

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales  
d'Alger**

**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de  
Master en sciences commerciales**

**Option : affaires internationales**

**Thème :**

**Les Garanties Bancaires dans les opérations du  
commerce extérieur  
Cas : BNP Paribas El Djazaïr**

**Elaboré par :**

Mlle Sabrina LAHMAR

**Encadré par :**

Mme Zaza ELANDALOUSSI

Maître assistante « B »

À l'EHEC KOLEA

**Septième promotion**

**Septembre 2020**



**Ecole des Hautes Etudes Commerciales  
d'Alger**

**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de  
Master en sciences commerciales**

**Option : affaires internationales**

**Thème :**

**Les Garanties Bancaires dans les opérations du  
commerce extérieur  
Cas : BNP Paribas El Djazair**

**Elaboré par :**

Mlle Sabrina LAHMAR

**Encadré par :**

Mme Zaza ELANDALOUSSI

Maître assistante « B »

À l'EHEC d'Alger

**Septième promotion**

**Septembre 2020**

## **Remerciements**

*Tout d'abord je remercie dieu de m'avoir donné la force de surpasser tous les obstacles et de pouvoir accomplir ce travail.*

*Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à mon encadrante Mme EL ANDALOUSSI Zaza pour sa disponibilité et son soutien tout au long de la réalisation de cette recherche.*

*Je remercie également l'ensemble du personnel de BNP PARIBAS El Djazair, et plus précisément mon encadrant Mr. Mohamed PREURE pour ses précieux conseils et orientations.*

*Mes remerciements les plus vifs s'adressent aussi à tous mes enseignants qui m'ont dirigé et encadré tout au long de mes années d'études.*

*Je tiens également à exprimer ma reconnaissance envers mes enseignants de mon école EHEC Koléa, pour la qualité de leurs enseignements, leurs suivis et de leurs accompagnements.*

*Enfin, je remercie tous ceux et celles qui m'ont aidé de près ou de loin dans la conception et la réalisation de ce mémoire de fin de cycle.*

*Mes respects les plus profonds!*

## **Dédicaces**

*Je dédie ce modeste travail en premier lieu à ma chère mère qui ma soutenue  
tout au long des épreuves de ma vie ainsi que pour ses sacrifices.*

*A mon très cher père qui a cru en moi et m'a soutenu.*

*A ma très chère copine Amina qui m'a beaucoup encouragé et motivé.*

*A mes chers frères et sœur Sofiane, Rayan et Ferial.*

*A mes chères tantes Fadhila, Saliha et Houria.*

*A mes chers amis Sabrina, Maya, Chahinez, Abdou, Idir et Samy.*

***Je vous aime tous!***

## **Résumé**

Notre étude porte sur la définition des éléments fondamentaux du commerce extérieur, les techniques de paiement utilisées à l'international et les risques et les garanties bancaire à l'international en se focalisant la garantie à première demande, sa mise en place et sa mise en jeu.

Le but de cette recherche est de décrire le déroulement de la garantie de restitution d'acompte à partir de sa réception jusqu'à sa mise en jeu par la banque BNP Paribas EL DJAZAIR et d'analyser l'efficacité de la mise en place de la garantie pour le bénéficiaire

**Mots clés :** Commerce extérieur, garanties, garanties bancaires internationales.

## **Abstract**

Our study relates to the definition of the fundamental elements of international business, payment techniques used internationally, and international risks and bank guarantees, with a focus on the first demand guarantee, its implementation, and its application.

The purpose of this research is to describe the progress of the advance payment guarantee from its reception until its application by the BNP Paribas EL DJAZAIR bank and to analyse the efficiency of the establishment of the guarantee for the beneficiary.

**Keywords: International business, guarantees, international bank guarantees**

## ملخص

تتعلق دراستنا بتعريف العناصر الأساسية للأعمال التجارية الدولية، وتقنيات الدفع المستخدمة دولياً، والمخاطر والضمانات المصرفية، مع التركيز على ضمان الطلب الأول وتنفيذه وتطبيقه الدولية.

والغرض من هذا البحث هو وصف التقدم المحرز في ضمان استرداد الوديعة من استلامها حتى تفعيلها من بنك بي ان بي باريبا الجزائر وتحليل فعالية تنفيذ الضمان للمستفيد الأول.

الكلمات المفتاحية: أعمال دولية ، ضمانات ، ضمانات بنكية دولية

## Liste des tableaux

<b>N° du tableau</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>I-01</b>	Les types d'incoterms	<b>15</b>
<b>I-02</b>	Les différents modes de réalisation du crédit documentaire	<b>22</b>
<b>II-01</b>	Différence entre une garantie à première demande et un cautionnement.	<b>34</b>
<b>II-02</b>	Récapitulation des différents types de garanties bancaires internationales.	<b>39</b>
<b>III-01</b>	Activité	<b>53</b>
<b>III-02</b>	Résultat	<b>54</b>
<b>III-03</b>	Bénéfice net par action	<b>54</b>

## Liste des figures

<b>N° de figure</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Page</b>
<b>I-01</b>	le déroulement de la remise documentaire	<b>19</b>
<b>I-02</b>	le déroulement du crédit documentaire	<b>23</b>
<b>II-01</b>	La mise en place d'une garantie directe	<b>35</b>
<b>II-02</b>	La mise en place d'une garantie indirecte	<b>36</b>
<b>II-03</b>	Chronologie d'une opération de garantie contractuelle.	<b>38</b>
<b>II-04</b>	Le déroulement de la mise en place de la garantie	<b>43</b>
<b>III-01</b>	Organigramme de la BNP Paribas El Djazair	<b>56</b>

## Liste des abréviations, symboles et sigles

<b>Abréviation, Sigle et Symbole</b>	<b>Signification</b>
<b>AWB</b>	Air Way Bill
<b>BMCI</b>	Banque marocaine pour le commerce et l'industrie
<b>BOCI</b>	Back office commerce international
<b>CFR</b>	Cost and Freight
<b>CIB</b>	Corporate and Investment Banking
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid to
<b>CMR</b>	Convention relative au contrat de transport international de Marchandise par Route
<b>CNUDCI</b>	Convention des Nations Unies du Droit Commercial International
<b>CPT</b>	Carriage Paid To
<b>CREDOC</b>	Crédit Documentaire
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal
<b>DAP</b>	Delivered At Place
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid
<b>DOE</b>	La Direction de l'opération avec l'étranger
<b>DZD</b>	Dinar algérien
<b>D/A</b>	Document contre acceptation

<b>D/P</b>	Document contre paiement
<b>EXW</b>	Ex Works
<b>FAS</b>	Free A long side Ship
<b>FCA</b>	Free Carrier
<b>FIATA</b>	Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés.
<b>FOB</b>	Free on board
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariffs and Trade
<b>IATA</b>	International Air Transport Association
<b>ICC</b>	International Chamber of Commerce
<b>INCOTERMS</b>	International Commercial Terms
<b>LTA</b>	Lettre de transport aérien
<b>LTR</b>	Lettre de transport routier
<b>OMC</b>	Organisation mondiale du commerce
<b>ONA</b>	Office national d'assainissement
<b>REMDOC</b>	Remise Documentaire
<b>RSE</b>	Responsabilité sociétale des entreprises
<b>RUGD</b>	Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande
<b>RUU</b>	Les Règles et Usances Uniformes
<b>SWIFT</b>	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
<b>TGB</b>	Transaction Bank Group
<b>TVA</b>	Taxe sur la valeur ajoutée

<b>UBCI</b>	Union bancaire pour le commerce et l'industrie
<b>UE</b>	Union européenne
<b>VA</b>	Vente de départ
<b>VD</b>	Vente D'arrivé

