquement du donneur aux obligations découlant de sa soumission) à effectuer un versement au dans les limites du montant indiqué ».*⁵⁴

La garantie de soumission a pour but de dissuader une entreprise de ne pas accepter ou exécuter une commande passée après avoir présenté une offre, elle est valide 120 jours (la durée des traitements des offres) à partir de l'ouverture des plis jusqu'à la date de mise en place de la caution de bonne fin, l'acheteur cherche ainsi à se prémunir contre les offres peu sérieuses. En cas de manquement du donneur d'ordre à ses obligations de soumission (retrait de l'offre pendant la période de validité des plis, refus de signature du contrat si l'exportateur en est l'adjudicataire, ou refus d'émettre la garantie de bonne fin comme prévu contractuellement).

Cette garantie remplit deux fonctions essentielles dont, la crédibilité du soumissionnaire et l'engagement ferme et irrévocable de contracter.

La garantie sera mise en jeu et le garant est obligé d'effectuer un versement du montant indiqué dans la garantie et qui représente selon la CCI 2% du montant de la soumission, qui peut aller jusqu'à 5%.

Pour la CCI dans les RUGC ces montants ne doivent pas doivent être réalistes et ne doivent pas constituer une protection excessive du client. Car un prix trop élevé de la caution de soumission nuirait au succès de l'appel d'offre et de ce fait aux transactions internationales par ricochet.⁵⁵

Après le traitement des offres, la meilleure sera retenue et le soumissionnaire devient adjudicataire.

1.2 La garantie de bonne exécution : Performance Bond / Performance Guarantee

C'est une garantie de bonne fin ou de bon achèvement des services fournis. Elle couvre les coûts encourus par l'importateur au cas où la livraison ou la prestation n'est pas conforme aux termes du contrat, ou ne serait pas exécutée en temps voulu.

« la garantie de bonne fin ou de bonne exécution désigne un engagement pris par une banque ou une société d'assurance (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services

⁵⁴ Article 2.a des règles uniformes pour les **garanties contractuelles**

⁵⁵ <http://blog.wikimemoires.com>

*ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre) vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige (au cas où le donneur d'ordre n'exécute pas dûment un contrat passé entre le bénéficiaire et lui)- à effectuer un versement au bénéficiaire, dans les limites du montant indiqué, ou si la garantie le prévoit, au choix du garant, à assurer l'exécution du contrat ».*⁵⁶

Son montant est toujours plafonné, et représenté en pourcentage du montant global du contrat, elle est réductible (sa valeur diminue progressivement au fur et à mesure que les travaux avancent), et sa mise en place peut se faire de façon échelonnée.

Son but est de compenser financièrement les fonds engagés par le bénéficiaire.

L'émission de cette garantie vient juste après la garantie de soumission et l'annule. Sa validité commence à la date de signature du contrat commercial et s'achève lors de la réception définitive du projet sous forme de procès-verbal.

Si c'est le cas d'un matériel ou d'une installation mise en route, une garantie de 20 mois maximum est émise dans le cadre d'un service après-vente, pour vérifier la conformité de la marchandise appelée « garantie de maintenance » ou de retenue de garantie.

La mise en jeu de cette garantie, intervient à la réception d'une attestation de l'importateur (bénéficiaire de la garantie) attestant la défaillance de l'exportateur (donneur d'ordre).

1.3 La garantie de dispense de retenue de garantie : Retention Money Bond

Elle est effectuée par l'importateur pour éviter la retenue financière lors de chaque paiement qui représente 5 à 10%. Sa principale fonction est de protéger le bénéficiaire après la prestation de service ; ou la livraison de la marchandise voire l'exécution de ses obligations.⁵⁷

Après que l'importateur accuse réception des marchandises ou des services, l'exportateur doit une garantie concernant l'absence des anomalies des équipements livrés ou montages opérés et ce durant une période pouvant aller jusqu'à plusieurs années après la fin des travaux.

⁵⁶ Article 2.b des RUGC.

⁵⁷ <http://blog.wikimemoires.com>

Selon le code des marchés publics Algérien : « le partenaire contractant est tenu de fournir une caution de bonne exécution du marché, d'au moins 5% de son montant, transformé en garantie de retenue de garantie ». C'est-à-dire qu'à l'issue de la livraison, la garantie de bonne exécution est libérée à 95%. Les 5% restant auront pour fonction, pendant une période maintenance.

Elle entre en vigueur à la date de versement du dernier terme du contrat, et s'achève 12 ou 24 mois après la date de signature du certificat de réception définitive.

1.4 Garantie de restitution d'acompte : (Advance Payment Bond/ Repayment Money Bond) (annexe5)

Appelée aussi « garantie de remboursement d'acompte » selon la CCI.

Généralement dans le cas d'appel d'offre ou d'une transaction import/ export, l'importateur procède à un paiement d'avance sans retour, et versé avant l'exécution totale de la prestation, conditionnée à la réception d'une garantie bancaire pour avance du donneur d'ordre qui devra, à son tour confirmer le paiement de l'acompte, et que l'engagement se réduit au fur et à mesure de l'exécution de l'offre.

*« un engagement pris par une banque ou une compagnie d'assurance (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre), vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige (au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursés par ailleurs) à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué ».*⁵⁸

Elle représente 12 à 15% du montant du marché selon la réglementation de la banque d'Algérie, et peut évoluer jusqu'à 20% selon la CCI.

Sa durée correspond à la période de livraison, généralement elle s'éteint lorsque la prestation est complètement fournie.

⁵⁸ Article 2.c des RUGC

La mise en jeu de cette garantie se fait par le remboursement de l'acompte par le garant au bénéficiaire, au cas où le donneur d'ordre ne lui donnerait pas satisfaction par la réception d'une attestation de l'importateur attestant la défaillance de l'exportateur, la couverture de l'acompte doit diminuer en même temps que l'acompte disparaît dans les paiements du client.

Il peut y avoir plusieurs acomptes, et donc l'obligation de mettre en place « une garantie de paiement progressif ». Le remboursement des transferts effectués est souvent réalisé en une autre monnaie que celle du bénéficiaire. C'est pour cela que l'acheteur et le vendeur doivent négocier le lieu et la monnaie dans lesquels le remboursement sera effectué.

Ces garanties s'intercalent dans le cycle de la commercialisation et de livraison d'une transaction import-export, et à chaque séquence, il existe une garantie de nature différente.

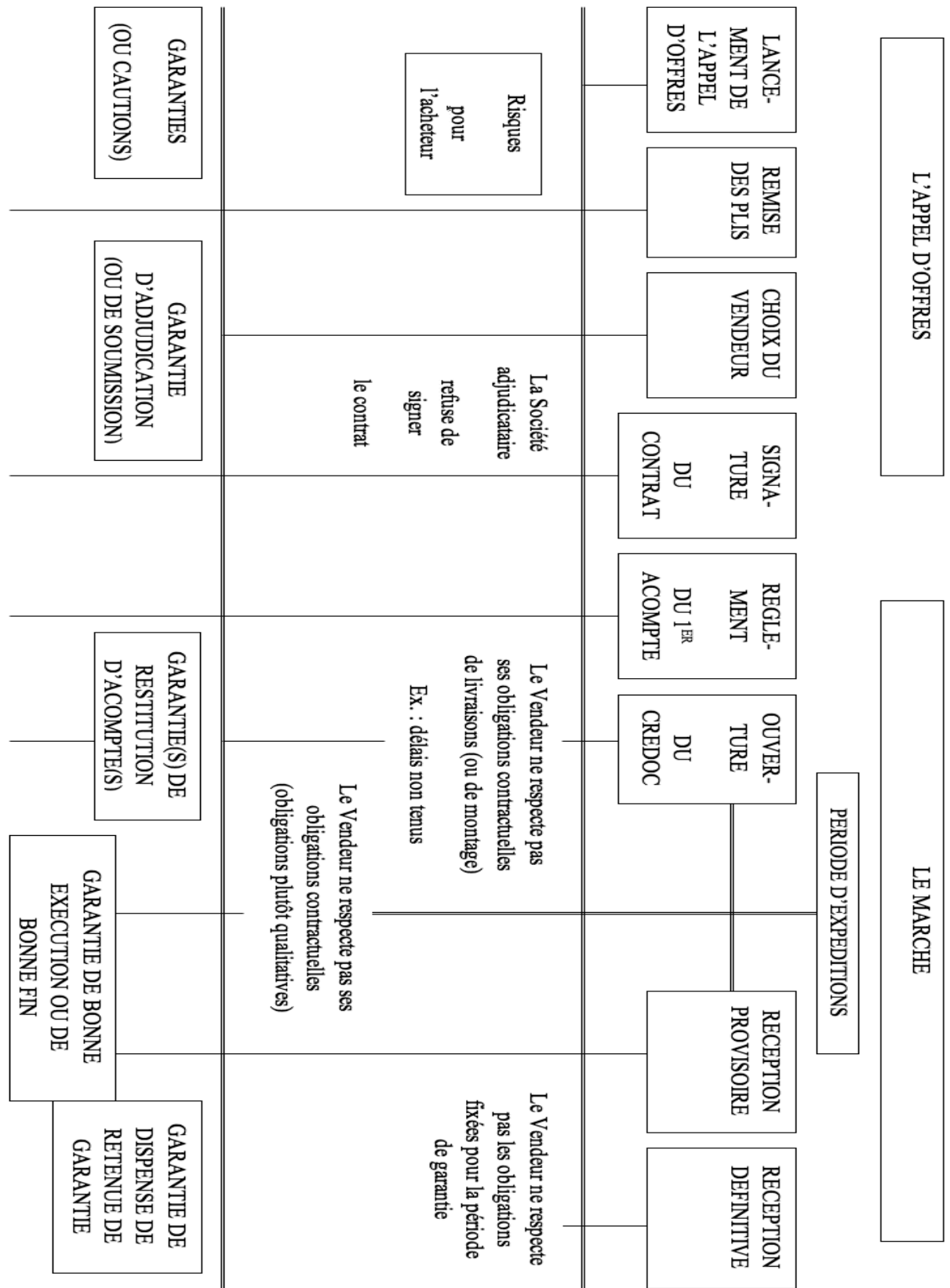


Figure 9 : Chronologie d’émission des principales garanties.

Source : Cahier de l’académie, « Trade finance » numéro 12, Juin2008. Page29.

2. Les garanties bancaires émises en faveur de l'exportateur

Le Trade Finance a mis à la disposition des exportateurs, une technique moins contraignante, plus rapide et simple en matière de chaîne documentaire, et surtout moins coûteuse que le crédit documentaire. Où l'engagement n'est mis en jeu que si le débiteur ne paie pas.

2.1 La lettre de crédit Stand-By : Stand By Letter of Credit

Appelée aussi lettre de crédit « de soutien ». C'est un engagement irrévocable, conditionnel et indépendant, donnée par la banque de l'importateur, en faveur de l'exportateur si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement. Contre une déclaration de non-paiement, et des attestations confirmant la réalisation du contrat par le vendeur.

La SBLC est considérée comme une garantie à première demande « en attente », et non réalisable jusqu'à ce que le débiteur ne paie pas à échéance. Elle est plus avantageuse financièrement que le crédit documentaire, car elle limite le nombre de faire payer beaucoup de commissions par le donneur d'ordre.

*« La lettre de crédit stand-by est un engagement pris par une personne morale (l'émetteur) (établissement de crédit en général) vis-à-vis d'un tiers, le (bénéficiaire) de lui payer d'ordre et pour compte du « donneur d'ordre » une somme d'argent déterminée si celui-ci n'a pas satisfait à une obligation. Le paiement intervient contre remise par le bénéficiaire de documents présentant une conformité apparente avec ceux qui sont requis aux termes de l'acte. L'émetteur n'est en aucun cas tenu de vérifier l'authenticité ou la véracité de ces documents. Le contrôle des documents par l'émetteur, généralement une banque, est effectué selon les pratiques bancaires internationales ».*⁵⁹

Une SBLC prend effet à la date de l'émission de l'engagement, et sa durée est négociée par les deux contractants. Si elle est mise en jeu, son règlement se fait par virement Swift.

*« Son avantage réside en ce qu'elle permet de faire face aux enjeux du commerce international à chaque étape, notamment, en matière de construction où elle peut faire office de garantie de bonne fin, garantie de soumission, de restitution d'acompte, caution de retenue de garantie. »*⁶⁰.

⁵⁹ Martini (H), Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties. 2^{ème} édition RB, page 246.

⁶⁰ Xavier VAN OVERMEIRE, L'exportateur, lettre d'information ponctuelle. Edi-pro Numéro 157 – mai 2013.

Elle est pratiquée de façon plus ou moins régulière de par le monde, car :

- C'est une pratique d'origine américaine utilisée dans un contexte réglementaire particulier.
- Elle comporte des similitudes de fonction avec le crédit documentaire.
- Selon son objet, elle peut être utilisée à l'import et à l'export.

✓ **Intervenants :**

- Donneur d'ordre : l'importateur.
- Bénéficiaire : l'exportateur.
- Banque émettrice : banque de l'acheteur.
- Banque désignée : le correspondant de la banque émettrice dans le pays du vendeur.

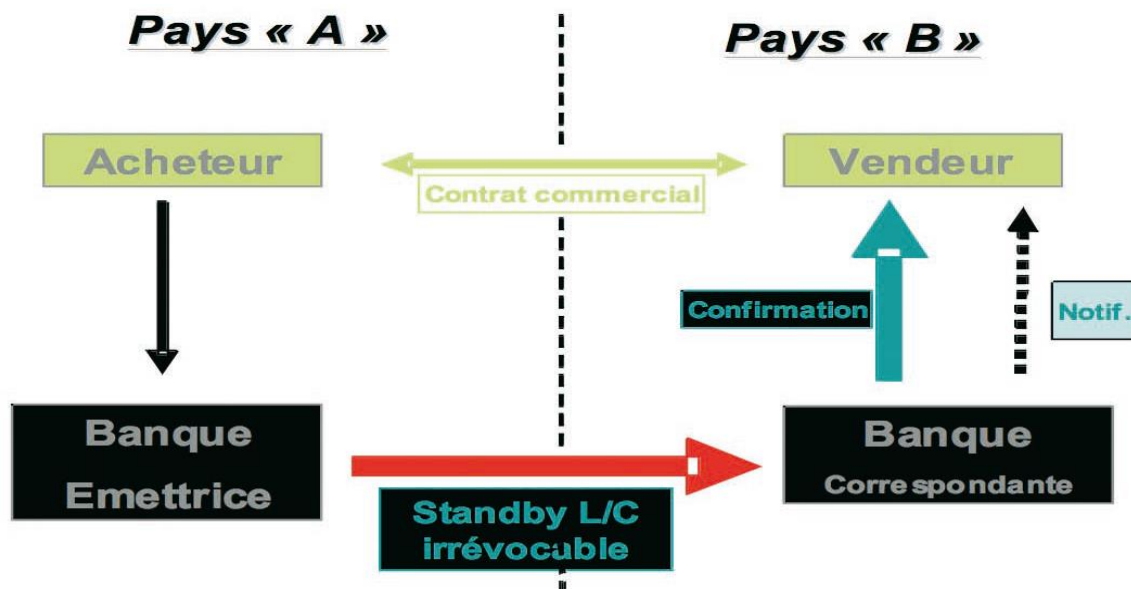


Figure 10 : Schéma de mise en place d'une « Standby » par l'exportateur

Source : Cahier de l'académie, « Trade finance » numéro 12, Juin2008. Page 55.

✓ Références juridiques :

- Les RPIS 98, Règles et Pratiques Internationales relatives aux SB, publiées par la CCI. Elles ont un caractère supplétif dans la mesure où leur application peut être modifiée ou exclue contractuellement. Elles excluent de leur champ les problèmes relatifs aux tirages abusifs ou frauduleux.⁶¹
- Les RUU 600, Règles et Usages Uniformes, publiés et codifiés par la CCI. Utilisés aussi pour le crédit documentaire.

« Si les RUU 600 servent de base juridique pour les références en termes d'examen de document, les PBIS en sont, en quelque sorte, la jurisprudence. »⁶²

✓ Avantages de la SBLC :

- Plus simple, plus souple, et plus rapide que le crédit documentaire.
- Le paiement se fait à 100%
- Coûts et frais moindres à l'usage, et à la charge de l'importateur.
- Meilleure relation entre la banque émettrice et son client.

✓ Inconvénients de la SBLC :

- Crainte d'appels abusifs à la garantie.
- Manque de jurisprudence sous les RPIS 98.
- Non opérationnelle dans tous les pays du monde
- Perte de contrôle de la marchandise pour le bénéficiaire
- Il est plus difficile pour le bénéficiaire d'obtenir un préfinancement (crédit fournisseur), sur une SBLC (plus facile avec le crédit documentaire).

⁶¹ Martini (H), Leprée (D) et, Cornede (J.K), Crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties ; guide pratique . 2^{ème} édition RB, page 304.

⁶² Le règlement DOCDEX (Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise)
<http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/docdex/>.

IV. Garanties diverses

1. La garantie d'admission temporaire : **Guarantee for temporary admission**

C'est le cas d'importation de matériel pour réaliser un marché, et que ce matériel sera réexporter à la fin du contrat. Cette garantie dispense le propriétaire des taxes douanières exigible à l'importation, elle entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis l'administration de douane sur le document douanier requis.

Appelée aussi caution douanière, la douane locale n'est pas certaine que le matériel importé va ressortir et qu'il ne va pas supporter les droit d'importation, cette garantie couvre une fraction en droit au lieu d'imposer le séquestre de fond.

2. La garantie pour absence de connaissance : **Letter Of Indemnity (L.O.I)**

C'est une garantie délivrée en faveur des bénéficiaires diverses par des donneurs d'ordre soient importateurs ou exportateurs. Son montant représente 10% de la valeur totale du contrat, et sa validité dure jusqu'à la remise du connaissance original au propriétaire de la marchandise.

- **L.O.I pour changement de destination :**

Le vendeur fournit cette garantie au transporteur au cas de changement de la destination finale (acheteur connu durant le voyage). Elle n'est possible que lorsque le navire est entièrement affrété par un seul vendeur avec connaissance maritime de « charte partie ».

- **L.O.I pour paiement :**

Dans un paiement par crédit documentaire, il peut y avoir de cas de réserves où le paiement ne s'effectue pas contre les documents originaux mais contre une L.O.I en attendant leur arrivée.

- **L.O.I pour retrait de marchandise :**

C'est une garantie délivrée par la banque de l'importateur en faveur du transporteur ou du transitaire, appelée aussi « garantie par délivrance de la marchandise en l'absence de connaissance maritime ». Elle permet à l'importateur de prendre possession de sa marchandise même en l'absence de document de transport.

Conclusion

Au fil du temps, l'importateur a recherché la possibilité de récupérer les fonds déjà débloqués et éventuellement d'obtenir des indemnités compensatoires en cas de non-respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles. Tandis que l'exportateur, éradique le risque de non-paiement par la mise en place de l'assurance-crédit.⁶³

Aujourd'hui les garanties bancaires internationales apportent une sécurisation et une protection des intérêts de chaque partie contractante, et les accompagnent tout au long du déroulement du contrat commercial.

⁶³ Legrand (G) , Martini (H), Gestion des opérations import-export , édition DUNOD, Paris 2008. Page 227.

Chapitre 4 La pratique des garanties bancaires internationales. Cas : BEA

Après le détail de l'aspect théorique de la garantie bancaire internationale. Cette partie expliquera l'étude pratique de son mécanisme.

La première section, repose sur l'historique et la présentation de la structure de l'établissement d'accueil BEA.

Quant à la deuxième, elle présente la gestion du déroulement des garanties bancaires.

La troisième abordera, trois cas concrets de garanties (soumission et bonne exécution), effectuée au service « commerce extérieur » de la BEA, ainsi nous relevons les problèmes rencontrés et des recommandations qui permettent de faciliter les procédures de mise en place des garanties bancaires internationales.

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

Cette section sert à présenter la BEA, ainsi que l'agence où s'est déroulé le stage pratique de notre mémoire, elle comprendra l'historique de création de la banque, sa présentation générale, son organigramme et ses différents produits et services offerts. Et un petit aperçu sur l'agence où nous avons été accueilli.

I. Historique : ⁶⁴

Entre 1963 et 1966, plusieurs banques ont vu le jour ; tels que la CNEP en Août 1964, la BNA en Juin 1966 et le CPA en septembre de la même année.

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance n° 67.204, sous la forme d'une société nationale, constituée par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du Crédit Lyonnais, et avec un capital de 24 millions de dinars.

Son siège social 42, Rue des Frères Bouadou Bir Morad Rayes, Alger.

Lors de sa création, elle avait pour objet Principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

C'est pour cela qu'en 1970 la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie a été confiée à elle.

En 1986, la BEA s'est spécialisée dans les grandes entreprises industrielles du pays.

Grace aux mutations engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 Milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :⁶⁵

⁶⁴ www.bea.dz

⁶⁵ http://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA17.html

- ✓ Fonds de participation « Construction »
- ✓ Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique »
- ✓ Fonds de participation « Transport et Services »
- ✓ Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie »
- 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passe de 1 milliard six cent millions de dinars à 5,6 milliards Da en 1996.
- 2006, la banque procède à une large opération de restructuration de ses grandes fonctions, et entame une nouvelle étape de modernisation, qui touche à la fois ses structures centrales et l'ensemble de son réseau.
- 2007, la BEA a effectué une modernisation de son système d'information, pour une activité maîtrisée et sécurisée.
- 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine Jeune Afrique. Son concours au financement des grands projets atteint un volume global de financement de 100 milliard de Dinard annuel. Et avec un total de bilan de 31 milliard de dollars.
- 2009, il y a eu le déploiement de la banque vers les segments de la PME–PMI, et la conclusion de plusieurs conventions avec des leaders mondiaux pour le lancement des produits leasing et capital investissement et banque-assurance.
- 2011, la BEA ouvre la première agence en libre-service sur le territoire algérien et affiche un capital social de 76 milliards de dinars. Cette augmentation lui a permis de se hisser à un standing qu'il l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales.
- 2012, la banque a 127 agences dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.
- 2013, son réseau est renforcé de 9 nouvelles agences.

- juin 2016, Saïd Kessasra a été nommé P-DG de la BEA. Il remplace alors à ce poste Mohamed Loukal.
- janvier 2017, Saïd Kessasra est limogé et remplacé par B. Semid, directeur général du Crédit au sein de la BEA.
- février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.
- début 2017, la banque annonce une augmentation du capital social qui atteint ainsi près de 150.000.000.000 milliards de dinars.⁶⁶

Cette banque publique, qu'on appelle également "Banque de Sonatrach", classée au second rang en Afrique du Nord, et dans le top 50 au 6^{ème} rang selon la revue jeune Afrique édition octobre 2008.

Son activité est la production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité (hydrocarbures, sidérurgie, transports, matériaux de construction et des services).

La BEA est devancée par quatre banques sud-africaines et la National Bank of Egypt. Au plan régional, le classement 2008 des 200 premières banques africaines place la BEA au 2^e rang, à l'échelle de l'Afrique du Nord après la National Bank of Egypt. et en devançant les trois principales banques marocaines.⁶⁷

La banque extérieure d'Algérie à Paris est un projet qui prévoit l'ouverture de ses agences en France et sa première opération consiste à ouvrir une première agence à Paris. Depuis 2009, un groupe de travail chapeauté essentiellement de l'Association des banques et des établissements financiers (ABEF) a réalisé une feuille de route à la Présidence algérienne pour implanter les banques algériennes dans les pays accueillant une forte communauté algérienne. Et depuis la crise financière de 2016, ce projet a été relancé par les autorités algériennes dans le but de recueillir l'importante masse monétaire en devises des Algériens de l'étranger. Une manne qui peut aider à combler le déficit budgétaire de l'Etat algérien.⁶⁸

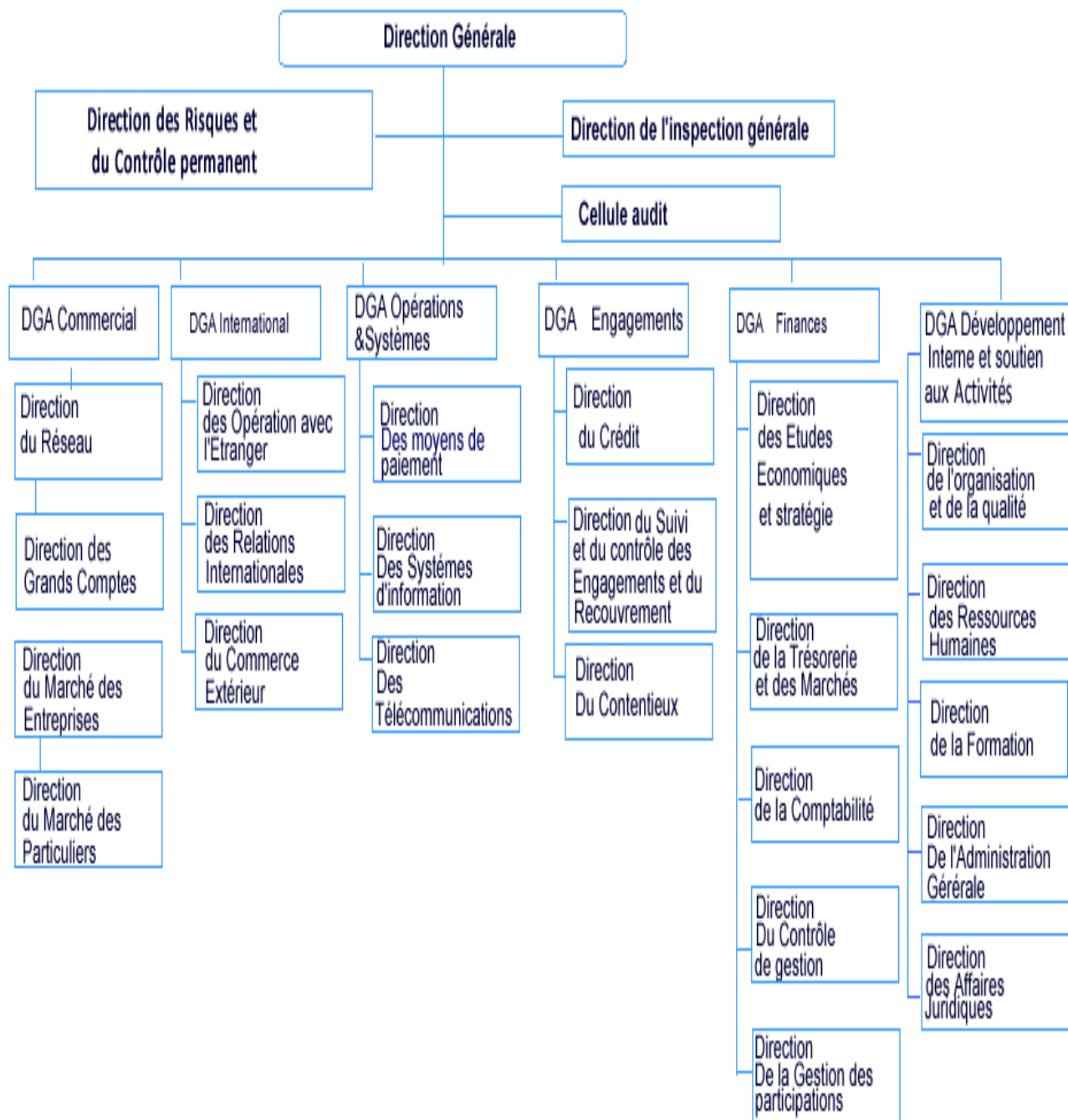
⁶⁶ <https://fr.wikipedia.org>

⁶⁷ <http://www.algerie-dz.com/forums/archive/index.php/t-100221.html>

⁶⁸ <https://mondafrique.com>

II. Organisation de la BEA

1. Organigramme de la BEA : ⁶⁹



⁶⁹ www.bea.dz

2. Structure

1.1 La direction générale

La direction générale est menée par un chef (PDG) élu par le conseil d'administration du ministère des finances.

✓ Direction de l'inspection générale

Le PDG avec son équipe d'administrateurs son responsable de :

- l'internalisation de la réglementation et de l'application de la politique sur toutes les agences du territoire nationale.
- Développement des stratégies de recueillir les fonds.
- Menée des visites partout dans les agences afin de superviser.
- fournir une structure reproductible dans la banque.
- La représentation de la banque.
- Nommer le personnel (chefs de divisions, directeurs centraux, directeurs d'agences...).

✓ Cellule audit

Les principales fonctions de la cellule audit sont :

- réaliser des contrôles dans les paiements, les titres, les crédits, la comptabilité...
- évaluer les dispositifs mis en place par le comité exécutif, le management et le personnel.
- assurer le respect des obligations légales et réglementaires, et la sécurité des produits financiers offerts par la banque, l'objectivité et la confidentialité.

✓ Direction des risques et du contrôle permanent

L'équipe exécutive de cette direction est chargée de :

- L'évaluation des différents risques
- mettre en œuvre le dispositif de gestion, de maîtrise et de pilotage des risques opérationnels et de contrepartie.

- La révision des contrôles effectués auparavant

2.2 La direction générale commerciale

La direction générale commerciale se compose de :

- ✓ **La direction du réseau**, qui fait la promotion et l'animation commerciale
- ✓ **La direction des grands comptes**, qui procède à la gestion des engagements des grandes entreprises.
- ✓ **La direction du marché des entreprises**, elle fournit des solutions financières telles que les crédits par caisse, crédits par signature, crédits d'investissement et des dispositifs gouvernementaux.
- ✓ **La direction du marché des particuliers**, en accordant des crédits immobiliers, des comptes d'épargne...

Le directeur commercial est chargé de :

- définir la stratégie commerciale de la banque.
- identifier les attentes du marché ainsi que le positionnement de la banque par rapport à ses concurrents.
- Déterminer la nature des services à lancer, les tarifs, les prix, et les marges.

2.3 Direction générale internationale⁷⁰

La direction internationale est une division d'assistance de relations financière à l'international, la BEA offre à ses clients une gamme de produits très complète en matière de commerce extérieur. Elle s'appuie sur un réseau modernisé et les délégations nécessaires permettant un accès instantané.

En se capitalisant sur ses forces historiques, en matière de commerce extérieur. Elle a confronté sa position de leader sur le marché national par une couverture à hauteur de 20.56% pour des opérations à l'import et de 97% pour les opérations à l'export.

La direction se divise essentiellement de :

- ✓ **La direction des opérations avec l'étranger.**

⁷⁰ www.bea.dz

- ✓ **La direction des relations internationales.**
- ✓ **La direction du commerce extérieur.**

2.5 Direction générale des opérations et système

On y trouve :

- ✓ **La direction des moyens de paiement**

Sa mission est de :

- Développer les instruments de paiement électroniques comme la carte CIB, la carte AMEX, et la carte NAFTAL.
- Gérer les distributeurs automatiques au niveau des agences.

- ✓ **Direction des systèmes d'information**

Elle se charge de :

- L'étude et la réalisation des logiciels utilisés au niveau des banques.
- L'exploitation des opérations informatisées.

2.5 Direction générale des engagements

Elle se compose de :

- ✓ **Direction du crédit**

Elle s'occupe principalement du recouvrement des créances de la banque, en accordant des calendriers de remboursement aux clients.

- ✓ **Direction du suivi des engagements**

Elle s'occupe de la surveillance des engagements, comme les créances détenues par la banque, les décaissements passagers de courte durée...

- ✓ **Direction du contentieux**

C'est la division qui représente la BEA aux tribunaux, lors des litiges

2.6 Direction générale des finances

Elle fait la gestion prévisionnelle de la trésorerie centrale de la banque en impliquant toutes les agences. Ainsi, la fixation des taux dérogatoire des placements.

Elle est divisée en 5:

- ✓ **Direction des études économiques et stratégie.**
- ✓ **Direction de la trésorerie des marchés**
- ✓ **Direction de la comptabilité** (comptabilité générale, comptabilité clientèle, procédures comptables, bilan des comptes de résultats, l'analyse financière).
- ✓ **Direction du contrôle de gestion**
- ✓ **Direction de la gestion des participations.**

2.7 Direction du développement interne et soutien aux activités

Elle gère et développe non seulement le patrimoine humain et immobilier de la banque, mais aussi l'imprimerie et des archives.