## **Sommaire**

<b>Introduction générale .....</b>	<b>II</b>
<b>Chapitre I : le fondement théorique du commerce extérieur .....</b>	<b>6</b>
Introduction du chapitre I .....	6
Section 01 : les usages du commerce extérieur.....	7
Section 02 : les moyens de paiement dans le commerce international .....	16
Section 03 : risques et gestion de risques liés au contrat de vente international .....	27
Conclusion du chapitre I .....	29
<b>Chapitre II : les garanties internationales à première demande .....</b>	<b>30</b>
Introduction du chapitre II .....	31
Section 01 : généralité de la garantie à première demande .....	32
Section 02 : la mise en place et la mise en jeu des garanties à première demande .....	43
Conclusion du chapitre II .....	47
<b>Chapitre III : étude d'une opération de mise en place d'une garantie de restitution d'avance à Banque BNP Paribas El Djazair .....</b>	<b>48</b>
Introduction du chapitre III : .....	49
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil .....	50
Section 02 : la mise en place et mise en jeu de la garantie de restitution d'avance .....	58
Conclusion du chapitre III .....	67
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>68</b>

# **Introduction**

## **générale**

Le commerce international est né du fait, de la diversité dans la répartition des richesses dans les différentes zones géographiques, où aucun pays ne peut produire et consommer sur son territoire national tous les produits et les services nécessaires pour la satisfaction de sa population. Il a connu depuis la fin de la seconde guerre mondiale un développement remarquable du fait, de la mondialisation dont il est une composante majeure car il participe à la croissance économique des pays.

Le monde d'aujourd'hui, sous l'effet du développement et la globalisation des échanges commerciaux internationaux devient un champ où s'entrelacent des flux et des réseaux commerciaux et financiers, étant donné que toute transaction commerciale internationale implique différents intervenants : banques, compagnie d'assurance, douanes...

Dans ce sens, le rôle de la banque s'impose comme facteur essentiel et important dans les différents processus engagés par les entreprises qui travaillent avec les pays étrangers. Ainsi la simplification des procédures et l'amélioration de l'environnement financier des firmes sont les clés de réussite et de la compétitivité recherchées par les différentes entreprises.

Toutefois, les banques, grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, sont en mesure de fournir à leurs clients toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères.

De nos jours, l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orienté vers des échanges internationaux, vu le nouvel ordre économique mondial.

Toutefois, ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement du commerce extérieur. Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'innover des techniques de paiement et de financement et de mettre en place des garanties internationales visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Parmi les techniques de paiement du commerce international on peut citer le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du règlement des importations.

Donc, nous avons trouvé utile d'étudier les différentes garanties à l'international offertes par les banques. Notre choix dans ce travail de recherche a porté sur l'une des banques les plus importantes à savoir la BNP Paribas EL DJAZAIR, qui joue un rôle important tant qu'intermédiaire dans la réalisation des transactions internationales, ainsi que l'impact de l'utilisation de ces dernières sur la performance de la banque dont la façon d'organiser les procédures du déroulement.

A cet effet, nous nous sommes fixés plusieurs objectifs :

- Approfondir nos connaissances et aboutir à une meilleure compréhension du fonctionnement des techniques de paiement à l'international.

- Montrer les différents risques associés au commerce international ainsi que les garanties internationales pour y faire face
- Montrer la façon de l'utilisation de la garantie à première demande par la banque BNP Paribas EL DJAZAIR

Ainsi ce présent travail consiste à apporter les éléments de réponse à la question centrale suivante :

- **Dans quelle mesure les garanties à première demande constituent un moyen efficace de couverture dans les opérations du commerce extérieur ?**

Cette problématique nécessite des éclaircissements, à travers les questions sous-jacentes suivantes :

- Quels sont les éléments fondamentaux du commerce international ? Et quelles sont les techniques de paiement qui leur sont adaptées ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ?
- Qu'est-ce qu'une garantie bancaire internationale ? Et quelles sont ses types ?
- Quels sont les fondements de la garantie à première demande ? Sont-ils respectés sur le plan pratique ?

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

- La garantie internationale est la procédure qui sert à sécuriser les échanges et à pallier aux différents risques internationaux.
- Les garanties bancaires à première demande constituent la meilleure forme de garantie pour les parties contractantes.
- Les garanties bancaires à première demande assurent un suivi de toutes les phases du contrat de vente, de son début jusqu'à la fin, même après son achèvement.

Afin de répondre à notre problématique de recherche et de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses, nous avons opté pour une méthode descriptive, en utilisant comme outil de recherche la technique documentaire qui est très utile dans la définition des concepts de notre sujet (ouvrages, rapports, articles, travaux scientifiques, sites internet), et une méthode analytique dans l'analyse du cas d'étude basée essentiellement sur l'analyse des documents internes de la banque BNP Paribas El Djazair.

Pour y parvenir, nous avons subdivisé notre travail en trois principaux chapitres :

- Le premier chapitre est consacré à présenter les éléments fondamentaux du commerce extérieur, les différentes techniques de paiement à l'international ainsi que les risques.
- Le second chapitre aborde les garanties bancaires à l'international ainsi que la garantie à première demande, sa mise en place et sa mise en jeu.
- Le troisième et dernier chapitre est consacré à une étude d'une opération de mise en place d'une garantie de restitution d'avance à la Banque BNP Paribas El Djazair.

**Chapitre I : le  
fondement  
théorique du  
commerce  
extérieur**

## **Introduction du chapitre I**

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Il est vrai à dire que le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'un pays, mais, les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières, parmi ceux-ci il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : les transactions et échanges monétaires avec les divers facteurs de réglementation.

Dans ce sens un ensemble d'instruments de paiement peut être utilisé pour que les opérations se passent dans de bonnes conditions, le choix de ces instruments dépend des partenaires qui effectuent l'opération d'échange.

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté en trois sections : la première consiste à définir le commerce extérieur, son origine et son développement ainsi que les incoterms, la seconde section est consacrée aux techniques de paiement et les documents du commerce international et enfin la dernière section abordera les risques lié au commerce extérieur.

## **Section 01 : Les usages du commerce extérieur**

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise de différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, achat ou vente nécessite la présence de type d'incoterms et plusieurs techniques de financements que l'exportateur et l'importateur utilisent par choix.

Nous allons traiter dans cette section l'émergence et le développement du commerce extérieur, ses documents et les différents types d'incoterms.

### **1.1. Définition du commerce extérieur**

Le commerce extérieur est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans le sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit<sup>1</sup>

Le commerce extérieur est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

### **1.2. Emergence du commerce international**

Le commerce international trouve son origine au XVIIe siècle, période à partir de laquelle l'activité économique s'est développée<sup>2</sup> :

#### **1.2.1. Période d'avant la révolution industrielle**

Cette période est caractérisée par :

- **Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle ;**
- **Naissance du commerce international au XVIIIe siècle.**

---

<sup>1</sup>BEITTON-A et autres, « Dictionnaire des sciences économiques », 2<sup>ème</sup> Ed, Édition Armand Colin, Paris, 2007, P60.

<sup>2</sup>KHADIR Thiziri, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité de la banque : « CPA—194 » de Tizi-Ouzou, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences économiques, Option Monnaie banque et environnement international, Faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2017, PP 4-5.

### **1.2.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle**

Le commerce lointain est peu développé et n'implique qu'une petite partie de l'économie nationale. Les canaux de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent payer de nombreuses taxes et d'autres droits de péage. **La situation économique est par ailleurs défavorable.**

### **1.2.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle**

Ce n'est qu'au XVIIIe siècle que l'échange moderne se généralise et le commerce extérieur se développe. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque une grande prospérité, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves. Au Royaume d'Angleterre, à mesure que le réseau routier s'améliorait et se développait, le commerce augmentait également. Face à un marché de plus en plus ouvert, les négociants pressent les fabricants à augmenter leur production, à introduire de nouvelles méthodes d'échange et de paiement et à créer de grandes sociétés par actions.

## **1.2.2. La période après la révolution industrielle**

Cette période se caractérise par :

- **Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle ;**
- **Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle.**

### **1.2.2.1. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle**

La révolution industrielle est un bouleversement qui a affecté à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a commencé en Grande-Bretagne à la fin du XVIIIe siècle, en France et en Allemagne au début du XIXe siècle, dans une atmosphère de protectionnisme. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et avait mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.

### **1.2.2.2. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle**

Jusqu'au milieu du XIXe siècle, le commerce international était strictement contrôlé. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants entravent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés. Peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral a commencé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé(1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement

des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.

### **1.3. Développement du commerce international**

Le développement du commerce international a pu passer par différentes phases, résumer comme suit <sup>1</sup> :

- **Durant la période des «Trente Glorieuses»** après la fin de la Seconde Guerre mondiale, le développement du commerce international a connu sa première phase d'expansion. Cela se traduit notamment par le développement des ventes internationales de marchandises, qu'il s'agisse de matières premières, de produits manufacturés ou de produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.
- **Depuis des années soixante-dix**, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est considérablement développé aux échanges de services.

La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien. Les accords bilatéraux/multilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

Le développement du commerce international n'est pas seulement le résultat du développement du libre-échange, mais aussi une incitation à la suppression des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.

L'arrivée de grandes entreprises internationales et multinationales s'est accompagnée de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale.

L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché n'est pas seulement le résultat du développement du commerce international, mais aussi un facteur qui favorise ce développement.

Les innovations techniques des technologies de l'information et de la communication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

---

<sup>1</sup>HASSANI Tassadit, OUERD Adel, Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur : Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences économiques Option Banque et Marchés Financiers, Faculté des sciences Economiques, Sciences commerciales et de Gestion, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2016, PP 9-10.

Des efforts ont été faits pour unifier les lois, des conventions internationales visant à normaliser et à harmoniser les règles à l'échelle régionale et mondiale ont été conclues. En conséquence, des règles communes et diverses sont apparues au niveau régional. (Par exemple, règles de l'UE) ou à l'échelle global (règles du GATT, OMC).

Cependant, la diversité juridique existe toujours et le commerce international continue d'être fondé sur les règles d'origine nationale exigeant ainsi la nécessité de résoudre des questions de conflits de lois et de conflits de juridictions. Les règles nationales fixent généralement des règles spécifiques pour le contrat international qui est cœur de la régulation du commerce international. Dans le règlement des différends causés par le commerce international s'est développé l'arbitrage international, mais il est généralement nécessaire de demander le recours au juge étatique dans le règlement des litiges.

#### **1.4. Les documents du commerce extérieur**

Les documents utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles :

##### **1.4.1. Le document de prix**

Le document de prix<sup>1</sup> comprend des informations sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse, etc.) sur la marchandise (nature, quantité, poids...) sur le prix (unitaires, totaux...) et sur les conditions de vente (Incoterms retenus, FOB, CAF, etc.). Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

- **La facture pro forma** : C'est une sorte de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise. Au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.
- **La facture commerciale** : La facture commerciale reflète les principales caractéristiques du contrat commercial. Elle doit indiquer la description de la marchandise, en mentionnant le prix unitaire et global, le terme de vente, la qualité, les marques ainsi que les modalités d'expédition et de règlement. Elle constitue de ce fait une pièce maîtresse permettant l'identification des marchandises. La facture commerciale est un document essentiel que l'exportateur devra produire au titre de la procédure à l'exportation, notamment lors du passage en douane de la marchandise.

---

<sup>1</sup><https://www.bibliotheco.com/2019/11/les-documents-du-commerce-international.html?m=1>, consulté le 07/08/2020, à 18h39

- **La facture consulaire :** La facture consulaire peut-être demandé dans certains pays. C'est un formulaire que doit remplir l'exportateur. Pour l'obtenir, il faut se tenir auprès des services consulaires ou auprès de libraires spécialisé.
- **La note de frais :** La note de frais fournit des informations détaillées sur les dépenses engagées par le fournisseur concernant la marchandise objet du contrat commercial.

#### 1.4.2. Les documents du transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion)<sup>1</sup> :

- **Le connaissement maritime (*Bill of lading*) :** Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Il présente un triple aspect :
  - o C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.
  - o C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.
  - o C'est le titre de propriété des marchandises.

A l'arrivée du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

Le connaissement peut être émis selon trois formes :

- **Nominatif :** dans ce cas, qui suppose que la mention «à ordre» est rayée, seule la personne nommément désignée peut disposer de la marchandise. De ce fait, ce type de connaissement n'est pas négociable, ce qui en limite la portée et l'usage dans la pratique.
  - **Au porteur :** à l'inverse du cas précédent, lorsque le connaissement est libellé au porteur, cela signifie que tout détenteur d'un exemplaire original peut prendre possession de la marchandise. Ceci explique son usage extrêmement rare.
  - **A ordre :** la mention «à ordre» rend le connaissement transmissible par voie d'endos. C'est le chargeur qui l'endosse en premier. Cette faculté explique son usage fréquent.
- **La lettre de transport aérien (*Air waybill*) LTA :** La lettre de transport aérien LTA, également connue sous ses initiales anglaises AWB (*Air waybill*) est un contrat de transport aérien dont les clauses figurent au verso et qui constitue un accusé de réception des conditions dans lesquelles a été reçue la marchandise pour la transporter

---

<sup>1</sup>Attijarlwaffa Bank Entreprises, guide du commerce extérieur, sans pays d'édition, 2010, PP 14- 15.

par avion. Elle peut également être utilisée pour déterminer la responsabilité des opérations effectuées et à identifier les personnes impliquées et les marchandises transportées.

Son format correspond à un modèle normalisé par la IATA (International Air Transport Association) sur lequel figurent le nom et l'adresse de l'expéditeur et du destinataire, le transporteur et son code, les aéroports de chargement et de destin, ainsi que la description de la marchandise, le nombre de colis, le poids, les tarifs, etc. Il faut indiquer si le port est payé ou non selon les instructions de l'expéditeur<sup>1</sup>.

- **La lettre de transport routier (*truck waybill*) LTR :** Le transport routier international est réglementé par la convention de Genève du 19 mai 1956 en vigueur dans tous les pays européens, sauf l'Irlande (y compris les pays de l'Est). Cette convention dite « CMR » s'applique pour tous les transports de marchandises à titre onéreux. Le document de transport émis dans le cadre d'un transport international est une lettre de voiture CMR. Il est signé par le transporteur et l'expéditeur et est établi en au moins trois exemplaires originaux<sup>2</sup>.
- **La lettre de voiture ferroviaire :** Le chemin de fer est un moyen de transport qui peut être adapté au transport des marchandises les plus diverses, grâce à l'existence de wagons spéciaux (wagons citernes, isothermes, etc.). Les wagons conçus pour le transport des conteneurs et les wagons rail-route ou rail-mer, offrent l'intérêt de pouvoir combiner deux moyens de transport différents. Les délais et les tarifs du transport varient en fonction du régime choisi (accélééré, ordinaire, etc.) et de la distance. Le contrat de transport ferroviaire international est matérialisé par une lettre de voiture spéciale<sup>3</sup>.
- **La lettre de transport combiné :** Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de **FIATA** en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement. La combinaison peut se faire selon plusieurs modalités (rail-route, route-mer, route-air...) mais dans tous les cas est représentée par un unique document ou contrat de transport, le document de transport combiné, (*combined Transport Bill of Lading*)<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Gestion des opérations import- export, édition Dunod, Paris, 2008, P46.