On y trouve :

- ✓ **Direction de l'organisation et de la qualité.**
- ✓ **Direction des ressources humaines** (recrutement, personnel, œuvres sociales...)
- ✓ **Direction de la formation**
- ✓ **Direction de l'administration générale**
- ✓ **Direction des affaires juridiques**

3. Présentation de l'organisme d'accueil

Notre étude a été établie à l'agence **BEA 091**, située au boulevard des martyres, Ouled Yaich, wilaya de Blida et ce durant la période du 01 Février 2017 au 30 Avril 2017.

✓ **Présentation du service d'accueil (COMMERCE EXTERIEUR)**

Le service COMEX traite toutes les opérations avec l'étranger, notamment :

- La domiciliation des importations et des exportations
- Les opérations à l'import et à l'export (Crédit documentaire, Remise documentaire ...)
- Le traitement des ordres de paiement émis et reçus
- La gestion des comptes spéciaux (INR compte investissement non résident)
- Rapatriement des devises.
- Les transferts libres et les encaissements par chèque.
- Fournir les différents types de garanties internationales (soumission, bonne exécution, restitution d'acompte, garantie de retenue de garantie...).

III. Partenariat de la BEA⁷¹

4.1 Filiales et participations nationales

- Algérie clearing.
- Société des services et équipement de sécurité AMNAL
- Fond de caution mutuelle de garantie risque crédits jeunes promoteurs (F.C.M.C.R.C) dispositif ANSEJ.
- Fond de caution mutuelle de garantie risque crédits jeunes promoteurs (investissement) dispositif CNAC
- Caisse de garantie de crédits d'investissements
- centre de pré compensation interbancaire
- Fond de caution mutuelle de garantie de micros crédits, dispositif ANGEM
- société d'automatisations des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM)
- société de gestion de la bourse des valeurs mobilières
- société de garantie du crédit immobilier.

⁷¹ Document interne à la BEA

- société de garantie des dépôts bancaires
- société industrielle de télécommunications SITEL
- fond de garantie des dépôts bancaires
- société de refinancement hypothécaire
- ijar leasing

4.2 Participations internationales

- BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK LTD
- Arabe trade financing program ATFP Abu Dhabi
- Banques du maghreb arab pour l'investissement et le commerce BAMIC
- Union des banques arabes et françaises UBAF France
- Banque Al masraf
- Banques intercontinentales arabes

Section 2 : Présentation des cas de garanties bancaires internationales

I. La gestion du dossier de garantie bancaire par la banque

1. La préparation

1.1 S'assurer du standing de la banque contre garante

Selon la réglementation de la banque d'Algérie, **article 03 du règlement 93-02 du 03/01/1993** :

« Les banques intermédiaires agréées peuvent émettre, sans l'autorisation de la banque d'Algérie, des actes de garantie au profit des résidents au titre d'engagements pris en Algérie par des non-résidents. L'émission de tels actes de contre garantie émis par une banque étrangère de premier ordre au profit de la banque intermédiaire agréée ».

Le commerce international requiert de nombreuses opérations de transfert de devises entre les différents pays du monde. C'est pour cela qu'il existe des relations de correspondance entre les banques, pour s'assurer de l'authenticité, de la qualité des signatures, et de crédibilité. Tout en évaluant la capacité financière de la banque (en cas de défaillance de son client).

En matière de garanties bancaires internationales, chaque banque contre garante, doit apparaître dans le réseau des banques correspondantes de la banque garante auprès de laquelle, elle dispose d'un compte réservé aux opérations en devise (les montants transférés, ne sont pas en monnaie nationale).



Figure 12 : Standing bancaire

Source : www.comprendrelespaiements.com

1.2 Vérification de la conformité de l'acte de garantie

Le banquier s'assure de la conformité et de l'authenticité du texte de l'acte de contre garantie envoyé par la banque contre garante, en vérifiant :

- La date et lieu de délivrance de l'acte de contre garantie.
- La durée de validité qui correspond à la garantie augmenté de plus de 15 jours.
- Le numéro et le code de l'acte de contre garantie.
- Tous les intervenants de l'opération doivent figurer par référence.
- Le montant de la contre garantie en chiffres et en lettres.
- Les conditions de la mise en jeu de la garantie (un écrit attestant que le donneur d'ordre n'a pas rempli ses obligations, un certificat d'expert ; ou une sentence arbitrale).
- La mention « irrévocable, indépendante du contrat de base, inconditionnelle ou conditionnelle », doivent apparaître par signature de la banque.
- Le paiement des commissions d'ouverture, de confirmation, et de paiement en cas de mise en jeu, ainsi que les frais de transmission SWIFT, la TVA et les interventions particulières, et les pénalités de retard, se fait par la monnaie de la banque contre garante ou par la monnaie devise.
- Les conditions d'amortissement du montant de la garantie.
- Les conditions de main levée.
- Le droit applicable et la juridiction compétente.

Après vérification, le responsable banquier envoie le texte de garantie au service crédit. Ce dernier envoie un Swift à la banque correspondante avec toute modification nécessaire.

2. La saisie de la garantie

L'agent responsable fait la saisie de la garantie, sur le programme WINGARANTIES, en remplissant les cases suivantes :

- Montant en devise
- Type de garantie, par la référence qui indique l'année de l'émission et le type de garantie (pour une garantie de bonne exécution émise en 2016 : 16/362).
- Numéro du dossier de la caution.
- Numéro de compte du bénéficiaire.
- Le compte de l'engagement, qui représente le compte du type de la caution.
- L'objet (garantie ou contre-garantie).
- Bénéficiaire
- Date d'émission et périodicité.
- Le montant.
- Taux de commission.
- Taux de pénalité.

Le sort de la garantie, est un bordereau de confirmation de la garantie.

Une fois la garantie échue, et soldée. Un bordereau de solde de l'opération est délivré.

3. La rédaction de l'acte de garantie

Après la saisie de la garantie, la banque garante effectue l'acte de garantie au nom du bénéficiaire et procède à son émission. Elle doit être acceptée et signée dans un délai de 10 jours.

Après les 10 jours, et si il y a l'acceptation du bénéficiaire, la banque garante envoie un Swift pour confirmer l'entrée en vigueur du contrat de garantie.

Dans le cas contraire, la banque garante envoie un Swift à sa correspondante indiquant le refus, et attendra sa réponse.

4. Le déroulement de la garantie

4.1 La réduction du montant de la garantie

La réduction du montant de la garantie, se fait selon les conditions précises dans la clause, soit avec l'acceptation du bénéficiaire qui peut seul en apprécier, ou par les documents présentés

attestant l'évolution du déroulement des obligations de paiement par le donneur d'ordre (réduction automatique).

4.2 l'augmentation du montant de la garantie

L'augmentation du montant peut exister, lorsqu'il existe une augmentation du montant du contrat de base (le pourcentage des montants qui représentent la garantie reste inchangé).

4.3 La prorogation de la durée de validité de la garantie

La prorogation se fait par le donneur d'ordre, et sous l'accord du donneur d'ordre, et pendant la période de validité de la garantie seulement.

5. Le sort de la garantie

5.1 Le dégagement de la garantie par la main levée

Lorsque le bénéficiaire de la garantie libère le donneur d'ordre, la main levée est faite.

Cette dernière intervient de plusieurs façons et selon le droit applicable indiqué dans le contrat de garantie et de contre garantie, tel que :

- Le retour de l'acte de garantie.
- La date calendaire (expiration de la durée de validité).
- La main levée formelle réclamée par le bénéficiaire (même avant l'expiration de la garantie).
- Fin de la réalisation de la mise en jeu (règlement total du montant de la garantie).

Remarque :

- le donneur d'ordre ne sera pas dégagé de l'engagement sauf si sa banque obtient elle-même la main levée de la banque correspondante au titre de sa contre garantie.
- les frais et les commissions évoluent jusqu'à l'obtention de la main levée.

5.2 La mise en jeu de la garantie

L'appel à la garantie représente une demande du bénéficiaire, du paiement du montant de la garantie par la banque contre garante sans aucune contestation.

La mise en jeu peut être motivée par l'inexécution totale ou partielle de la mise en jeu de la garantie, et se fait selon les conditions indiquées dans le contrat et pendant la durée de validité de la garantie (avant la date d'expiration prévue).

Le bénéficiaire remet une demande de paiement écrite et signée à la banque garante, si la mise en jeu est faite en respect des termes clairs et concis de l'engagement et satisfait les règles et les conditions, la banque garante doit honorer son engagement de payer le montant au bénéficiaire, en prenant en considération tous les paiements partiels déjà effectués.

« Le caractère impératif de l'obligation de paiement, ne doit pas conduire à conclure que le garant n'a pas une obligation précise de vérifier, que les conditions de mise en jeu objectives sont bien réunies »⁷².

Pendant les 40 jours qui suivent la demande de la mise en jeu de la garantie bancaire, la banque garante doit obligatoirement présenter au service de change de la banque d'Algérie, un rapport indiquant toutes les informations des parties concernées dans la mise en jeu de la garantie, du type de la garantie et des conditions de mise en jeu. Tout cela selon la réglementation de la banque d'Algérie ;

« Les banques algériennes ont l'obligation d'informer outre le donneur d'ordre, la banque d'Algérie de la mise en jeu de la garantie en lui faisant parvenir du compte rendu relatif à cet appel et ce dans un délai de 40 jours à partir de la date de la mise en jeu ».

5.3 La mise en jeu abusive de la garantie et les mesures à prendre

La banque garante ne doit pas payer le montant de la garantie, si son appel est fait après sa date d'expiration, ou si l'appel n'est pas conforme aux exigences figurant dans le contrat de garantie, ou lorsqu'il est contraire à l'ordre public.

⁷² J.P.Mattout « droit bancaire international », 3^{ème} Edition. Paris 2007, page 238.

- L'**abus** « serait le mauvais exercice d'un droit, c'est-à-dire son exercice au-delà de ses limites. Il y aurait abus dès que le bénéficiaire appelle une garantie dans un cas non prévu par la garantie ou en violation manifeste des stipulations du contrat de base. le risque d'abus est, de ce fait, quasi inhérent au principe de la garantie, puisque, grâce à elle, on confère au bénéficiaire un droit à paiement sans qu'il soit tenu de justifier sa demande, ..., le bénéficiaire tirera alors profit de l'automatisme et des facilités de mise en œuvre de la garantie à première demande »⁷³

Le recours au juge, pour prévenir le paiement de la garantie dont l'appel est abusif, est généralement conduit à l'échec.

Les mesures à prendre

- **Le référé**

La solution la plus classique, rapide et celle d'urgence, sera **le référé**. En présence d'une contre garantie, il faudra prouver la fraude ou l'abus, et la collusion entre la banque contre garante et le bénéficiaire. Le donneur d'ordre n'a qu'à demander à la banque contre garante de ne pas débiter son compte au profit du bénéficiaire en saisissant un juge de référé, ce dernier ne peut pas interrompre le paiement que lorsque la preuve de l'abus ou de la fraude est établie. Même si le juge de référé reconnaît la mise en jeu abusive et le droit de l'indemnisation du donneur d'ordre, ce dernier supporterait le risque d'exécution de cette décision.

- **La police d'assurance**

Le donneur d'ordre peut couvrir le risque de mise en jeu abusive, par une assurance et sera indemniser du montant demandé à la garantie au bénéficiaire. Et cela, à travers une société d'assurance.

6. Les mentions communes entre l'acte de garantie et l'acte de contre garantie

- **L'intitulé**, il représente l'objet du contrat et la nature de l'engagement (garantie de soumission, de bonne exécution, de restitution d'acompte...)

⁷³ MARTINI (H), DEPREE (D) et CORDEDO (J), Guide pratique : Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garantie. RB. Editions Avril 2007 Page 606.

- **La référence du contrat de base**, Chaque contrat doit préciser le contrat d'affaire de base dont il est lié, afin de ne pas confondre s'il existe plusieurs garanties entre les mêmes intervenants de la transaction commerciale.

Que ça soit le contrat de garantie, ou de la contre garantie, le contrat de base reste le même.

- **Le montant**, il doit être mentionné en chiffres et en lettres et en pourcentage du montant global du contrat commercial.

- **La clause de réduction du montant**, la réduction du montant se fait selon la réalisation du contrat d'affaire lorsqu'il s'agit d'une garantie de bonne exécution ou de restitution d'avance.

- **La durée de validité**, doit être la même

- **Les conditions de mise en jeu de la garantie**, elle peut être à première demande (simple), ou justifiée (documentaire).

Toute demande de mise en jeu doit être justifiée dans le but de protéger les intérêts des parties contractantes.

Remarque : La relation entre garantie et contre-garantie est qu'elles sont dépendantes. En effet, si la garantie n'est pas appelée, la contre-garantie ne peut l'être d'avantages. Si la garantie ne peut être jouée pour quelques raisons, la contre-garantie ne pourra non plus être mise en œuvre, et il n'y a pas de cause de mise en jeu autonome de la contre-garantie par rapport à la garantie.

I. Etudes de cas

1. Etude de cas d'une garantie de soumission (annexe 6)

1.1 Données de l'appel d'offres :

Le 19 novembre 2016, le ministère de l'hydraulique et de l'assainissement mauritanien à Nouakchott a lancé un appel d'offres pour le cadre d'un projet de réalisation des travaux d'alimentation en eau potable de certaines villes.

Tout soumissionnaire étranger répondant à cet appel doit fournir une garantie de soumission.

L'offre de la société algérienne COSIDER, a été retenue provisoirement.

1.2 Intervenants de la garantie:

- **Donneur d'ordre :** COSIDER Algérie, est une entreprise algérienne du secteur du bâtiment et travaux publics. Elle construit des bâtiments, des grands ouvrages et des infrastructures de transport.⁷⁴
- **Bénéficiaire :** Direction de l'hydraulique et des barrages, du ministère de l'hydraulique et de l'assainissement. République démocratique de Mauritanie.
- **Banque contre-garante :** BEA
- **Banque garante :** SOCIETE GENERALE PARIS FR

1.3 Montant: 420 000,00 € soit 1% du montant de l'offre

1.4 Validité des offres : 120 jours.

1.5 Date d'échéance de la contre garantie : 20/04/2017.

1.6 Cadre de l'émission de la garantie

La garantie de soumission était émise lorsque COSIDER a répondu présente en ayant une offre adéquate aux attentes du maître d'ouvrage « direction d'hydraulique et des barrages mauritanienne ».

⁷⁴ <https://fr.wikipedia.org>

1.7 Déroulement de la garantie

Le 15/12/2016 le département des garanties bancaires internationales de la BEA, a envoyé un SWIFT authentifié MT 760 à la Société Générale Paris Fr, pour lui demander d'émettre un acte de garantie sous sa pleine et entière responsabilité d'un montant de 420 000,00 €. Considérant la participation de la SPA COSIDER Blida à l'appel d'offres lancé en novembre 2016 par le ministère de l'hydraulique et de l'assainissement de la république mauritanienne.

En prenant compte de l'**article 8** du dossier de l'appel d'offre qui prévoit que toute offre doit être accompagnée par une garantie de soumission.

La BEA s'est engagée de façon irrévocable et inconditionnelle en contre garantissant à la société générale, la bonne exécution de COSIDER de ses obligations contractuelle, et ce pendant le traitement des offres par le maitre d'ouvrage. Et de garantir au bénéficiaire l'indemnisation en cas d'annulation de l'offre par COSIDER, de désistement, ou de l'incapacité de signé le contrat ou émettre la garantie de bonne exécution après avoir été sélectionné.

L'acte de contre garantie établi par la BEA, sera envoyé au département des engagements internationaux (service des garanties internationales), pour être corrigé en ajoutant la mention « à première demande », et cela selon la réglementation de la Banque d'Algérie.

Le 20/12/2016 après que la société générale reçoit la contre garantie émise par la BEA, elle procède à émettre la garantie de soumission en faveur de son client (bénéficiaire), pour un délai de validité allant jusqu'au 21/04/2017, après avoir avisé ce dernier de la réception de la contre garantie.