<sup>2</sup>LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Ibid, P52.

<sup>3</sup> Dominique Lécuyer, Chambre de commerce et d'industrie, Commerce international : Exporter en toute sécurité, Edition Gualino, Paris, 2004, P96.

<sup>4</sup> Article 19 des Règles et usances uniformes de l'ICC relative au crédit documentaire (RUU 600), P9.

### 1.4.3. Les documents d'assurance

Les marchandises faisant l'objet du commerce international font face à de nombreux risques et sont coûteux, de sorte que les exportateurs et les importateurs ne peuvent pas se les supporter. Il existe 03 types d'assurances à savoir <sup>1</sup>:

- **La police au voyage** : pour des expéditions occasionnelles. Couvre une expédition, pour une valeur et un trajet déterminés. L'acheteur prend contact avec un agent ou un courtier d'assurance qui recherchera les conditions les mieux adaptées.
- **La police tiers-chargeur** : police souscrite par le transporteur ou le commissionnaire de transport et sur laquelle il impute des marchandises pour différents clients. Très utilisée par les acheteurs lorsqu'il s'agit d'assurer ponctuellement un voyage. Il suffit de l'indiquer dans la lettre d'instructions remise au commissionnaire de transport.
- **La police d'abonnement (ou police flottante, globale, au chiffre d'affaires)** : conclue d'avance avec une compagnie d'assurances pour une période donnée, elle couvre automatiquement tous les envois d'un même chargeur (importateur, exportateur). Elle convient aux commerçants internationaux qui exportent et/ou importent fréquemment des marchandises variées. La notion de « plein » à ne pas dépasser s'applique également par voyage.

### 1.4.4. Les documents annexes

Ces documents sont nombreux et il n'y a pas de règles spécifiques pour eux. En raison de leur diversité, il est difficile de construire une liste exhaustive et restrictive, citons toutefois <sup>2</sup>:

- **La liste de colisage (*Packing List*)** : Elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises, les poids le conditionnement, le volume le contenu de chaque colis ainsi que les références de la facture correspondante.
- **La note du poids** : Le document doit être délivré par un organisme officiel ou un peseur-juré. Elle reprend le poids net et le poids brut des marchandises. Il reprend les références de la facture commerciale à laquelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.
- **Le certificat de sanitaire** : Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un organisme sanitaire officiel, ou un vétérinaire.
- **Le certificat d'origine** : Il s'agit d'un document rédigé par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays de sa

---

<sup>1</sup> NGUYEN-THE Madeleine, Importer : Inclus les Incoterms 2010 - Des conseils, des exemples, des avis d'experts, des témoignages pour vous guider, 4<sup>ème</sup> Edition, Editions d'organisation Eyrolles, Paris, 2011, PP 112-113.

<sup>2</sup> FERHANI Siham, FERHANI Sylia, Financement des importations par le crédit documentaire Cas : NATIXIS Algérie agence de Bejaia, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences économiques, Option finance d'entreprise, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2015, PP 24-25.

fabrication. Le certificat d'origine peut être joint à la facture, à condition de la faire viser par la chambre du commerce, on parle alors de visa d'origine.

## 1.5. Les incoterms

### 1.5.1. Définition des incoterms

**Incoterms** (*International Commercial Terms*), il s'agit des règles prédéfinies et valides au niveau international qui traduisent la répartition des rôles entre fournisseurs et acheteurs.

Afin de s'adapter à l'évolution des pratiques des entreprises, elles sont révisées tous les dix ans. C'est ainsi qu'en 2010, la Chambre de commerce internationale (CCI) a édité la publication n° 720, version applicable depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011 comprenant onze Incoterms<sup>1</sup>.

« Les incoterms définissent la répartition des coûts qui paie le transport, assurance, douanes (si applicables) et autres prestations annexes, la répartition des obligations entre vendeur et acheteur et la répartition des risques c'est-à-dire jusqu'où le vendeur est-il responsable des risques encourus par la marchandise durant le transport, mais ne définissent pas les autres éléments contractuels comme le transfert de propriété ou les modalités de règlement des litiges commerciaux ou techniques, etc. »<sup>2</sup>.

Dans la pratique, les incoterms sont regroupés dans deux grandes familles<sup>3</sup> :

- **Vente de départ (VD)** : ce qui veut dire que le vendeur aura réalisé ses obligations à la sortie de son usine(EXW) ou au plus tard à la remise des marchandises au transporteur (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP). Le vendeur ne courra pas les risques liés aux aléas du transport, aux opérations de dédouanement à destination.
- **Vente d'arrivé (VA)** : ils désignent des ventes pour lesquelles le vendeur supporte les frais et risques liés au transport à l'international jusqu'à un lieu de destination convenu (DAP, DPU, DDP).

---

<sup>1</sup>DUHAUTBOUT Dominique et autres, Transporter à l'international, 5<sup>ème</sup> édition, éditer par Foucher, Paris, 2017, P27.

<sup>2</sup><https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-international-pratique/incoterms-2020-synthese-schemas/>.

Consulté le 10/08/2020 à 9h13.

<sup>3</sup><https://www.objectif-import-export.fr/fr/import/fiches-import/incoterms>, consulté le 10/08/2020 à 21h52.

## 1.5.2. Les différents types d'incoterms

**Tableau n° I-01 : Les types d'incoterms**

Les INCOTERMS	VD/VA	SIGNIFICATION
<b>EXW</b> ( <i>Ex Works</i> )	VD	Le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur dans son usine, emballée. L'acheteur supporte tous les coûts de transport, de douane ainsi que les risques jusqu'à la destination finale. En parle d'obligation minimum pour le vendeur.
<b>FCA</b> ( <i>Free Carrier</i> )	VD	Le vendeur supportera les risques et les frais liés à la marchandise jusqu'à la remise de celle-ci au transporteur désigné par l'importateur, au-delà tous frais et risques de perte ou de dommage seront pris en charge par l'acheteur.
<b>FAS</b> ( <i>Free Alongside Ship</i> )	VD	Le vendeur supporte les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. L'acheteur règle les frais de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.
<b>FOB</b> ( <i>Free On Board</i> )	VD	La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Le vendeur paie les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et se charge de dédouaner la marchandise à l'exportation. Donc à cette étape que les risques et frais sont transférés à l'acheteur, et ce jusqu'à la destination finale.
<b>CFR</b> ( <i>Cost and Freight</i> )	VD	Le vendeur supporte les frais de transport jusqu'au port d'arrivée, sauf l'assurance pour le transport, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. Le transfert de risque est le même qu'en FOB.
<b>CIF</b> ( <i>Cost, Insurance and Freight</i> )	VD	Les modalités de ce terme commercial est similaire à celles du CFR, mais le vendeur supporte en plus l'assurance pour le transport sur le bateau.
<b>CPT</b> ( <i>Carriage Paid To</i> )	VD	Le vendeur est responsable de l'organisation du transport et prend en charge les frais de transport jusqu'au point de destination à l'étrangère, y compris les frais de déchargement. Le transfert des risques est établi à ce moment.
<b>CIP</b> ( <i>Carriage and Insurance Paid to</i> )	VD	à l'exception de l'assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise, les autres principes sont les mêmes que ceux du CFR.