Le 02/01/2017, la BEA envoie un SWIFT à la société générale confirmant le débit de son compte d'un montant de 250, 00€ et créditer celui de la société générale de ce montant, comme somme des frais et des commissions calculés.

Le 09/03/2017, la société mauritanienne a mis en jeu la garantie en raison de retrait de l'offre de COSIDER durant la période de validité spécifiée dans la lettre de soumission de l'offre.

Le 10/03/2017, la société générale envoie un SWIFT authentifié justifiant que la direction mauritanienne a mis en jeu la garantie, et demandant de créditer son compte domicilié à la BEA du montant de 420 000,00€ pour avoir indemniser son client à sa première demande,

plus les dépenses éventuelles encourues par la société générale lors de la mise en jeu de la garantie.

Le 13/03/2017, société générale envoie un SWIFT à la BEA disant que son compte a bien été crédité et que la BEA avait honoré son engagement du montant de la somme requise.

1.8 Analyse et commentaire

Finalement, la mise en jeu de la garantie n'a présenté aucun signe de cas de litige, car elle a été faite en respectant les clauses et les conditions de la contre garantie émise par la BEA « à première demande », malgré la défaillance du donneur d'ordre (fournisseur algérien).

Généralement, le déroulement de la mise en jeu de la garantie n'est pas aussi fluide et parfait, et rencontre beaucoup de problèmes entre les intervenants. On peut faire face à des rectifications, des prorogations demandées par le donneur d'ordre en raison de mise en jeu abusive et dans le but de retarder le paiement, le non-paiement de la garantie causé par la non-conformité des documents présentés ...

2. Etude de cas d'une garantie de bonne exécution (annexe 7)

2.1 Cadre d'émission de la garantie

La garantie de bonne exécution a été mise en place dans le cadre d'une opération d'importation des unités de remplissage, de pasteurisation et de pré dosage unifié, par la société TREFLE Blida, et du fournisseur italien John Bean Technologies.

2.2 Intervenants :

- **Donneur d'ordre :** JOHN BEAN TECHNOLOGIES SPA VIA MANTOUA Parma Italie.

C'est une société qui fournit des équipements de congélation et refroidissement, revêtement, frittage et filtration, cuisson, traitement et contrôle de ligne. Située à Parma en Italie

- **Bénéficiaire :** TREFLE Blida, est une société par actions, qui fait la production et la distribution du lait, yaourt, et produits déshydratés lyophilisés, situé à la zone industrielle de Benboulaid, wilaya de Blida.

- **Banque garante :** BEA Blida

- **Banque contre-garante :** [Banca Credito Italiano - Unicredit Group](#)

2.3 Objet de la garantie : _garantie de bonne exécution en vue de fourniture des unités de remplissage et de pasteurisation et de pré-dosage XLU 360-300.

2.4 Montant de la garantie : _681500,00 €, représentant 10% du montant global de la facture pro-forma.

2.5 Durée de validité

Date d'émission 22/01/2015

Date d'échéance 21/12/2015

Remarque : Cette garantie est délivrée uniquement sur la base d'une facture pro-forma à l'exclusion de tout avenant, qui modifierait le montant de la facture pro-forma et qui entraînera l'émission d'une nouvelle garantie par un nouveau montant, mais avec le même pourcentage.

Et toujours fixée par un seuil maximum (dans notre cas 68150,00€).

1.6 Déroulement de la garantie

Le 02/01/2015, la banque italienne envoie un SWIFT MT760, indiquant l'établissement de la contre garantie libellée au nom du bénéficiaire TREFLE SPA Blida, et qui garantit la couverture contre les risques d'inexécution ou d'exécution incomplète ou imparfaite des obligations de son client (fournisseur italien), dont la livraison de la marchandise, conditionnée d'un écrit déclarant que le fournisseur n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

Le 06/01/2015, la BEA établit l'acte de garantie au nom de son client. Et l'émit à la banque italienne.

Le 31/03/2015, la banque italienne demande une prorogation de la contre garantie jusqu'au 31/03/2017.

Remarque : toute prorogation éventuelle du délai de la dite garantie, doit être préalablement négocier avec le client (importateur), ainsi sa demande doit parvenir à la banque 1 mois avant

l'échéance retenue de la mention « proroger ou payer », tout en indiquant la date laquelle le donneur d'ordre souhaite reconduire la garantie en question avec justificatif.

Le 14/04/2015, la BEA envoie un Swift à sa correspondante en Italie, pour validation de la prorogation demandée.

Remarque : le non-respect de la date d'échéance de la prorogation (31/03/2016), entrainera la mise en jeu de la garantie.

Le 02/02/2016, TREFLE Blida demande à sa banque BEA de libérer la garantie. Et la BEA reçoit la main levée totale et définitive de la dite garantie et qui faite à la base de la facture définitive.

La BEA libère la contre garantie de l'engagement à son égard.

2.7 Analyse et commentaire

- La garantie n'a pas été mise en place par la BEA, qu'après 20 jours de la date de réception de la contre garantie émise par la banque italienne.
- A chaque demande de prorogation de la validité par le donneur d'ordre, la banque contre garante devait prévenir son client.

3. Etude de cas d'une contre garantie de bonne exécution (annexe 8/ annexe 9)

3.1 Cadre d'émission de la contre garantie

Dans le cadre d'une prestation de service d'Omrah, l'agence de voyage algérienne « Rayhane Tours » a mandaté sa banque BEA, afin de mettre en place une contre garantie en faveur de son fournisseur saoudien et agissant sur ses instructions.

3.2 Intervenants

- **Donneur d'ordre :** agence de voyage et de tourisme « Rayhane Tours » située à Boufarik. Wilaya de Blida.
- **Bénéficiaire :** société YUSUF AHMED LULU & PARTNERS C.O, siège social Makkah Al Rasifa-Abdullah Aref Street P.O.BOX 10493.

La société fait les prestations OMRAH et visite en Arabie Saoudite.

- **Banque garante** : JP MORGAN CHASE BANK, N.A. RIYADH Arabie Saoudite.
- **Banque contre garante** : BEA, agence Ouled Yaich 091.

3.3 L'objet : il s'agit d'une contre garantie de bonne exécution.

3.4 Montant : 100 000,00 SAR / 21500€, représentant 10% du montant global du contrat commercial.

3.5 Durée de validité

Date d'émission 15/12/2013

Date de conclusion 17/01/2015

3.6 Déroulement de la garantie

Le 02/01/2014, la BEA mandatée par son client, à la JPMORGAN CHASE BANK un Swift authentifié 760 de la contre garantie. Dans lequel elle demande d'émettre la garantie à la société saoudienne.

Dès la réception de la contre garantie, la banque garante (saoudienne) avise son client, et procède à l'émission de la garantie de bonne exécution en faveur de son client pour un montant de 100000,00 SAR, avec un délai allant jusqu'au 17/01/2015. Couvrant la non-exécution de paiement par le donneur d'ordre.

La BEA gèle le montant de 100000,00 SAR, soit 21500,00€ du compte du donneur d'ordre.

Les frais et les commissions bancaires ont été exigées par la banque saoudienne qui s'est portée garante, et sont calculés sur la période engagée selon des taux semestriels.

Remarque : toute intervention ou demande de la part du donneur d'ordre (algérien) devait parvenir à la BEA 10 jours avant la péremption de la date d'échéance de la garantie.

Le 19/10/2015 la société saoudienne, envoie une lettre à sa banque, demandant de procéder à la libération totale de la garantie de bonne exécution en objet, et du montant 21500,00 €.

Le 21/10/2015, la BEA reçoit la notification de la main levée totale et définitive de la part de la société saoudienne.

Le 25/10/2015, Rayhane Tours demande une main levée de la garantie bancaire, après avoir réglé l'ensemble du montant de la facture découlant de l'opération à son partenaire.

Le 02/11/2015, la banque libère le montant gelé et envoie un SWIFT indiquant que tout est réglé et que la garantie expirera le 15/11/2015.

Le 19/12/2015 la banque saoudienne reçoit l'indication des dates de règlement des décomptes de la part de la BEA.

Le 20/12/2015, réponse de la BEA au nom de son client, soulignant un avis de crédit du montant relatif aux commissions.

II. Problèmes rencontrés et recommandations

1. Problèmes rencontrés dans la pratique des garanties dans les banques algériennes

- La Lettre de Crédit Stand-by (SBLC), n'est pas utilisable malgré son usage fréquent dans les pays anglo-saxons.
- Les clauses et les articles qui indiquent le choix du tribunal en cas de litige, n'apparaissent en aucun contrat de garantie. Tandis qu'ils existent dans la contre garantie selon la clause imposée par la banque d'Algérie : *« tout litige né de l'interprétation et de l'exécution de la contre garantie sera soumis à la compétence des tribunaux algériens et à l'application de la loi algérienne »*⁷⁵.
- Les textes réglementaires de garanties et de contre garanties de la banque d'Algérie, représentent des confusions entre la notion d'une caution et d'une garantie bancaire.

⁷⁵ Documents internes à la BEA.

- Le caractère « à première demande » ne figure en cas acte de garantie ou de contre garantie. Par contre on le trouve dans les messages SWIFT.
- Les deux parties (donneur d'ordre et bénéficiaire), changent d'appellation selon la technique de paiement de la transaction internationale selon le modèle algérien.

Exemple : un cas de garantie de bonne exécution où le donneur d'ordre devait être l'importateur où le paiement est fait par remise documentaire, il sera l'exportateur même pour le cas de la garantie.

- La notion « à première demande », n'est pas respectée car elle correspond à la banque algérienne garante et non pas au client, car une fois le client met en jeu sa garantie accompagnée des justificatifs exigés, la banque ne lui rembourse pas le montant immédiatement. Elle le temps de contacter la banque contre garante pour vérifier avec le donneur d'ordre l'existence de sa défaillance.
- Le fournisseur étranger peut intenter une action en justice, pour suspendre le paiement de la garantie en cas de mise en jeu abusive. Et généralement c'est la loi du pays étranger (européen surtout) qui est appliquée.
- La standardisation des textes réglementaires applicables pour tous les types de garantie bancaire internationale, selon la banque d'Algérie.
- Les banques algérienne prennent énormément de temps pour modifier et rectifié les textes de garanties demandés par les banques correspondantes étrangères.
- Les textes de garantie apparaissent plus fermes et strictes avec le contre garant, car ils n'indiquent pas l'obligation de paiement des pénalités de retard par la banque garante.
- Les garanties de soumissions ne sont pas fondées sur un lien contractuel entre le bénéficiaire et le donneur d'ordre. Et donc lors de la mise en jeu de la garantie, le garant est obligé de payer et ne peut pas réclamer une mise en jeu abusive en se montrant devant un juge sur une preuve non fondé (pas de contrat commercial).

2. Les recommandations

- Lors de la rédaction des textes de garantie et de contre garantie de soumission, le banquier doit les relier à l'offre détaillée.
- La banque garante ne doit pas définir la date d'entrée en vigueur de la garantie de bonne exécution par une date précise, mais selon un calendrier d'évènements comme la perception d'un acompte.
- L'intégration de la lettre de crédit Stand-by est nécessaire, avec la formation du personnel.
- Assurer la maîtrise technique et juridique des garanties bancaires internationales, par le personnel des banques algériennes.
- Enrichir le droit algérien, en ce qui concerne les garanties bancaires internationales.
- Le personnel doit bien faire la distinction entre garantie à 1ere demande et garantie documentaire.
- Définir le droit applicable à la garantie et la juridiction compétente, lors d'un contentieux.
- Les banques algériennes ne doivent pas libérer la garantie alors que le bénéficiaire n'a pas donné main levée.

Conclusion

Après la revue du mode opératoire de la garantie bancaire à première demande, on constate le rôle fondamental joué par les banques garantes à travers ses obligations envers ses clients et les banques étrangères (contre garantes).

Ainsi, il est très important de faire la différence entre les termes « cautionnement » et « garantie ». Car ces engagements par signature sont totalement différents sur le cadre juridique qui les régit.

Le caractère d'indépendance et « a première demande » de la garantie en Algérie, n'est pas absolument respecter. Les banques sont très vigilantes lors de la mise en place de la garantie, ainsi que sa mise en jeu.

Conclusion générale :

Lors de notre étude des garanties bancaires internationales sous la problématique :

Comment les garanties bancaires internationales peuvent-elles contribuer à la protection contre les risques, lors de l'exécution d'un contrat d'affaire international ?

On a essayé d'éclaircir le sujet, et de trouver des réponses qui permettront de le cerner.

L'utilisation des garanties bancaires internationales remonte aux années 90, c'est une pratique bancaire et commerciale internationales dans la quasi-totalité des marchés internationaux (travaux publics, matières premières, matériels, constructions...).

A première vue, les nombreux types de garanties bancaires sont principalement destinés à couvrir les importateurs qui ont été soumis aux conditions des fournisseurs. Cependant, les vendeurs bénéficient d'un moyen efficace pour obtenir le règlement de leurs partenaires étrangers (exemple : le crédit documentaire).

Après avoir examiné sur le plan théorique les risques liés aux opérations internationales, et en présentant les garanties bancaires internationales qui les couvrent, on a effectué un stage pratique au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), au cours duquel on a traité trois cas pratiques :

- Une garantie de soumission.
- Une garantie de bonne exécution.
- Une contre-garantie de bonne exécution.

L'étude nous a permis de :

- 1- Confirmer l'hypothèse numéro 1, effectivement les garanties bancaires internationales constituent un moyen de couvertures contre les différents risques car elles sont irrévocables.
- 2- Confirmer l'hypothèse numéro 2, la garantie protège l'acheteur dans le cadre d'un appel d'offre et ce contre le risque de retrait de l'offre pendant la période des traitements.

- 3- Contrairement à l'énoncé de l'hypothèse numéro 3 qui a été infirmée, les garanties bancaires ne constituent pas une démarche obligatoire à suivre, car elles sont liées au consentement des deux parties contractantes.

Cependant, malgré les bénéfices qui touchent aux deux partenaires (importateur et exportateur) les garanties internationales constituent quand même quelques inconvénients :

- L'appel abusif à la mise en jeu de la garantie.
- Le montant de commissions bancaires supportées par l'exportateur seulement.
- Les garanties bancaires ne sont pas à l'abri des risques nationaux et internationaux car elles ne les couvrent que partiellement.

A la fin de cette étude, on a remarqué que les banques algériennes ne traitent pas beaucoup avec ce genre de garanties, et préfèrent recourir aux assurances crédits par le biais des compagnies d'assurance. Cela est dû au vides juridiques de la réglementation de la Banque d'Algérie en matière de main levée de la garantie bancaire avant sa date d'expiration, ajoutant au couts extrêmement élevés des contrats de garanties qui représentent généralement 15% du montant du contrat d'affaire.

Ce travail a été effectué sous des conditions de haute confidentialité, l'information limitée et secrète ajoutée au temps réduit. Ainsi, nous laissons libre choix à d'autres études de répondre aux deux problématiques qui se posent :

- Dans le cadre de l'intégration de l'Algérie à l'OMC, comment les garanties bancaires internationales contribuent-elles à l'amélioration du commerce extérieur ?
- Pourquoi les garanties bancaires ne couvrent pas la totalité du montant du contrat commerciale, en cas de défaillance totale du partenaire ?

Bibliographie

Ouvrages :

- Emmanuel Nyahoho, « Finances internationales » Presses de l'Université du Québec, 2002
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini. « Commerce international », 3^{ème} édition Dunod, Paris 2010
- J- Bastin, « l'assurance-crédit dans le monde contemporain », édition Jupiter, paris, 2001
- N.Jammal / S.Fournier, «Commerce international, théorie, technique et application » Edition du Renouveau pédagogique Ine Canada, 2005
- G.LEGRAND, H.MARTINI « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris2008.
- J.DOHM, « les garanties bancaires dans le commerce international », BERN, Editions Staempfli & Cie SA, 1986
- Idir KSOURI, «Les opérations de commerce international », BERTI Edition
- J.Jacquet, P.Delebecque, S.Corneloup. « Droit du commerce international », 1ère edition DALLOZ 2007.
- J. .B.Racine / Fabrice Siirainen, « Droit du commerce international » Edition DALLOZ, 2007
- J.P.MATTOUT « Droit bancaire international » 3ème edition Paris 2007, revue bancaire
- H.Martini, D.Leprée, J.K.Cornede «Crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties ; guide pratique ». 2^{ème} edition RB
- H.MARTINI, D.DEPREE et J.CORDEDO. « Guide pratique : Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garantie ». RB. Editions Avril 2007
-

Travaux universitaires :

- L. SiAhmed, cours de financement des transactions internationales. HEC 2017
- A. Kissi Hamidou, « Le Marketing des Produits Bancaires », mémoire de magister. Université de Tlemcen.
- Dr O.LAOUEDJ. Cours de logistique globale, HEC 2017.
- W. Tahrani, S. Chergouni « sureté d'une transaction import/export, garanties bancaires internationales », mémoire de de licence. HEC 2012

- C.CHERIGUI, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes ». Mémoire de magister. Université d'Oran 2014
- Diplôme d'études supérieures de banque, « financement du commerce extérieur », ESB BOUZAREAH, Alger 2003
- F.Bouali, « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux ». Mémoire de Magister, université d'Oran 2012.
- B.Benrabah, « garanties bancaires internationales », mémoire de fin d'étude ESB Bouzareah.

Textes réglementaires :

- Article 2C des RUGD 458
- RUGC, document CCI numéro 325
- RUGD, document CCI numéro 458
- Notes du Ministère des Finances algérien.
- **Le règlement DOCDEX (Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise)**

Documents administratifs :

- la Convention de KYOTO Révisée (CKR)
- R. Lehmann, C. Hauser, R. Baldegger, dans « Maîtrise des risques à l'exportation Guide sur la gestion des risques à l'exportation », **Edition** PostFinance SA et Switzerland Global Enterprise, Août 2013.
- Collection « Les Cahiers de l'Académie », numéro 12 « TRADE FINANCE » : RISQUES, TECHNIQUES, TECHNOLOGIE. Juin 2008
- C.Guiguy, « Garanties Internationales, pensez-y dès la négociation du contrat » in MOCI, n°152, Paris, 13/12/2001.
- Xavier VAN OVERMEIRE, « L'exportateur, lettre d'information ponctuelle ». Edi-pro Numéro 157 – mai 2013.
- Guide des entreprises, SOCIETE GENERALE.
- Documents internes à la BEA

Sites Web :

- WIKIPEDIA, l'encyclopédie libre.
- www.exportateur.com

- <http://www.journaldunet.com>
- www.dictionnaire-juridique.com
- <https://fr.m.wikipedia.org>
- www.kmu.admin.ch
- www.commerceexterieur.postfinance.ch
- www.memoireonline.com
- <https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance>
- www.memoireonline.com
- <http://blog.wikimemoires.com>
- <http://www.memoireonline.com/03/13/7084/Les-risques-et-les-garanties-bancaires.html>
- <http://blog.wikimemoires.com>
- <http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/docdex/>
- www.bea.dz
- <https://fr.wikipedia.org>
- <http://www.algerie-dz.com/forums/archive/index.php/t-100221.html>
- <https://mondafrique.com>
- www.comprendrelespaiements.com

Liste des annexes :

- Annexe 1 : les garanties selon les règles de la CCI.
- Annexe 2 : forme d'une demande de garantie selon les RUGD 785.
- Annexe 3 : réglementation de la Banque d'Algérie.
- Annexe 4 : acte de garantie de soumission.
- Annexe 5 : acte de garantie de restitution d'acompte.
- Annexe 6 : cas de garantie de soumission
 - Demande de garantie.
 - L'acte de garantie
 - Le swift Mt.
- Annexe 7 : cas de garantie de bonne exécution
 - Demande de garantie.
 - Acte de garantie.
- Annexe 8 : Cas d'une contre garantie de bonne exécution
 - Demande d'émission d'une contre garantie
 - Swift Mt
 - Main levée
 - Avis de crédit
 - Avis de débit
 - Demande de main levée de la garantie
 - Swift de dégagement.
- Annexe 9 : acte de contre garantie de bonne exécution.
- Annexe 10 : contrat d'une contre garantie de soumission.

Annexe 1

9 Les garanties selon les Règles de la Chambre de Commerce Internationale

9.1 Objectif et intention

Le 1^{er} janvier 1994, la Chambre de commerce internationale (CCI) a édicté de nouvelles règles uniformes relatives aux garanties payables sur demande. Ces règles visent avant tout une uniformisation de la pratique. Il s'agit en outre de limiter les risques d'abus et de mieux tenir compte des intérêts des parties. Les Règles uniformes de la CCI ne sont toutefois applicables que dans la mesure où la garantie y renvoie expressément.

Le bénéficiaire d'une garantie se référant aux Règles uniformes relatives aux garanties sur demande (publication n° 458) ne peut faire valoir celle-ci qu'après avoir fourni un exposé détaillé des motifs d'appel. Il doit en particulier attester qu'il y a eu atteinte au contrat et spécifier la nature du non-respect des obligations contractuelles.

Vous trouverez en annexe des exemples de contrats de garanties usuelles remplissant les exigences des Règles susmentionnées.

- garantie de soumission
- garantie de remboursement d'acompte
- garantie de bonne exécution
- garantie pour défaut

Vous trouverez dans les pages suivantes la version intégrale des Règles uniformes, publication n° 458, éditée par la Chambre de Commerce Internationale.

Les anciennes Règles uniformes relatives aux contrats de garantie, éditées par la CCI en 1978 (publication n° 315), n'ont obtenu que peu d'écho dans le commerce international et ne sont des lors pour ainsi dire jamais appliquées dans la pratique.

9.2 Règles uniformes de la CCI relatives aux garanties sur demande

A. Champ d'application des règles

Article 1

Les présentes Règles s'appliquent à toute garantie sur demande, et à tout amendement à celle-ci qu'un Garant (ainsi dénommé ci-après) a reçu l'ordre d'émettre et qui stipule qu'elle est soumise aux Règles uniformes de la CCI relatives aux garanties sur demande (Publication n° 458) et lie toutes les parties à cette Garantie, sauf s'il en est expressément convenu autrement dans la Garantie ou dans tout amendement à celle-ci.

B. Définitions et dispositions générales

Article 2

a) Aux fins des présentes Règles, une garantie sur demande (ci-après dite la « Garantie ») désigne toute garantie, « bond » ou autre engagement de payer, quelle qu'en soit la dénomination ou la description, d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou de toute autre personne physique ou morale (ci-après le « Garant »), pris par écrit pour le paiement d'une somme d'argent donnée, sur présentation, conformément aux termes de l'engagement, d'une demande de paiement écrite et de tous autres documents (par exemple, un certificat d'un architecte ou d'un ingénieur, un jugement ou une sentence arbitrale) que peut spécifier la Garantie, cet engagement étant pris :

- i) à la demande ou sur instructions et sous la responsabilité d'une partie (ci-après le « Donneur d'ordre »), ou
- ii) à la demande ou sur instructions et sous la responsabilité d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou de toute autre personne physique ou morale (ci-après le « Contregarant ») agissant sur instructions du Donneur d'ordre.

et/ou d'une autre partie (ci-après le « Bénéficiaire »).

- iii) Les garanties sont, par leur nature, un engagement donné ou accepté sous des conditions d'advance (non pour en former la base), et les Garanties ne sont en aucune façon concernées ni engagées par des contrats ou décisions d'arbitrage, même si la Garantie y fait référence. Le devoir d'un Garant aux termes d'une Garantie est de payer la ou les sommes qui y sont stipulées, sur présentation d'une demande de paiement écrite et autres documents spécifiés dans la Garantie qui semblent à première vue conformes aux termes de la Garantie.

Article 11

Les Garants et Contregarants n'assument aucune responsabilité quant à la forme, à la suffisance, à l'exactitude, à l'authenticité, à la falsification ou à la portée légale de tout document qui leur est présenté, ni quant aux déclarations générales et/ou particulières qui y figurent, ni encore quant à la bonne foi ou aux actes et/ou omissions de toute personne quelle qu'elle soit.

Article 12

Les Garants et Contregarants n'assument aucune responsabilité quant aux conséquences des retards ou pertes que pourraient subir lors de leur transmission tous messages, lettres, demandes ou documents, ni quant aux retards, mutilations ou autres erreurs pouvant se produire dans la transmission de toute télécommunication. Les Garants et Contregarants n'assument aucune responsabilité quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques et se réservent le droit de transmettre des textes de Garantie ou parties de ceux-ci sans les traduire.

Article 13

Les Garants et Contregarants n'assument aucune responsabilité quant aux conséquences pouvant résulter d'une interruption de leurs activités provoquée par des cas de force majeure, émeutes, troubles civils, insurrections, guerres ou toutes autres causes indépendantes de leur volonté, ainsi que par des grèves, «lockouts» ou «industrial action» de quelque nature qu'elle soit.

Article 14

- a) Les Garants et Contregarants utilisant les services d'une autre partie pour donner suite aux instructions du Donneur d'ordre, le font pour le compte et aux risques du Donneur d'ordre.
- b) Les Garants et Contregarants n'assument aucune responsabilité si les instructions qu'ils transmettent ne sont pas exécutées, même s'ils sont eux-mêmes à l'origine du choix de cette autre partie.
- c) Le Donneur d'ordre sera tenu d'indemniser le Garant ou le Contregarant, le cas échéant, pour toutes obligations et responsabilités résultant de lois et usages étrangers.

Article 15

Les Garants et Contregarants ne seront pas exonérés de leur responsabilité en vertu des Articles 11, 12 et 14 ci-dessus s'ils n'ont pas agi de bonne foi et avec un soin raisonnable.

Article 16

Un Garant n'est obligé envers le Bénéficiaire que conformément aux termes spécifiés dans la Garantie, ou tout amendement apporté à celle-ci et par les présentes Règles, cela à concurrence d'un montant ne dépassant pas celui stipulé dans la Garantie ou dans tout amendement apporté à celle-ci.

D. Demandes

Article 17

Sous réserve des dispositions de l'Article 10, en cas de demande, le Garant avertira sans délai le Donneur d'ordre ou le cas échéant le Contregarant et, dans ce cas, ce dernier avertira le Donneur d'ordre.

Article 18

Le montant payable au titre d'une Garantie sera diminué du montant de tout paiement fait par le Garant pour satisfaire à une demande s'y rapportant et, si le montant maximum payable au titre d'une Garantie a été atteint par paiement et/ou réduction, la Garantie prend fin, que la Garantie et tout amendement à celle-ci aient été restitués ou non.

Article 19

Toute demande de paiement sera faite conformément aux termes et conditions de la Garantie au plus tard à l'expiration de celle-ci, c'est-à-dire avant ou à la Date d'expiration ou avant tout fait entraînant l'expiration, tel que défini à l'Article 22. En particulier, tous les documents spécifiés dans la Garantie comme condition de la demande de paiement et toute déclaration requise aux termes de l'Article 20 seront présentés au Garant au plus tard à l'expiration de celle-ci et au lieu de son émission; sinon la demande sera rejetée par le Garant.

Article 20

- a) Toute demande de paiement aux termes de la Garantie devra être faite par écrit et sera appuyée, en plus de tous autres documents que peut spécifier la Garantie, d'une déclaration écrite (que celle-ci figure dans la demande de paiement elle-même ou dans un document ou des documents distincts accompagnant la demande qui y fera référence) stipulant:
 - (i) que le Donneur d'ordre a manqué à son ou ses obligations selon le(s) contrat(s) de base ou, en cas de garantie de soumission, aux termes des conditions de l'appel d'offres;
 - (ii) en quoi le Donneur d'ordre a manqué à ses obligations;
- b) Toute demande au titre de la Contregarantie sera appuyée d'une déclaration écrite selon laquelle le Garant a reçu une demande de paiement selon les termes de la Garantie, conforme aux conditions de celle-ci et au présent Article.
- c) Le paragraphe (a) du présent Article s'applique pour autant qu'il n'est pas expressément exclu par les termes de la Garantie. Le paragraphe (b) du présent Article s'applique pour autant qu'il n'est pas expressément exclu selon les termes de la Contregarantie.
- d) Rien dans le présent Article n'affecte l'application des Articles 2b), 2c), 9 et 11.

Article 21

Le Garant transmettra sans retard la demande du Bénéficiaire et tous documents connexes au Donneur d'ordre ou, le cas échéant, au Contregarant pour transmission au Donneur d'ordre.

E. Dispositions relatives à l'expiration

Article 22

L'expiration du délai spécifié dans une Garantie pour la présentation des demandes aura lieu au jour calendaire spécifié («Date d'expiration») ou résultera de la présentation au Garant du(des) document(s) spécifié(s) aux fins de l'expiration («fait entraînant expiration»). Si une Garantie stipule à la fois une date d'expiration et un fait entraînant expiration, elle prendra fin dès que surviendra le premier de ces deux événements que la Garantie et tout amendement à celle-ci aient été restitués ou non.

Article 23

Quelles que soient les dispositions relatives à l'expiration qu'elle contient, une Garantie sera annulée sur présentation au Garant de la Garantie elle-même ou d'une déclaration écrite du Bénéficiaire libérant le Garant de son obligation au titre de la Garantie, que, dans ce dernier cas, la Garantie et tout amendement y ayant été apporté aient ou non été restitués.

Article 24

Lorsqu'une Garantie a pris fin par paiement, expiration, mainlevée ou autrement, le fait de conserver la Garantie ou un quelconque amendement y ayant été apporté ne confère aucun droit au Bénéficiaire au titre de cette Garantie.

Article 25

Lorsqu'à la connaissance du Garant la Garantie a pris fin par paiement, expiration, mainlevée ou autrement ou qu'il y a eu réduction du montant total payable à ce titre, le Garant en avisera sans délai le Donneur d'ordre ou, le cas échéant, le Contregarant et, dans ce cas, le Contregarant en avisera le Donneur d'ordre.

Article 26

Si le Bénéficiaire sollicite une prorogation de la validité de la Garantie comme une alternative à une demande de paiement présentée selon les termes et conditions de la Garantie, et conformément aux présentes Règles, le Garant en informera sans délai la partie qui lui a donné ses instructions. Le Garant suspendra alors le paiement de la demande pendant un délai raisonnable pour permettre au Donneur d'ordre et au Bénéficiaire de se mettre d'accord sur l'octroi d'une telle prorogation et pour permettre au Donneur d'ordre de prendre des dispositions en vue de l'émission de celle-ci.

Si aucune prorogation n'est octroyée avant l'expiration dudit délai, le Garant est tenu de verser au Bénéficiaire le montant de la demande dûment conforme, sans autre démarche de la part de ce dernier. Le Garant n'encourt aucune responsabilité (pour des intérêts ou toute autre cause) si un paiement dû au Bénéficiaire se trouve retardé du fait de la procédure décrite ci-dessus.

Même si le Donneur d'ordre accepte ou sollicite une telle prorogation, elle ne sera accordée que si le Garant et le(s) Contregarant(s) l'accepte(nt) également.

F. Droit applicable et juridiction compétente

Article 27

Sauf si la Garantie ou la Contregarantie en dispose autrement, la loi applicable sera celle du lieu d'établissement du Garant ou du Contregarant (selon le cas) ou bien, si le Garant ou le Contregarant a plus d'un établissement, celle qui s'applique à la succursale qui a émis la Garantie ou la Contregarantie.

Article 28

Sauf stipulation contraire dans la Garantie ou la Contregarantie, tout litige entre le Garant et le Bénéficiaire au sujet de la Garantie ou entre le Contregarant et le Garant relatif à la Contregarantie sera réglé exclusivement par le tribunal compétent du pays de l'établissement du Garant ou du Contregarant (selon le cas) ou, si le Garant ou le Contregarant a plus d'un établissement, par le tribunal compétent du pays de la succursale qui a émis la Garantie ou la Contregarantie.

Editeur:

Règles uniformes de la CCI relatives aux garanties sur demande, Publication ICC N° 458 F - ISBN 92 842 2094 X

Publiée dans sa version officielle française par la Chambre de Commerce Internationale.