<b>DAT</b> ( <i>Delivered At Terminal</i> )	<b>VA</b>	le vendeur livre la marchandise jusqu'au terminal (ou autre lieu défini par l'acheteur). L'acheteur est responsable ensuite du dédouanement lié à l'importation et à l'acheminement des biens jusqu'à son usine.
<b>DAP</b> ( <i>Delivered At Place</i> )	<b>VA</b>	le vendeur supporte le coût et les risques du transport des marchandises vers le lieu convenu. Une fois que les marchandises arrivent à cette adresse et sont prêtes à être déchargées, le risque est transféré à l'acheteur.
<b>DDP</b> ( <i>Delivered Duty Paid</i> )	<b>VA</b>	la quasi-totalité des coûts et risques est prise en charge par le vendeur sauf le déchargement est à la charge de l'acheteur.

**Source :** Elaboré par nos soins à partir de Ghislaine Legrand, MARTINI Hubert, Op.cit, PP 13-15 et du site :<https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/incoterms>, consulté le 13/08/2020 à 22h14.

## **Section 02 : les moyens de paiement dans le commerce international**

Dans les négociations commerciales internationales, les modalités financières des contrats liés aux méthodes de paiement et aux technologies de paiement sont très importantes, dont certaines sont spécifiquement destinées au commerce international. Il existe de nombreuses méthodes de paiement utilisées à l'international.

Les moyens de règlement utilisés à l'international sont nombreux et diversifiés. Selon la confiance mutuelle entre acheteurs et vendeurs et la nature de l'échange : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur, le mode de paiement utilisée variera.

### **2.1. Le transfert libre**

Le transfert libre est un moyen de financement dans le commerce international. Ce type de financement oblige le fournisseur à envoyer les marchandises et les documents d'expédition directement à l'acheteur, donc il est basé sur la confiance dans les transactions entre les cocontractants. Il est surtout plus rapide et moins onéreux que la remise documentaire ou le crédit documentaire<sup>1</sup>.

<sup>1</sup><https://www.trustbank.dz/index.php/2015-04-11-19-57-23/moyens-de-paiement-a-l-etranger#:~:text=Transfert%20Libre%20Le%20transfert%20libre,le%20fournisseur%20et%20l'acheteur.>  
consulté le 14/08/2020 à 15h.

### **2.1.1. Déroulement de l'opération**

Les étapes dans une opération de transfert libre sont comme suite<sup>1</sup> :

- Premièrement, l'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le paiement par encaissement simple.
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit la marchandise du vendeur avec les documents d'expédition à son nom afin qu'il puisse obtenir la marchandise auprès du transporteur.
- Après la réception de la marchandise, l'importateur ordonne à sa banque de transféré le paiement au compte du vendeur.

Par conséquent, le paiement effectué par le vendeur via cette technique n'est en aucun cas conditionné de la remise des documents à la banque pour prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. De plus, veuillez noter que cette technique n'assume pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre qu'intermédiaire pour faciliter les opérations.

### **2.1.2. Avantages et inconvénients :**

Ce mode de paiement présente les avantages et les inconvénients<sup>2</sup> suivants :

#### **A. Les avantages :**

- peu coûteux.
- Simplicité de la procédure.
- Rapidité.
- Souplesse.

#### **B. Les inconvénients :**

- Le Transfer libre apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.
- Le Transfer libre ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

---

<sup>1</sup>OUNNAS Amazigh, OUNAS M'hand, Les garanties bancaires à première demande dans le cadre de commerce international Cas d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à la Banque Al Baraka d'Algérie, Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales, option finance et commerce international, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2016, P16.

<sup>2</sup>LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Techniques du commerce international, 2<sup>ème</sup> Ed, édition Gualino, Paris, 2002, P144.

## **2.2. La remise documentaire**

C'est une technique de paiement utilisée à l'international<sup>1</sup>. Dès que y'aura l'expédition des marchandises l'exportateur doit remettre à sa banque les documents prévus au contrat commercial et prouvant l'expédition de ces marchandises. Ensuite, la banque remet les documents à la banque de l'importateur qui les délivre à son client contre le règlement des marchandises ou l'acceptation d'un effet. Donc pour que l'importateur dispose de la marchandise c'est grâce aux documents.

### **2.2.1. Les différentes formes de la remise documentaire**

Les types de remise documentaire selon les modalités de paiement<sup>2</sup> :

- **Remise documentaire « document contre paiement » D/P** : Dès que y'aura le paiement de la marchandise, la banque présentatrice remet les documents au tiré.
- **Remise documentaire « documents contre acceptation » D/A** : Les documents sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde alors un délai de paiement à l'acheteur et supporte le risque de paiement.
- **Remise documentaire « documents contre acceptation et aval »** : Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger une garantie de la banque de l'importateur sur ces traites.

### **2.2.2. Les intervenants dans la remise documentaire**

Quatre intervenants pour assurer la sécurité de l'opération<sup>3</sup> :

- **Le donneur d'ordre ou remettant** : Il s'agit de l'exportateur qui confie l'opération d'encaissement à sa banque.
- **Le tiré** : C'est l'acheteur.
- **La banque remettante** : C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.
- **La banque présentatrice** : C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.

---

<sup>1</sup>LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Techniques du commerce international, Op.cit, P145.

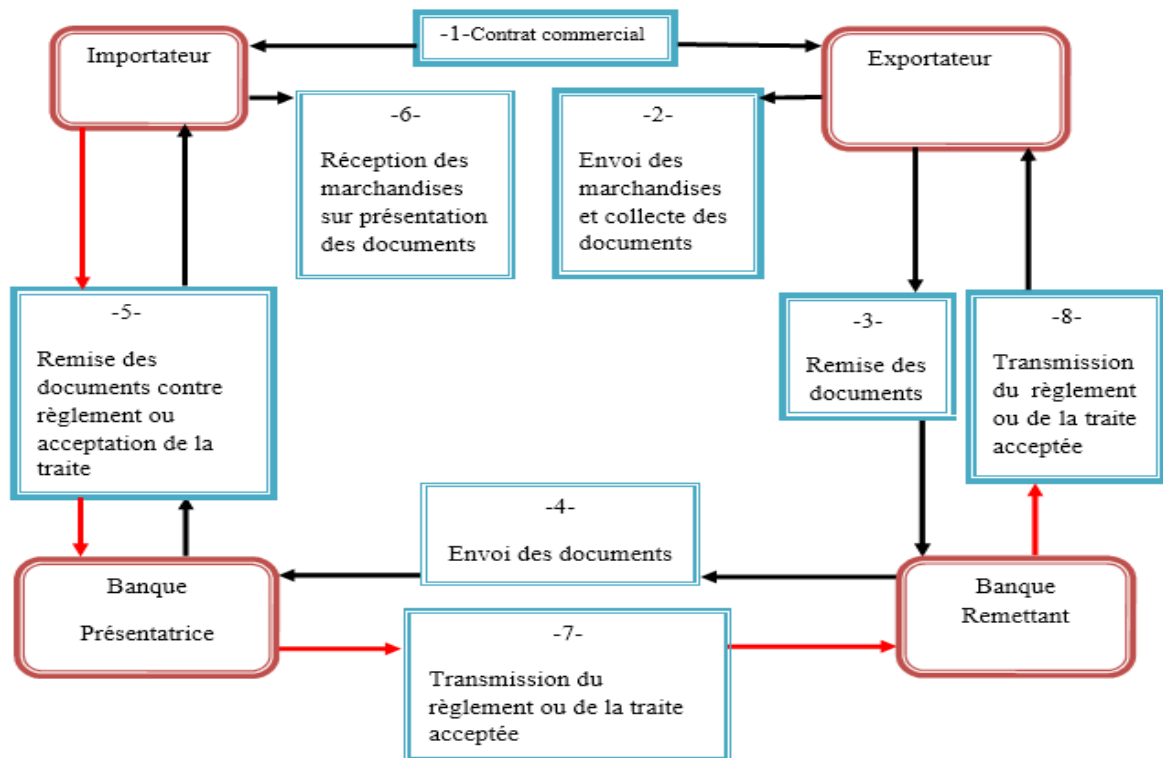
<sup>2</sup>REZKI-DJ, TATACNAK-S, Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master fin de cycle en science économique et commercial, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.