Copyright © 1992 - Chambre de Commerce Internationale (ICC), Paris.

Disponible auprès de: ICC Publishing S.A., 38 Cours Albert 1^{er}, 75008 Paris, France et ICC Switzerland, Hegibachstrasse 47, C.P. 1072, CH-8032 Zürich, Suisse.

Annexe 2

Form of Demand Guarantee under URDG 758

[Guarantor Letterhead or SWIFT identifier Code]

To: *[Insert name and contact information of the Beneficiary]*

Date: *[Insert date of issue]*

– **TYPE OF GUARANTEE:** *[Specify tender guarantee, advance payment guarantee, performance guarantee, payment guarantee, retention money guarantee, warranty guarantee etc.]*

– **GUARANTEE NO.** *[Insert guarantee reference number]*

– **THE GUARANTOR:** *[Insert name and address of place of issue, unless indicated in the letterhead]*

– **THE APPLICANT:** *[Insert name and address]*

– **THE BENEFICIARY:** *[Insert name and address]*

– **THE UNDERLYING RELATIONSHIP:** *The Applicant's obligation in respect of [Insert reference number or other information identifying the contract, tender conditions or other relationship between the applicant and the beneficiary on which the guarantee is based]*

– **GUARANTEE AMOUNT AND CURRENCY:** *[Insert in figures and words the maximum amount payable and the currency in which it is payable]*

– **ANY DOCUMENT REQUIRED IN SUPPORT OF THE DEMAND FOR PAYMENT, APART FROM THE SUPPORTING STATEMENT THAT IS EXPLICITLY REQUIRED IN THE TEXT BELOW:** *[Insert any additional document required in support of the demand for payment. If the guarantee requires no documents other than the demand and the supporting statement, keep this space empty or indicate "none"]*

– **LANGUAGE OF ANY REQUIRED DOCUMENTS:** *[Insert the language of any required document. Documents to be issued by the applicant or the beneficiary shall be in the language of the guarantee unless otherwise indicated herein]*

– **FORM OF PRESENTATION:** *[Insert paper or electronic form. If paper, indicate mode of delivery. If electronic, indicate the format, the system for data delivery and the electronic address for presentation]*

– **PLACE FOR PRESENTATION:** *[Guarantor to insert address of branch where a paper presentation is to be made or, in the case of an electronic presentation, an electronic address such as the Guarantor's SWIFT address. If no Place for presentation is indicated in this field, the Guarantor's place of issue indicated above shall be the Place for presentation]*

– **EXPIRY:** *[Insert expiry date or describe expiry event]*

– **THE PARTY LIABLE FOR THE PAYMENT OF ANY CHARGES:** *[Insert the name of the party]*

As Guarantor, we hereby irrevocably undertake to pay the Beneficiary any amount up to the Guarantee Amount upon presentation of the Beneficiary's complying demand, in the form of presentation indicated above, supported by such other documents as may be listed above and in any event by the Beneficiary's statement, whether in the demand itself or in a separate signed document accompanying or identifying the demand, indicating in what respect the Applicant is in breach of its obligations under the Underlying Relationship.

Any demand under this Guarantee must be received by us on or before Expiry at the Place for presentation indicated above.

THIS GUARANTEE IS SUBJECT TO THE UNIFORM RULES FOR DEMAND GUARANTEES (URDG) 2010 REVISION, ICC PUBLICATION NO. 758.

SIGNATURE(S).

Annexe 3

BANQUE D'ALGERIE

2, P.L. Zghoud-Youcef

ALGER

Direction Générale des Changes

Direction du Contrôle des Changes

بنك الجزائر

2, P.L. زغود-يوسف

الجزائر

المديرية العامة للتعويضات

مديرية مراقبة التحويلات

Alger, le 02 Février 1994

REHSTAN° 00/94

Instruction n° 05 /94 portant modalités d'application
du Règlement n° 93/02 du 03 Janvier 1993 relatif à
l'émission d'actes de garantie et de contre garantie
par les Banques Intermédiaires Agrées

Article 1 : La présente instruction a pour objet de fixer, conformément aux dispositions du Règlement n° 93/02 du 03 Janvier 1993, les modalités d'application des conditions d'émission et de mise en jeu des actes de garantie et de contre garantie au profit de résidents et de non résidents.

Article 2 : Les actes de garantie et de contre garantie définis à l'article 1er du Règlement n° 93-02 du 03 Janvier 1993, émis par les Banques Intermédiaires Agrées au titre d'engagements contractuels concernent notamment les garanties et contre garanties :

- d'offres ou de soumissions,
- de remboursements d'acomptes ou d'avances,
- de bonne fin ou de conformité.

Ces actes de garantie et de contre garantie concernent également ceux donnés aux administrateurs fiscaux ou douaniers.

Article 3 : L'émission par les Banques Intermédiaires Agrées des actes de garantie et de contre-garantie visés à l'article 2 ci-dessus ne peut avoir lieu que dans le cadre d'engagements pris conformément à la législation et à la réglementation en vigueur en matière de commerce extérieur et des changes.

Article 4 : L'émission d'actes de garantie au profit de résidents au titre d'engagements pris en Algérie par des non-résidents doit préalablement être couverte par des actes de contre-garantie émis par des banques étrangères de premier ordre au profit des Banques Intermédiaires Agrées.

Article 5 : L'émission d'actes de garantie ou de contre-garantie par les Banques Intermédiaires Agrées au profit de non-résidents ne doit, en aucun cas, s'accompagner d'un dépôt ou de la constitution effective d'une provision à l'étranger.

Article 6 : Les actes de garantie et de contre-garantie, objet de la présente instruction, demeurent valables à compter de leur date de prise d'effet jusqu'à la date de leur échéance qui ne peut excéder Six (6) mois après la date prévue contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par ces actes.

Article 7 : Les dispositions des actes de garantie notamment celles afférentes à la période de validité doivent, préalablement à leur émission par la banque domiciliataire garante, être portées à la connaissance des agents économiques concernés.

Ces derniers disposent d'un délai de dix (10) jours à compter de la date de leur saisine par la banque domiciliataire garante pour faire parvenir à celle-ci leurs éventuelles remarques sur les dispositions desdits actes.

L'absence de formulation de réserves dans les délais prescrits constitue une acceptation des dispositions desdits actes de garantie.

Article 8 : Les frais et commissions prélevés par les Banques Intermédiaires Agrées émettrices pour le compte de banques étrangères contre-garantes, d'actes de garantie au profit de résidents sont soumis à l'obligation de rapatriement conformément à la réglementation en vigueur.

Article 9 : Les transferts des frais et commissions prélevés par les banques étrangères émettrices pour le compte de banques algériennes contre-garantes, d'actes de garantie au profit de non résidents ne sont pas soumis à l'autorisation préalable de l'autorité du contrôle des changes.

Article 10 : La Banque Intermédiaire Agrée est tenue, en cas de mise en jeu de la garantie émise au profit des résidents, de rapatrier le montant total ou partiel provenant de la mise en jeu de la contre-garantie donnée par la banque étrangère.

Ce montant comprend, le cas échéant, les pénalités de retard et tous autres frais et dépenses encourus par la Banque Intermédiaire Agrée.

Article 11 : La mise en jeu des actes de garantie et de contre-garantie émis au profit de non résidents, ouvre droit à transfert de leur montant total ou partiel ainsi que, le cas échéant, des autres frais et dépenses encourus par les banques étrangères ayant financièrement couvert les obligations des résidents.

La mise en jeu de ces actes doit être immédiatement portée à la connaissance de l'opérateur résident par la Banque Intermédiaire Agrée.

Article 12 : Les transferts de fonds relatifs aux frais et commissions visés à l'article 9 ci-dessus et ceux afférents à la mise en jeu d'actes de garantie et de contre-garantie s'imputent en priorité sur les avoirs en compte devises, détenus par les résidents concernés par ces transferts.

Article 13 : Les fonds rapatriés au titre de la mise en jeu de l'acte de garantie ne peuvent être versés au crédit d'un compte devises, sauf dans le cas où les engagements contractuels, ont été réalisés à partir d'un compte devises.

Article 14 : Les résidents concernés par la mise en jeu d'actes de garantie et de contre-garantie donnés en faveur de non résidents doivent, obligatoirement, fournir à la Banque Intermédiaire Agréée dans un délai n'excédant pas trente (30) jours, toute explication sur le manquement à leurs engagements ainsi que tout justificatif faisant ressortir les raisons techniques de la mise en jeu de l'acte.

Article 15 : Les actes de garantie et de contre-garantie peuvent, avant la date d'échéance, faire l'objet :

- d'une mise en jeu
- d'une main levée
- d'une prorogation de délais de validité.

Article 16 : Les Banques Intermédiaires Agréées sont tenues de faire parvenir, dans un délai de quarante (40) jours à compter de la date de la mise en jeu des actes de garantie ou de contre-garantie, un compte rendu relatif à cette mise en jeu adressé à la Banque d'Algérie, (Direction du Contrôle des Changes).

Article 17 : Le compte rendu, visé à l'article 16 ci-dessus, doit comprendre, outre les renseignements relatifs aux parties concernées, la nature des engagements garantis ou contre-garantis, les conditions dans lesquelles la garantie a été mise en jeu et toutes autres conséquences éventuelles résultant de cette mise en jeu.

Article 18 : La Banque d'Algérie, (Direction du Contrôle des Changes) peut être saisie pour toute difficulté d'application.

Article 19 : La présente instruction entre en vigueur à la date de sa signature.



Le Directeur Général
du Contrôle des Changes

LEBIAI

Annexe 4

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE EMISSION
DOSSIER N°

**ACTE DE GARANTIE
(NOM ET ADRESSE DU
BENEFICIAIRE ALGERIEN)**

ALGER, LE

OBJET: GARANTIE DE SOUMISSION D'APPEL D'OFFRE DE (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES) .

Considérant la participation de **(NOM DU SOUMISSIONNAIRE)**, dont le siège social est à à **L'APPEL D'OFFRES N° lancé par (NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN)** ayant pour objet: **(OBJET DU CONTRAT) .**

Considérant les termes de l'article du cahier des charges qui prévoit que toute offre doit être accompagnée d'une garantie bancaire de soumission.

Considérant la contre garantie N° émanant de **(NOM DU CORRESPONDANT BANCAIRE ETRANGER) .**

Nous soussignés, **BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**, dont le siège social est à **ALGER, 11 BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE**, émettons en faveur de **(NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN)** une garantie de soumission d'appel d'offre de **(MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES ET EN LETTRES)**, destinée à dédommager forfaitairement **(NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN)** au cas où déclaré adjudicataire, **(NOM DU SOUMISSIONNAIRE)** se désisterait, refuserait de conclure le contrat proposé dans les termes et conditions de son offre ou de mettre en place les garanties requises au contrat.

.../...

DOSSIER N°

GARANTIE DE SOUMISSION D'APPEL D'OFFRES DE (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES) .

En conséquence, nous paierons à (NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN) à sa première demande la somme de (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES) dont le soumissionnaire, (NOM DU SOUMISSIONNAIRE) , serait reconnu débiteur au titre de la présente garantie, contre sa déclaration écrite établissant que (NOM DU SOUMISSIONNAIRE) , n'a pas rempli ses engagements.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A LA DATE D'OUVERTURE DES PLIS ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'AU..... .

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES ET EN LETTRES) .

Annexe 5

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES

DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX

SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES

SERVICE EMISSION

DOSSIER N°

ACTE DE GARANTIE

(NOM DU BENEFICIAIRE

ALGERIEN)

ALGER

OBJET.:GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE DE : (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES)

*Nous référant **AU CONTRAT N°..... conclu entre (NOM DU BENEFICIAIRE***

***ALGERIEN)** d'une part et **(NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER)** d'autre part, ayant pour objet: **relatif**
à « **OBJET DU CONTRAT** »*

*Nous référant à la contre garantie n° émanant de **(NOM DU***

CORRESPONDANT BANCAIRE ETRANGER).

Nous soussignés, **BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**, dont le siège social est au 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE, ALGER, ALGERIE, émettons en faveur de la **(NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN)**, une garantie de restitution d'avance de **(MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES ET EN**

LETTRES) REPRESENTANT% DU MONTANT DU CONTRAT, qui couvre le remboursement de l'avance d'égal montant versé au titre du contrat précité à **(NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER)**, en cas d'inexécution ou d'exécution incomplète et ou imparfaite précité de ses obligations contractuelles **par (NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER).**

../..

DOSSIER N°

GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE DE (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES)

Nous paierons à **(NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN)**, à sa première demande les sommes dont **(NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER)** serait reconnu débiteur au titre de l'avance qu'elle a perçue jusqu'à concurrence de son montant, soit **(MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES)**, contre sa déclaration écrite que **(NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER)**, n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR DES RECEPTION DE L'AVANCE AU COMPTE DE (NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER) CHEZ (BANQUE DU FOURNISSEUR ETRANGER).

ELLE DIMINUERA AU FUR ET A MESURE DES MAINLEVEES PARTIELLES DONNEES PAR (NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN) OU AU PRORATA DES LIVRAISONS OU DES PRESTATIONS SUR PRESENTATIONS A NOUS-MEMES DES DOCUMENTS JUSTIFICATIFS Y AFFERENTS DUMENT SIGNES ET APPROUVES PAR LES REPRESENTANTS HABILITES DES PARTIES AU CONTRAT (FACTURES VISEES, SITUATION DES TRAVAUX, ATTESTATIONS DE SERVICE FAIT, ETC...) ET CE JUSQU'AU REMBOURSEMENT INTEGRAL DE LA DITE AVANCE ET

DEMEURERA VALABLE JUSQU'AU.....

Cette garantie est délivrée uniquement pour le contrat de base, à 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 l'accord préalable de la **BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE** et la délivrance par nous-mêmes d'une nouvelle garantie correspondante.

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE (MONTANT DE LA GARANTIE EN CHIFFRES ET EN LETTRES).

Annexe 6

**Demande De Caution Auprès
Des Administrations Publiques
Et Des Contributions**

Chéraga, le : ...

**Madame la Directrice
Banque Extérieure d'Algérie
B.E.A - Agence, Ouled Yaich**

N/Réf. : CAN/DG/.../16

Objet : Demande de Garantie de Soumission de 420.000,00 Euros.

Projet : Travaux d'

(République Islamique de Mauritanie)

Madame la Directrice,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir vous porter caution pour notre compte, par une Garantie de Soumission d'une valeur de 420.000,00 Euros selon l'institution financière correspondante située en Mauritanie permettant d'appeler la garantie au profit de :

Direction de l'Hydraulique et des Barrages/Ministère de l'Hydraulique et de l'Assainissement/République Islamique de Mauritanie.

Toutefois, nous vous assurons de notre engagement à réduire toute somme due dans le cadre d'une mise en jeu éventuelle de cette caution, et ceci quelque soit le taux de change.

Nous vous adressons en communication :

- Avis d'Appel d'Offres.
- Instructions aux Candidats (IC).
- Modèle de Garantie de Soumission.
- La date limite de dépôt des offres est fixée au :
- La date de validité des offres est de : 120 jours.

Veuillez agréer, Madame la Directrice, l'expression de nos salutations distinguées.

16/08/16

Compte N°	93
Signature Vérifiée	
Position	

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: AITZIANE2
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time:

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack

Priority/Delivery: Normal

Message Input Reference: 0819 161215BEXADZALA1122710513282

Message Header

Swift Input: FIN 760 Garantie/Lettre Credit attente

Sender: BEXADZAL112

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

(OULED YAICH)

BLIDAO.YAICH

Receiver:

SOGEFRPPXXX

SOCIETE GENERALE

PARIS FR

DZ

Message Text

F27: Séquence des totaux

Number: Numéro: 1/

Total: 1

F20: Numéro de référence transaction

GARANTIE 368/16

F23: Identification complémentaire

NON REFS

F40C: Règles d'application

Type: NONE

F77C: Détails de la garantie

A L'ATTENTION DE MME

ET DU DEPARTEMENT GARANTIE

VEUILLEZ EMETTRE CETTE CONTRE GARANTIE PAR LE BIAIS DE VOTRE
 REPRESENTATION A NOUAKCHOTTE-MAURITANIE,

CONSIDERANT LA PARTICIPATION DE SPA

DONT LE

SIEGE SOCIAL EST I

-ALGER

A L'APPEL D'OFFRE DE SEPTEMBRE 2016 LANCE PAR LE MINISTERE DE

L'HYDRAULIQUE ET DE L'ASSINISSEMENT, DIRECTION DE L'HYDRAULIQUE ET
 DES BARRAGES-REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE, AYANT POUR OBJET:

CONSIDERANT LES TERMES DE L'ARTICLE 8 DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES
 QUI PREVOIT QUE TOUTE OFFRE DOIT ETRE ACCOMPAGNEE D'UNE GARANTIE
 BANCAIRE.

NOUS BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, AU CAPITAL DE 150 000.000.000
 DINARS AYANT SON SIEGE SOCIAL A 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE-
 ALGER, ALGERIE REPRESENTEE PAR MME AIT ZIANE SELMA AGISSANT EN
 QUALITE DE DIRECTRICE D'AGENCE-OULED YAICH 091-BLIDA

EN VERTU DES POUVOIRS QUI LUI SONT CONFIES ET DONT ELLE JUSTIFIE
 DEMANDONS A LA SOCIETE GENERALE -PARIS, DE SOUSCRIRE SOUS NOTRE
 PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE
 420.000,00 EUROS (QUATRE CENT VINGT MILLE EUROS) EN FAVEUR DE LA

L'HYDRAULIQUE ET L'ASSINISSEMENT-REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE, QUI COUVRIRA LA GARANTIE DE SOUMISSION DESTINEE A DEDOMMAGER FORFAITAIREMENT A LA DIRECTION DE L'HYDRAULIQUE ET DES BARRAGES/MINISTERE DE L'HYDRAULIQUE ET L'ASSINISSEMENT-REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE, AU CAS OU LA SPA C^o ETANT DECLAREE ADJUDICATAIRE SE DESISTERAIT OU REFUSERAIT DE CONCLURE LE CONTRAT PROPOSE DANS LES TERMES ET CONDITIONS DE SA SOUMISSION OU DE METTRE EN PLACE LES GARANTIES REQUISES AU CONTRAT.

EN CONTRE-PARTIE, NOUS BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE CONTRE-GARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A LA SOCIETE GENERALE-PARIS LA BONNE EXECUTION PAR LA SPA DE SES OBLIGATIONS PRECITEES OU A DEFAUT LE PAIEMENT DE LA SOMME DUE AU TITRE DE SA SOUMISSION.

EN CONSEQUENCE, NOUS PAIERONS SANS DELAI A LA SOCIETE GENERALE-PARIS, A LA PREMIERE DEMANDE DE CELLE CI, SANS QU'IL SOIT BESOIN DE RECOURIR A UNE QUELCONQUE FORMALITE ET SANS POUVOIR LUI OPPOSE DE MOTIF DE NOTRE CHEF OU DE NOTRE DONNEUR D'ORDRE, LE MONTANT INTEGRAL DE LA CONTRE GARANTIE SOIT EUR/420.000,00 (QUATRE CENT VINGT MILLE EUROS) OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT DU AU TITRE DE CETTE CONTRE GARANTIE AUGMENTE DES FRAIS ET DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR LA SOCIETE GENERALE-PARIS A L'OCCASION DE LA MISE EN JEU DE CETTE CONTRE GARANTIE.

NOUS RENONCONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D'UNE QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DES TERMES DE LA SOUMISSION POUR AUTANT QUE LA SOCIETE GENERALE-PARIS, JUSTIFIE PAR MESSAGE SWIFT AUTHENTIFIE QUE LA DIRECTION DE L'HYDRAULIQUE ET DES BARRAGES/MINISTERE DE L'HYDRAULIQUE ET L'ASSINISSEMENT-REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE LA MAURITANIE, A MIS EN JEU LA GARANTIE LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE SERONT SUPPORTES PAR NOUS BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A COMPTER DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DE LA DIRECTION DE L'HYDRAULIQUE ET DES BARRAGES/MINISTERE DE L'HYDRAULIQUE ET L'ASSINISSEMENT-REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE LA MAURITANIE, JUSQU'A L'EXTINCTION DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE TELLE QUE DETERMINEE CI-DESSOUS LA PRESENTE CONTRE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A COMPTER DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE ET DEMEURERA VALABLE 120 JOURS A COMPTER DE LA DATE LIMITE FIXEE POUR LE DEPOT DES OFFRES.

VEUILLEZ EMETTRE LA GARANTIE DE SOUMISSION SELON LE MODEL SUIVANT

(L'ORGANISME FINANCIER OU LE GARANT REMPLIT CE MODELE DE GARANTIE DE SOUMISSION CONFORMEMENT AUX INDICATIONS ENTRE CROCHETS)
(INSERER LE NOM DE LA BANQUE ET L'ADRESSE DE L'AGENCE EMETTRICE)
BENEFICIAIRE: (INSERER NOM ET ADRESSE DE L'AUTORITE CONTRACTANTE)
DATE: (INSERER DATE)
GARANTIE DE SOUMISSION NUMERO: (INSERER NUMERO DE GARANTIE)

NOUS AVONS ETE INFORMES QUE LA SPA CI APRES DENOMME: LE CANDIDAT) A REPONDU A VOTRE APPEL D'OFFRES DE SEPTEMBRE 2016, POUR LA REALISATION DES TRAVAUX .

, ET VOUS A SOUMIS SON OFFRE EN DATE DU 20 DECEMBRE 2016 (CI-APRES DENOMMEE L'OFFRE) EN VERTU DES DISPOSITIONS DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES, L'OFFRE DOIT ETRE ACCOMPAGNEE D UNE GARANTIE DE SOUMISSION A LA DEMANDE DU CANDIDAT, NOUS (INSERER LE NOM DE LA BANQUE) NOUS ENGAGEONS PAR LA PRESENTE, SANS RESERVE ET IRREVOCABLEMENT, A VOUS PAYER, TOUTES SOMMES D'ARGENT QUE VOUS POURRIEZ RECLAMER DANS LA LIMITE DE 420.000,00 EUROS (QUATRE CENT VINGT MILLE EUROS) VOTRE DEMANDE EN PAIEMENT DOIT ETRE ACCOMPAGNEE D UNE DECLARATION ATTESTANT QUE LE CANDIDAT N'A PAS EXECUTE UNE DES OBLIGATIONS AUQUELLES IL EST TENU EN VERTU DE L'OFFRE, A SAVOIR:
a) S'IL RETIRE L'OFFRE PENDANT LA PERIODE DE VALIDITE QU'IL A SPECIFIEE DANS LA LETTRE DE SOUMISSION DE L'OFFRE, OU
b) S'ETANT VU NOTIFIER L'ACCEPTATION DE L'OFFRE PAR L'AUTORITE CONTRACTANTE PENDANT LA PERIODE DE VALIDITE TELLE QU'INDIQUEE DANS LA LETTRE DE SOUMISSION DE L'OFFRE OU PROROGEE PAR L'AUTORITE CONTRACTANTE AVANT L'EXPIRATION DE CETTE PERIODE:
1. S'IL N'ACCPE PAS LES MODIFICATIONS DE SON OFFRE

Candidat aux gueltes

CORRECTION DES ERREURS DE CALCUL, OU
 2.S'IL NE SIGNE PAS LE MARCHE, OU
 3.S'IL NE FOURNIT PAS LA GARANTIE DE BONNE EXECUTION DU MARCHE,
 S'IL EST TENU DE LE FAIRE AINSI QU'IL EST PREVU DANS LES
 INSTRUCTIONS AUX CANDIDATS,
 LA PRESENTE GARANTIE EXPIRE (a) SI LE MARCHE EST OCTROYE AU
 CANDIDAT, LORSQUE NOUS RECEVRONS UNE COPIE DU MARCHE SIGNE ET DE
 LA GARANTIE DE BONNE EXECUTION EMISE EN VOTRE NOM, SELON LES
 INSTRUCTIONS DU CANDIDAT, OU (b) SI LE MARCHE N EST PAS OCTROYE
 AU CANDIDAT, A LA PREMIERE DES DATES SUIVANTES: (i) LORSQUE NOUS
 RECEVRONS COPIE DE VOTRE NOTIFICATION AU CANDIDAT DU NOM DU
 CANDIDAT RETENU, OU (ii) TRENTE (30) JOURS APRES L EXPIRATION DE
 L'OFFRE.
 TOUTE DEMANDE DE PAIEMENT AU TITRE DE LA PRESENTE GARANTIE DOIT
 ETRE RECUE A CETTE DATE AU PLUS TARD.
 LA PRESENTE GARANTIE EST REGIE PAR LES REGLES UNIFORMES DE LA
 CHAMBRES DE COMMERCE INTERNATIONALE (CCI) RELATIVES AUX GARANTIES
 SUR DEMANDE, PUBLICATION CCI NUMERO 458
 NOM: (NOM COMPLET DE LA PERSONNE SIGNATAIRE) TITRE
 (CAPACITE JURIDIQUE DE LA PERSONNE SIGNATAIRE)
 SIGNE (SIGNATURE DE LA PERSONNE DONT LE NOM ET LE TITRE FIGURENT
 CI-DESSUS)
 CETTE GARANTIE DOIT ETRE MISE EN PLACE AU PLUS TARD LE
 19 DECEMBRE 2016, ET REMISE AU REPRESENTANT DU SOUMISSIONNAIRE
 HABILITE EN L OCCURENCE MONSIEUR DE NATIONALITE
 ALGERIENNE DETENTEUR DU PASSEPORT NUMERO
 NOUS COMPTONS SUR VOTRE DILIGENCE ET VOUS REMERCIONS PAR AVANCE
 ET MEILLEURES SALUTATIONS.

Message Trailer

{CHK:F9F0FA630ABD}
 PKI Signature: MAC-Equivalent
 Interventions

formatted_interventions	Category : Network Report
	Creation Time : 15/12/16 08:13:57
	Application : SWIFT Interface
	Operator : SYSTEM
	Text
	{1:F21BEXADZALA1122710513282}{4:{177:1612150819}{451:0}}

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
 End of report

Annexe 7

بنك الخارجية
Banque Extérieure d'Algérie

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

DOSSIER N° 17/0344 BD

ACTE DE GARANTIE

SPA

- BLIDA

ALGERIE

ALGER, LE 22 JANVIER

OBJET: GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 68.150,00.

NOUS REFERANT A LA FACTURE PROFORMA NR. 17-20607 DU 30/03/2016
CONCLU ENTRE SPA D'UNE PART ET JOHN BEAN TECHNOLOGIES
SPA, VIA MANTOVA 63/A 43122 PARMA ITALIE D'AUTRE PART, AYANT POUR
OBJET: « FOURNITURE DE UNITE DE REMPLISSAGE + UNITE DE PASTEURISATION
+ UNITE DE PRE-DOSAGE UNIFILLER XLU 630-300 ».

NOUS REFERANT A LA CONTRE GARANTIE NO 460011597150 EMANANT DE
NICREDIT S.P.A., PARMA, ITALIE.

NOUS SOUSSIGNES, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DONT LE SIEGE SOCIAL EST
11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE ALGER, EMETTONS EN FAVEUR DE SPA
UNE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 68.150,00
(DIXANTE HUIT MILLE CENT CINQUANTE EUROS) REPRESENTANT 10% DU MONTANT
LA FACTURE PROFORMA, QUI COUVRE LES RISQUES D'INEXECUTION OU
EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR JOHN BEAN TECHNOLOGIES
DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

.../...

DOSSIER N° 17/0344 BD

GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 68.150,00.

NOUS PAIERONS A SPA , A SA PREMIERE DEMANDE LE MONTANT INTEGRAL DE LA PRESENTE GARANTIE CONTRE SA DECLARATION ECRITE ETABLISSANT QUE JOHN BEAN TECHNOLOGIES SPA N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A LA DATE DE SON EMISSION ET DEMEURERA VALABLE UN (01) MOIS APRES LA DATE PREVUE CONTRACTUELLEMENT POUR L'ACCOMPLISSEMENT DES ENGA CET ACTE, SOIT AU PLUS TARD JUSQU'AU .

CETTE GARANTIE EST DELIVREE UNIQUEMENT POUR LA FACTURE PROFORMA, A L'EXCLUSION DE TOUT AVENANT QUI MODIFIERAIT LE MONTANT DE LADITE FACTURE PROFORMA 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.

ON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE EUR 68.150,00 (SOIXANTE HUIT MILLE CENT CINQUANTE EUROS).

بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

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

DOSSIER N° 17/0344 BD

SPA

- BLIDA

ALGERIE

ALGER, L

OBJET: GARANTIE BANCAIRE DE EUR 68.150,00 D'ORDRE ET POUR COMPTE DE
JOHN BEAN TECHNOLOGIES SPA, 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 REJETUE DE LA MENTION
'PROROGER OU PAYER' TOUT EN NOUS INDIQUANT LA DATE A LAQUELLE VOUS
SOUSHAITEZ RECONDUIRE LA GARANTIE EN QUESTION.

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

Annexe 8


Agence de voyage et de tourisme

N°

ART

Boufarik, le 15/12/2013

A Monsieur le Directeur de la B.E.A.
Agence Ouled Yaich 091



Objet : Demande d'émission d'une contre
garantie de bonne exécution

Nous vous prions de bien vouloir émettre sous notre pleine et entière responsabilité à votre endroit une garantie de bonne exécution d'un montant de 100.000,00 SAR - Cent Mille Riyal Saoudien-, en faveur de la Société YUSUF AHMED LULU & PARTNERS Co, devant garantir le parfait accomplissement par nous des obligations contractées au titre du contrat commercial conclu le 05/12/2013, avec de la Société YUSUF AHMED LULU & PARTNERS Co, siège social Makkah Al Rasifa-Abdullah Aref Street P.O.Box 10493, en vue de la fourniture des prestations OMRAH et visites à partir du 15/12/2013 pour une durée d'une (01) année.

Dés à présent, nous nous interdisons formellement de contester pour quelque motif que ce soit à votre égard le bien fonde des paiements que vous pourriez être amenés à effectuer à la demande du bénéficiaire en vertu de la dite garantie de bonne exécution.

Nous vous autorisons de l'acceptation de notre demande à débiter notre compte N° , la somme requise pour l'établissement de la caution suscitée.

Nous vous autorisons en outre à prélever sur notre compte N° , les commissions qui vous sont dues à vous, ainsi qu'au banquier étranger contre garant au titre d'émission de cette garantie de bonne exécution.

Recevez Monsieur, tous nos respects.