<sup>3</sup> Document interne de la Banque BNP Paribas El Djazair, Service commerce international : « remise documentaire : espace d'entreprise », P3.

### 2.2.3. Fonctionnement de la remise documentaire :

La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 08 étapes au travers du schéma ci-après :

**Figure n°I-01 : le déroulement de la remise documentaire**



**Source :** schéma adapté pas nos propres soins à partir de : Société générale, Commerce international : remise documentaire, PP 1-2, téléchargé de [www.sociétégénérale.fr](http://www.sociétégénérale.fr), le 14/08/2020 à 23h.

- **1ère étape :** tout d'abord, les cocontractants se mettent d'accord dans le contrat commercial sur le règlement par remise documentaire.
- **2ème étape :** le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.
- **3ème étape :** l'exportateur remet la traite et les documents à sa banque.
- **4ème étape :** la banque de l'exportateur transmet tous les documents accompagnés de l'ordre d'encaissement à la banque chargée de l'encaissement.
- **5ème étape :** les documents sont remis à l'acheteur par la banque présentatrice soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- **6ème étape :** l'importateur présente les documents au transporteur pour prendre en possession de la marchandise.
- **7ème étape :** la banque chargée de l'encaissement procède au règlement de la banque remettante
- **8ème étape :** enfin la banque remettante effectue le paiement de l'exportateur.

#### 2.2.4. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénients qui sont les suivants<sup>1</sup> :

##### C. Les avantages :

- la remise documentaire est un bon outil pour faire de l'export avec des partenaires de confiance.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins coûteuse, moins formalisée, moins rigoureuse sur le plan des documents et les dates.
- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.

##### D. Les inconvénients :

- la marchandise peut être immobilisée en cas de non présentation du client.
- L'importateur n'est pas sûr de la qualité de la marchandise expédiée.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

#### 2.3. Crédit documentaire

Le crédit documentaire a été défini comme suit : « C'est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage pour compte de son client importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises. Il est soumis aux Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale. »<sup>2</sup>.

##### 2.3.1. Les intervenants :

Quatre intervenants pour assurer la sécurité de l'opération<sup>3</sup> :

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit du l'importateur, C'est à sa demande qu'est initiée l'opération.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'importateur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire pour notification et éventuellement confirmation.
- **La banque notificatrice** : Il s'agit de la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du l'exportateur. Elle va notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

<sup>1</sup>LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Gestion des opérations import- export, Op.cit, P133.

<sup>2</sup> CROWE horwath, présentation de conférences sur le crédit documentaire, Angers, mai 2014, P 3, document PDF téléchargé à partir de : [www.becouze.com](http://www.becouze.com), le 15/08/2020 à 10.

<sup>3</sup> Article 02 et 09 des Règles et Usances Uniformes de l'CCI relatives aux crédits documentaire, Révision 2007, Publication CCI N°600, P 2-4.

- **Le bénéficiaire** : L'exportateur est le bénéficiaire final du paiement.

### 2.3.2. Les formes du Crédit documentaire :

Nous distinguons trois formes :

- a) Le crédit documentaire révocable** : Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Un tel crédit offre donc peu de garanties au bénéficiaire<sup>1</sup>.
- b) Le crédit documentaire irrévocable** : Il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire et il présente l'avantage pour le bénéficiaire d'être assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer. Donc il constitue un engagement ferme et irrévocable de la Banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre La présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur<sup>2</sup>.
- c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Il offre une double garantie à l'exportateur : celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays (la banque confirmante), qui ajoute son engagement irrévocable de payer. Afin de faire intervenir une banque confirmante : soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice, qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmante. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation<sup>3</sup>.

Il existe d'autres crédits documentaires spéciaux tel que : Le **Credoc « Revolving »**, le **Credoc « Red Clause »**, le **Credoc Transférable**, le **Credoc « Back to Back »** et le **Credoc Stand-by**<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>Article 8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

<sup>2</sup>Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500), *ibid*, P5.

<sup>3</sup>Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) , *ibid*, P6.

<sup>4</sup>Société générale, Commerce international : remise documentaire, P 5, document PDF téléchargé à partir de [www.sociétégénérale.fr](http://www.sociétégénérale.fr), le 15/08/2020 à 15h.

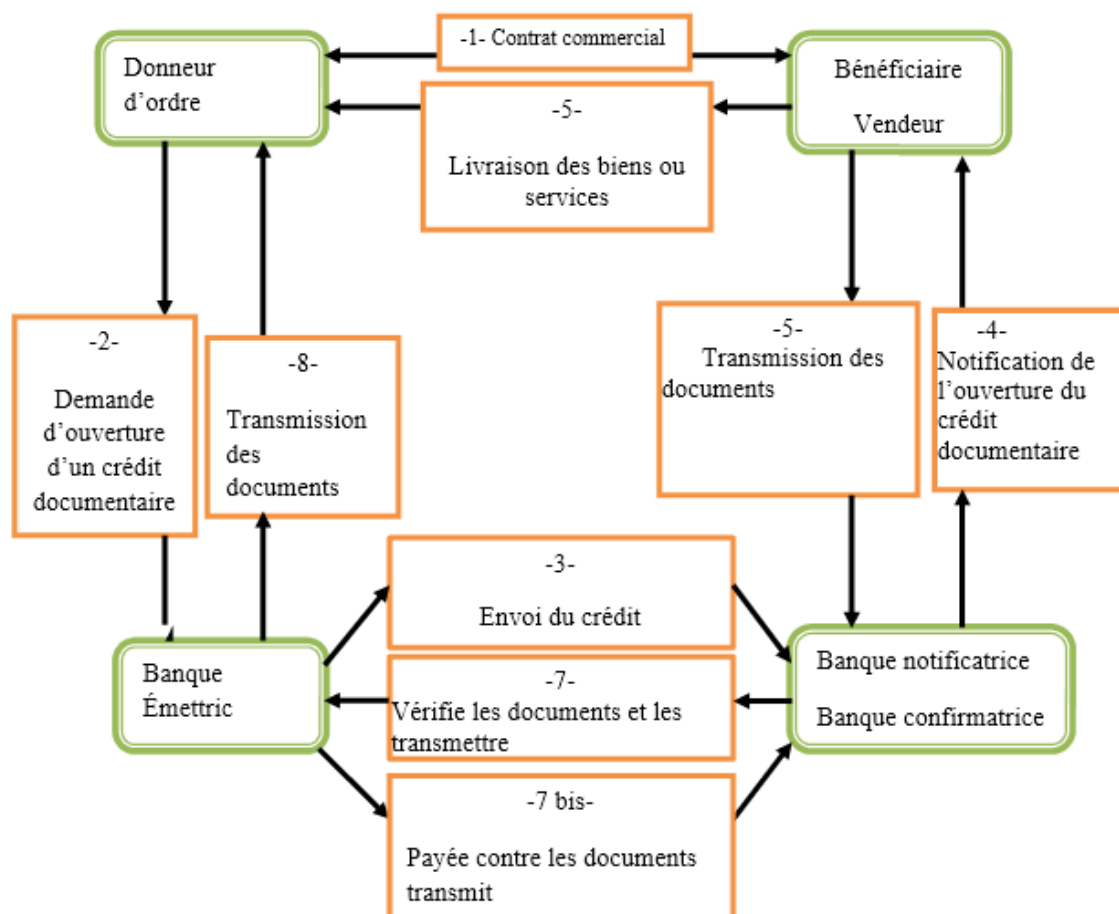
## 2.3.3. Les modes de réalisation

**Tableau n°I-02 : Les différents modes de réalisation du crédit documentaire**

Le paiement à vue	Le paiement par négociation	Le paiement par acceptation	La réalisation par paiement différé
- Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.	-Le banquier exécute ses obligations contractuelles au titre du crédit documentaire en effectuant un paiement d'avance par négociation d'une traite, tirée sur la banque émettrice ou confirmante.	-La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmante conformément à son engagement.	-Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif. Le point de départ des x jours est soit : – la date de facture – la date de document de transport – la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice

Source : MARTINI Hubert, Technique de commerce international, édition Dunod, Malakoff, 2017, P178.

## 2.3.4. Le déroulement du crédit documentaire

**Figure n°I-02 : le déroulement du crédit documentaire**

**Source** : élaborer par nos propres soins à partir de : GARSUAULT Philippe et PRIAMI Stéphane, les opérations bancaires à l'international, 2ème édition, éditer par RB, 2015, Paris p180

- (1) : Conclusion du contrat entre l'acheteur/importateur et le vendeur/exportateur.
- (2) : L'importateur demande alors à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.
- (3) : La banque émettrice ouvre le crédit documentaire auprès de la banque de l'exportateur.
- (4) : La banque notificatrice informe l'exportateur de l'ouverture du crédit documentaire.
- (5) : Le vendeur expédie les marchandises et remet les documents à la banque notificatrice.
- (6) : La banque notificatrice vérifie la conformité des documents.
- (7) : La banque notificatrice remet les documents à la banque émettrice contre paiement.
- (8) : la banque émettrice transmet les documents à son client.

### 2.3.5. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire

**A. Les avantages :** Le crédit documentaire génère plusieurs avantages que nous résumons comme suit <sup>1</sup> :

- Protection juridique (les RUU600) ;
- Garantie de paiement contre documents conformes ;
- La couverture contre le risque politique ;
- Une sécurité totale qui permet de ne pas recourir à l'assurance-crédit pour les crédits irrévocable et confirmés.

**B. Les inconvénients :** Certes le crédit documentaire génère des avantages mais d'un autre côté n'est pas dépourvu d'inconvénients<sup>2</sup> :

- Procédures complexes et administratives au formalisme rigoureux ;
- Les commissions bancaires peuvent être élevées surtout dans le cas des expéditions partielles ;
- Lourdeur d'utilisation ;
- Risque de change au cas où la facturation est en devises.

## 2.4. La domiciliation bancaire

### 2.4.1. La définition de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises, stipule : « la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréée domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. »<sup>3</sup>.

### 2.4.2. La domiciliation des importations

Pour un importateur, la domiciliation consiste<sup>4</sup> :

- Avant de réaliser son opération d'importation, il doit choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

<sup>1</sup>NGUYEN-THE Madeleine, « Importer », 3ème Ed, Edition EYROLLES, 2006, PP 245-246.

<sup>2</sup>LAUTIER Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9<sup>ème</sup> édition, Edition Economica, 2005, P 719.

<sup>3</sup>Article 30 du règlement de la Banque d'Algérie n° 07-01, P30, consulté sur [www.droit-afrique.com](http://www.droit-afrique.com).

<sup>4</sup>BOUDEROUALA Mohamed, analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2015, p.21.

- Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

➤ **La Procédure de domiciliation**

**a. La phase d'ouverture :** c'est la première phase, elle se déroule comme suit<sup>1</sup> :

- **Présentation des documents :** Il faut la présentation d'une facture pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et par le directeur de l'agence pour l'ouverture d'un dossier de domiciliation d'importation.
- **l'attribution d'un numéro de domiciliation :** Pour chaque dossier d'importation le banquier attribue un numéro d'immatriculation et oppose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction.
- **Prélèvement des commissions et des taxes :** Le système débite automatiquement le compte du client importateur du montant de la commission de domiciliation. Ainsi une TVA de 17% est prélevée sur le compte du client dès la saisie informatique de l'opération
- **L'attribution d'une fiche de contrôle :** Sitôt l'accord de domiciliation octroyé le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur « fiche de contrôle », cette fiche a pour objet le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'au terme de la transaction et du règlement financier.
- **Déclarations mensuelles des ouvertures à la banque d'Algérie :** Les banques sont tenues de transmettre à la banque d'Algérie (via leur direction générale) dans les deux semaines qui suivent le mois de référence.
- **La concrétisation de la transaction :** Lorsque l'importateur recevra la facture définitive, il aura besoin de sa banque pour recueillir « L'autorisation de dédouaner » c'est-à-dire le cachet officiel avec la signature sur la facture définitive qui donne naissance au premier document qui sera le document commercial de la fiche de contrôle. Le deuxième document sera émis après le dédouanement, c'est-à-dire l'entrée des marchandises sur le territoire national c'est le document douanier D10.

**b. La phase de gestion :** A ce stade de la gestion du dossier (entre la date d'ouverture et celle de l'apurement), l'agence domiciliaire doit collecter l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et intervenir en cas d'information ou de documents manquant au dossier à savoir : les documents douaniers, les documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents financiers<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>BOUDRA Amal, Analyse des techniques de paiement à l'international et leur impact sur la performance de BNP-Paribas étude de cas : BNP-Paribas EL DJAZAIR, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2016, PP 18-19.

<sup>2</sup>MEDJAHDI Faiez, l'impact des moyens de paiement à l'international sur le volume des importations des entreprises en Algérie (Cas de la wilaya de Bejaia), Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en

- c. **L'apurement de la domiciliation** : Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques)<sup>1</sup>.

### 2.4.3. La domiciliation des exportations

#### A. Il s'agit de <sup>2</sup> :

- Pour l'exportateur à choisir un intermédiaire agréé pour faire son opération, selon les formalités de la réglementation des changes du commerce extérieur.
- Pour la banque domiciliataire à ouvrir un dossier export, à réunir l'ensemble des documents nécessaires, et à effectuer l'opération pour le compte de son client domicilié selon la réglementation des changes et du commerce extérieur.

#### B. La procédure de domiciliation

Comme pour la procédure de domiciliation d'importation, la domiciliation des exportations se fait en trois phases aussi<sup>3</sup>.

- a. **La phase d'ouverture** : Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation d'exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de "domiciliation exportation" et procède ensuite à l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique puis la remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées et enfin par l'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.
- b. **La gestion et le suivi** : La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.
- c. **La phase d'apurement** : L'apurement des dossiers de domiciliation à l'export consiste pour l'agence domiciliataire s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à sa réalisation financière.

---

sciences commerciales, Option finance et commerce international, Faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, P21.

<sup>1</sup>MEDJAHDI Faiez, Op.cit, P21.

<sup>2</sup>BOUDRA Amal, op.cit, P20.

<sup>3</sup>Document interne de la BNP-Paribas El Djazair.

### **Section 03 : Risques liés au commerce extérieur**

Dans les relations commerciales internationales l'importateur et l'exportateur, se heurtent à divers risques. Ces risques résultent du non-respect des clauses du contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques, catastrophes naturelles, les guerres etc. Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations de commerce entre les deux parties.