La Cogérante

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Message File - Instance Report
Operator: DERROUCHE
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2014/01/02 16:03:10

Instance

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification (Transmission)	of Original	sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status:	Network Ack	
Priority/Delivery :	Normal	
Message Input Reference :	1549 140102BEXADZALA1129832942218	

Message Header

Swift Input:	FIN 760 Garantie/Lettre Credit attente
Sender :	BEXADZAL112 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (OULED YAICH) BLIDA/O. YAICH DZ
Receiver :	CHASSARIXXX JPMORGAN CHASE BANK, N.A. RIYADH RIYADH SA

Message Text

F27: Séquence des totaux
Number: 1
Total: 1
F20: Numéro de référence transaction
GUARANTEE 01/14
F23: Identification complémentaire
PERFOR GUARANTEE
F30: Date 131225 2013 Dec 25
F40C: Règles d'application
Type: NONE
F77C: Détails de la garantie
PLEASE ISSUE UNDER OUR RISK AND RESPONSABILITY YOUR PERFORMANCE
GUARANTEE,AS PER THE STANDARD SAME FORMAT FOR AN AMOUNT OF
SAR/100.000,00 (SAR ONE HUNDRED THOUSAND)FOR ACCOUNT OF:
AGENCE DE VOYAGE ET DE TOURISME
ADDRESS:E ----- ALGERIE
AND IN FAVOUR OF: SOCIETE YUSUF AHMED LULU AND PARTNERS CO
ADDRESS: MAKKAH AL RASIFA-ABDULLAH AREF STREET P.O.BOX 10493
VALID UNTIL ONE YEAR AND COVERING OMRAH SERVICES.
*
IN CONSIDERATION OF YOU ISSUING YOUR PERFORMANCE GUARANTEE,AS
REQUESTED ABOVE WE HEREBY OPEN IN YOUR FAVOUR OUR COUNTER
GUARANTEE NUMBER:01/14 FOR AN AMOUNT OF SAR/100.000,00 (SAR
ONE HUNDRED THOUSAND) AVAILABLE AGAINST YOUR AUTHENTICATED SWIFT
THAT YOU HAVE DULY ISSUED YOUR PERFORMANCE GUARANTEE,REQUESTED
BY OURSELVES AND THAT YOU HAVE RECEIVED A CLAIM IN DULY
ACCORDANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS OF THE PERFORMANCE
GUARANTEE.
*
THIS COUNTER GUARANTEE EXPIRES AT OUR COUNTER ON JANUARY 17TH
2015,AND IS SUBJECT TO THE UNIFORM RULES OF THE INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE FOR FIRST DEMAND GUARANTEES (ICC PUBLICATION
NO 758),IN CASE YOU INFORM US THAT THE BENEFICIARY OF YOUR
PERFORMANCE GUARANTEE,HAS MADE A VALID EXTENTION REQUEST, WE
WILL THEN IMMEDIATELY EXTEND OUR COUNTER GUARANTEE'S EXPIRY DATE
ACCORDAINGLY OR PAY YOU THE FULL OUTSTANDING AMOUNT OF YOUR
GUARANTEE.
*
IN THE EVENT OF A DRAWING UNDER THIS COUNTER GUARANTEE OUR
MAXIMUM AGGREGATE LIABILITY IS RESTRICTED TO THE AMOUNT OF THE
GUARANTEE SAR/100.000,00 (SAR ONE HUNDRED THOUSAND)
*
WE UNDERTAKE TO PAY TO YOU ON YOUR FIRST AUTHENTICATED SWIFT

TESTED TELEX DEMAND ANY AMOUNT THAT YOU MAY CLAIM NOT EXCEEDING
THE TOTAL VALUE OF THE SAID PERFORMANCE GUARANTEE, PROVIDED THAT
SUCH DEMAND IS IN ACCORDANCE WITH OUR COUNTER GUARANTEE

WOULD YOU PLEASE CONFIRM US THE ISSUANCE OF THIS GUARANTEE AND
SEND US A COPY OF YOUR GUARANTEE TO OUR FAX
NUMBER: 213.25.43.94.76

BEST REGARDS.

Message Trailer

{CHK:33B3AE12C3A2}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

Category : Network Report
Creation Time : 02/01/14 15:47:48
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALA1129832942218}{4:{177:1401021549}{451:0}}

Report Footer

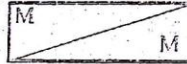
Number of Entities:
End of report

1

بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure
d'Algérie
R.C 00 11452 B 2000

AVIS DE CREDIT

N° 107707



Nous avons l'honneur de vous informer que nous Créditions
votre compte dans nos livres de l'opération citée ci-dessous

Veuillez agréer, cher client nos salutations distinguées.

PAR LE CREDIT EN DEVICES (contre partie)

Code devise :

ENAG - ULC - Algérie

BRUT		CREDITER		Sans AGIOS
	Commission			Plus AGIOS S'il y a lieu

Signature autorisée :

Avis de Crédit destiné au client

BEA N° 16.430 bis-4

Agence
Devise
Gestionnaire
Guichetier

Type de c

Compte co
Compte a
Compte en
Objet ...
Beneficia
Montant
Periodici
Mode de c
Date de
Taux com
Taux de
Period.
Frais de
Frais fi
Timbre f
Taxe sur

Nous por

CLIENT

GUICHETIER

شركة يوسف أحمد لولو وشركاه خدمات المعتمرين
Yousef Ahmed lolo & Partners for Umra Services



الموافق: ٢٠١٥ / ١٠ / ٢١ م

التاريخ: ١٤٣٧ / ٠١ / ٠٧ هـ

مخالصة نهائية

نشهد نحن شركة يوسف أحمد لولو وشركاه خدمات المعتمرين تصريح وزارة الحج
رقم / ٦٢ ، بان وكيلنا الخارجي السادة / ، بدولة الجزائر ، قد قاموا
بسداد جميع المبالغ المالية المستحقة عليهم عن أعمال برامج المعتمرين
لموسم ١٤٣٦ هـ .

وبهذا يعتبر وكيلنا الخارجي شركة / ، بدولة الجزائر ، قد أدى جميع
مديونياته والتزاماته في ما يخص هذا الموسم .

وهذه مخالصة منا بذلك ،،

المدير العام
يوسف أحمد لولو



Mekkah CCI
Sustainable Growth

مكة
15

1105346 M

بنك الجزائر الخارجي
banque extérieure
d'Algérie
R.C. 0911451 B 2000
SFA au Capital de 5.600.000.000 DA

AVIS DE DEBIT

CREDIT



AGENCE

Cte N°

Prière de nous rappeler toujours ce numéro dans la correspondance

Le nous Créditions
n citée ci-dessous
is distinguées.

Veuillez noter que nous portons au CREDIT
de votre compte, l'écriture ci-dessous:

DEVICES

Valeur		NET	
BRUT	COMMISSION		

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE
Par procuration

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

Sans AGIOS

Plus AGIOS S'il y a lieu

autorisée :

En cas de réclamation, prière de retourner le présent avis, S.V.P.

BEA. 16.430 - 3

A N° 16.430 bis - 4

Agence ...
Devise ...
Gestionnaire
Guichetier

Type de

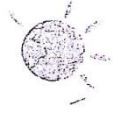
Compte c
Compte a
Compte e
Objet ...
Beneficia
Montant
Périodic
Mode de c
Périod. s
Date de v
Taux comm
Périod. de
Frais de
Frais fi
Timbre f
Taxe sur
Nous por

GUICHETIER

CLIENT



Licence: N° 427



Boufarik, le 25/10/2015

A Monsieur le Directeur de la B.E.A.
Agence Ouled Yaich 091



Objet : demande de mainlevée de caution bancaire.

Monsieur,

Suite à la clôture de la saison OMRA 2014/2015 et après règlement de l'ensemble de nos factures découlant de cette opération, notre partenaire la Société YUSUF AHMED LULU & PARTNERS Co nous a établi une lettre attestant cet effet – dont ci-joint copie- .

Par conséquence, nous vous prions de bien vouloir procéder par vos services à la mainlevée de la caution de bonne exécution d'un montant de 100.000,00 SAR - Cent Mille Riyal Saoudien-, en faveur de la Société YUSUF AHMED LULU & PARTNERS Co.

Recevez Monsieur, l'expression de notre considération distinguée.

La Cogérante

R.C. 0011452 B 2000
SFA au Capital de 5.600.000.000 DA

CREDIT

AGENCE

Cte N°

Prière de nous rappeler toujours ce
numéro dans la correspondance

le nous Créditions
n citée ci-dessous
is distinguées.

Veuillez noter que nous portons au CREDIT
de votre compte, l'écriture ci-dessous:

DEVISES

DEVISES

1974

RESERVE DE PROTECTION MILLIATA CANTON
 20 000 000 DYNASTIE ARABIE LIBANA
 100 000 000

Valeur		NET
BRUT	COMMISSION	BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE
Par procuration

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

SANS AGIOS

Plus AGIOS S'il y a lieu

autorizée :

QUICHETIER

SUBJECT

En cas de réclamation, prière de retourner le présent avis, S.V.P.

BEA. 16.430 - 3

A N° 16.430 bis - 4

Agence . . .
Devise . . .
Gestionnaire
Guichetier

eddy

Compte c	Compte c
Compte a	Compte a
Compte e	Compte e
Objet ..	Objet ..
Bénéficia	Bénéficia
Montant c	Montant c
periodio	periodio
Mode de c	Mode de c
period. s	period. s
Calcul de	Calcul de
Taux comm	Taux comm
Taux de l	Taux de l
period. i	period. i
Frais de	Frais de
Frais fi	Frais fi
Timbre f	Timbre f
Taxe sui	Taxe sui
Notes por	Notes por

Annexe 9

CONTRE-GARANTIE DE BONNE EXECUTION

=====

Nous référant au contrat N° du conclu entre (raison sociale de l'opérateur public Algérien) et (raison sociale du cocontractant étranger) relatif à (objet du contrat) et conformément à l'article, engageant (raison sociale du cocontractant étranger) à la production d'une garantie de bonne exécution de (montant en chiffres et en lettres) représentant.... % du montant du contrat.

Nous (raison sociale de la banque étrangère) au capital de ayant son siège social à représentée par, agissant en qualité de, en vertu des pouvoirs qui lui/leur sont confiés

et dont il (s) justifie (ent) demandons à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, de souscrire

sous notre pleine et entière responsabilité un engagement à concurrence de (montant en chiffres

et en lettres) en faveur de (raison sociale de l'opérateur public Algérien) qui couvre la garantie de bonne exécution par (raison sociale du cocontractant étranger), de ses obligations contractuelles.

En contrepartie, nous (raison sociale de la banque étrangère) contre-garantissons irrévocablement et inconditionnellement à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE la bonne

exécution par (raison sociale du cocontractant étranger) de ses obligations contractuelles et à défaut, le remboursement des sommes dues au titre de ladite contre-garantie.

En conséquence, nous paierons sans délai à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE à première demande de celle-ci sans pouvoir recourir à une quelconque formalité et sans pouvoir

lui opposer le motif de notre chef ou du chef de notre donneur d'ordre, le montant intégral de la

contre-garantie soit (montant en chiffres et en lettres) 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 contregarantie.

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'intérêts au taux de

12 % l'an qui commenceront à courir 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 (raison sociale de l'opérateur public Algérien) et (raison sociale du cocontractant étranger)

pour autant que la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE justifie par télex chiffré que (raison

sociale de l'opérateur public Algérien) a mis en jeu la garantie.

Les commissions, frais et taxes découlant de la présente contre-garantie seront supportés par nous (raison sociale de la banque étrangère) 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 cidessous.

La présente contre-garantie entrera en vigueur à compter de la date d'émission de la garantie en

faveur du bénéficiaire et demeurera valable jusqu'à la mainlevée délivrée par la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE à (raison sociale de la banque étrangère).

Tout litige né de l'exécution de la présente contre-garantie sera soumis à la compétence des tribunaux Algériens et à l'application de la loi Algérienne.

Annexe 10

CONTRE-GARANTIE DE SOUMISSION

CONSIDERANT LA PARTICIPATION DE (RAISON SOCIALE DU SOUMISSIONNAIRE)

DONT LE SIEGE SOCIAL EST A A L'APPEL D'OFFRE N° LANCE PAR (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) AYANT POUR OBJET

.....

CONSIDERANT LES TERMES DE L'ARTICLE N° DU CAHIER DES CHARGES QUI

PREVOIT QUE TOUTE OFFRE DOIT ETRE ACCOMPAGNEE D'UNE GARANTIE BANCAIRE.

NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE), AU CAPITAL DE

AYANT SON SIEGE SOCIAL A..... REPRESENTEE PAR AGISSANT EN QUALITE

DE..... EN VERTU DES POUVOIRS QUI LUI/LEUR SONT CONFIES ET DONT IL (S) JUSTIFIE (ENT) DEMANDONS A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DE SOUSCRIRE SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) EN FAVEUR DE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) QUI COUVRIRA LA GARANTIE DE SOUMISSION DESTINEE A DEDOMMAGER FORFAITAIREMENT (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) OU CAS OU (RAISON SOCIALE DU SOUMISSIONNAIRE) ETANT DECLARE ADJUDICATAIRE, SE DESISTERAIT OU REFUSERAIT DE CONCLURE LE CONTRAT

PROPOSE DANS LES TERMES ET CONDITIONS DE SA SOUMISSION OU DE METTRE

EN PLACE LES GARANTIES REQUISES AU CONTRAT.

EN CONTRE-PARTIE, NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) CONTRE-GARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR (LE SOUMISSIONNAIRE) DE SES OBLIGATIONS PRECITEES OU A DEFAUT LE PAIEMENT DE LA SOMME DUE AU TITRE DE SA SOUMISSION.

EN CONSEQUENCE, NOUS PAIERONS SANS DELAI A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, A LA PREMIERE DEMANDE DE CELLE-CI, SANS QU'IL SOIT BESOIN DE RECOURIR A UNE QUELCONQUE "FORMALITE" ET SANS POUVOIR LUI OPPOSER DE MOTIF DE NOTRE CHEF OU DE NOTRE DONNEUR D'ORDRE, LE MONTANT INTEGRAL DE LA CONTRE-GARANTIE SOIT (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES), OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT DU AU TITRE DE CETTE CONTRE GARANTIE AUGMENTE DES FRAIS ET DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE

NATURE ENCOURUS PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A L'OCCASION DE

LA MISE EN JEU DE CETTE CONTRE-GARANTIE.

TOUT RETARD APPORTE AU VERSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA CONTRE-GARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE PAIEMENT AU PROFIT DE LA

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'INTERETS AU TAUX DE 12 % L'AN QUI COMMENCERONT A COURIR A PARTIR DU HUITIEME JOUR DE LA DATE DE MISE

EN JEU DE LA CONTRE-GARANTIE JUSQU'AU JOUR DU PAIEMENT EFFECTIF. CES

INTERETS SERONT CAPITALISES S'ILS SONT DUS POUR UNE ANNEE ENTIERE.

... / ...

NOUS RENONÇONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D'UNE QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DES TERMES DE LA SOUMISSION POUR AUTANT QUE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, JUSTIFIE PAR TELEX CHIFFRE QUE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) A MIS EN JEU LA GARANTIE. LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTREGARANTIE

SERONT SUPPORTES PAR NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) A COMPTER DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE JUSQU'A L'EXTINCTION DE LA PRESENTE CONTREGARANTIE

TELLE QUE DETERMINEE CI-DESSOUS.

LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A COMPTER DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA MAINLEVÉE DELIVREE PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A LA (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE). TOUT LITIGE NE DE L'EXECUTION DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE SERA SOUMIS A LA COMPETENCE DES TRIBUNAUX ALGERIENS ET A L'APPLICATION DE LA LOI ALGERIENNE.

TABLE DES MATIERES

Résumé	
Remerciements	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction	1
CHAPITRE 1 : Cadre global d'analyse	4
Section 1 : L'offre des produits bancaires dans le financement des transactions internationales	5
I. L'évolution des échanges mondiaux	5
II. L'offre des produits bancaires internationaux.....	8
Section 2 : Les intervenants dans le commerce international	18
I. Les différents intervenants dans les transactions internationales	18
II. Les documents dans les opérations d'échanges à l'international	19
Conclusion :	25
CHAPITRE 2 : Les risques liés au commerce international et leur gestion	26
Section 1 : Les risques liés au commerce international	27
I. Qu'est-ce qu'un risque ?	27
II. Typologie des risques internationaux	28
Section 2 : la gestion des risques liés au commerce international	32
I. Les démarches managériales de la gestion des risques	32
II. La couverture contre le risque commercial	33
III. La couverture contre le risque de crédit ou de non-paiement	40
Conclusion	46
Chapitre 3 : les garanties bancaires internationales	47
Section 1 : physionomie des garanties bancaires internationales	48
I. Régime juridique	48
II. Notions voisines	54
III. Caractéristiques de la garantie bancaire internationale	57
Section 2 : Typologie des garanties bancaires internationales	59

I.	Selon les modalités de mise en jeu	59
II.	Selon le mode d'émission	60
III.	Selon la procédure des marchés	63
IV.	Garanties diverses	72
Chapitre 4 La pratique des garanties bancaires internationales. Cas : BEA		74
Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie		75
I.	Historique :	75
II.	Organisation de la BEA	78
III.	Partenariat de la BEA	83
Section 2 : Présentation des cas de garanties bancaires internationales		85
I.	La gestion du dossier de garantie bancaire par la banque	85
I.	Etudes de cas.....	92
II.	Problèmes rencontrés et recommandations	98
Conclusion		101
Conclusion générale :		102
Bibliographie		
Liste des annexes		
Annexes		