#### **3.1. Le risque de change**

Le risque de change peut être défini comme suit : « C'est un risque de perte en capital lié aux variations futures de taux de change. Il s'est fortement accru avec le système de flottement des monnaies, le développement des transactions commerciales et financières. La gestion de risque de change est devenue au centre des comportements des entreprises et des banques. »<sup>1</sup>.

#### **3.2. Le risque de non-paiement (risque de crédit)**

Il correspond aux situations dans lesquelles le client, en l'absence de tout litige commercial, soit refuse de vous payer<sup>2</sup>, soit est dans l'incapacité financière ou technique de le faire. A l'international le risque de non-paiement est multiplié. Ce risque se présente lorsqu'un laps de temps sépare les exécutions des obligations des différentes parties : le vendeur supporte les coûts au fur et à mesure de la fabrication du produit alors que l'acheteur ne paie qu'après la livraison avec un certain délai de paiement.

#### **3.3. Le risque politique**

C'est lorsque y'a des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situés, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat.

C'est un terme assez vaste qui concerne toute forme de guerre, agitation ou trouble qui se manifeste dans un pays. C'est l'un des risques majeurs dans le commerce international<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Gestion des opérations import- export, Op.cit, P107.

<sup>2</sup>Business France, Fiche pratique de l'expert, sécurisez vos paiement évaluation des risques de non-paiement, [www.mind.prism srl.it](http://www.mind.prism srl.it), consulté le 15/08/2020 à 21h12.

<sup>3</sup> FERHANI Siham, FERHANI Sylia, op.cit, P62.

### **3.4. Le risque économique**

Il compte un ensemble de risques<sup>1</sup> résultant du monde économique ou réel à savoir :

- Risque de concession en matière de contrôle économique.
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur.
- Risque de non-acceptation.
- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance
- Risque de taux de change

### **3.5. Les risques commerciaux**

Ils couvrent les cas de non-respect des engagements contractuels et les risques d'insolvabilité. Par conséquent, le risque de non-paiement de leurs créances financières est lié aux facteurs suivants<sup>2</sup> :

- L'absence de garanties bancaires.
- Le défaut de paiement de l'acheteur.
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.

### **3.6. Autres risques**

Il existe d'autres risques<sup>3</sup> susceptibles d'entraver les opérations de commerce extérieur, tels que :

- Les barrières linguistiques
- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale.
- Manque de connaissance des marchés étrangers.
- La protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible.
- Effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant.
- Risque souverain c'est-à-dire la capacité du gouvernement d'un pays à rembourser ses dettes.

---

<sup>1</sup> GARSUAULT philippe et PRIAMI Stéphane, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

<sup>2</sup>GARSUAULT philippe et PRIAMI Stéphane, ibid, P126.

<sup>3</sup>HASSANI Tassadit, OUERD Adel, Op.cit, P 49.

## **Conclusion du chapitre I**

Dans le premier chapitre, nous avons essayé de donner une présentation générale sur le commerce extérieur qui nécessite un mode de paiement tel que le (CREDOC, REMDOC et le transfert libre). Sans négliger les risques engendrés à savoir (le risque de change, risque lié à la conformité des marchandises et le risque de non-paiement).

Et à travers de ces éléments traités dans ce chapitre, on conclut que le commerce extérieur a évolué au fil de temps, ainsi, les documents commerciaux ont contribué au développement du commerce extérieur.

Il est important de souligner la nécessité de bien connaître les moyens techniques de base qui permettent de faciliter l'acheminement des marchandises d'un point à un autre, de se couvrir des risques liés au transport et limitez les litiges afin d'assurer un bon déroulement .de toutes les opérations commerciales.

**CHAPITRE II : Les  
garanties  
internationales à  
première demande.**

## **Introduction du chapitre II**

Du fait de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques.

Les garanties internationales sont nées par le manque ou l'absence de confiance entre le vendeur et l'acheteur à l'échelle internationale et la Complexité des opérations internationales a du généré la nécessité d'intervention d'une banque pour sécuriser les opérations

Dans tous les types de contrats de vente internationaux, les obligations de sécurité nécessitent des partenaires commerciaux à se protéger contre tous les risques possibles qui peuvent empêcher d'exécuter correctement la transaction. De cette façon, la clause de garantie est indissociable du contrat.

La garantie indépendante internationale n'a été créée que récemment (Depuis les années 1980) de la pratique commerciale et bancaire internationale. Elles sont nées d'avantage de la pratique entre clients et fournisseurs que d'un cadre juridique précis, donc la pratique du commerce extérieur a permis à de nombreux types de garanties à se développer.

Nous entamerons dans ce chapitre, les différentes garanties qui peuvent couvrir les différents risques, auxquels sont confrontées les opérations du commerce extérieur, ainsi des généralités sur la garantie à première demande, sa mise en œuvre, et sa mise en jeu.

## **Section 01 : Généralité de la garantie à première demande**

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer, correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Parmi ces garanties y'a la garantie à première demande, encore appelée autonome ou indépendante, fait partie des garanties personnelles. Elle a été créée par les pratiques bancaires, dans le cadre du commerce international.

### **1.1. Définition de la garantie internationale**

La garantie internationale est définie comme suit : « La garantie bancaire internationale est un engagement bancaire irrévocable destiné à indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance d'un fournisseur étranger. L'ensemble des Règles uniformes relatives aux garanties sur demande sont régi et codifié par la Chambre de commerce internationale, révisé et publié en 2012 : ce sont les RUGD 758. Ces règles codifient de manière beaucoup plus stricte les conditions de la mise en jeu de la garantie. »<sup>1</sup>.

Les garanties bancaires peuvent prendre différentes formes<sup>2</sup> avec des cadres juridiques différents :

- La garantie à première demande par laquelle le bénéficiaire de la garantie en obtient le paiement sur simple demande sans avoir à la justifier.
- La lettre de crédit stand-by peut être utilisée pour l'émission de garanties. La banque s'engage à payer le bénéficiaire contre présentation de documents conformes à ce qui est demandé dans la SBLC qui devient alors un moyen de paiement.
- La garantie documentaire a pour particularité de pouvoir être payée si le bénéficiaire peut apporter la preuve par des documents ayant l'apparence de vérité.
- Le cautionnement est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur. La banque qui s'est portée caution peut tirer du contrat commercial des exceptions (des motifs) pour ne pas payer le bénéficiaire de l'appel de la caution. Cependant elle prend souvent position qu'à partir d'une décision judiciaire généralement sollicitée par le donneur d'ordre (l'exportateur) sous forme d'un recours en référé par exemple.

---

<sup>1</sup>FORTERRE Damien, LAFARAGE Catherine, Gérer les risques des achats à l'international, Edition Dunod, Paris, 2013, P165.

<sup>2</sup> FORTERRE Damien, LAFARAGE Catherine, Ibid, PP 165-166.

## **1.2. Définition de la garantie à première demande**

La garantie à première demande se définit comme : « 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. »<sup>1</sup>.

De la définition il ressort que La "garantie à première demande" est une garantie indépendante internationale et autonome, émise en générale par une banque émettrice, sur l'instruction de son client qui est le donneur d'ordre, à payer une somme d'argent à un bénéficiaire, sur la première demande de celui-ci. Limitée au libellé de la garantie, l'impossibilité pour le garant d'opposer au bénéficiaire d'autres objections ou exceptions que celles tirées du contrat de garantie.

## **1.3. Les caractéristiques de la garantie à première demande**

Il existe diverses caractéristiques<sup>2</sup> de la garantie à première demande :

### **1.3.1. Caractère autonome et indépendante :**

L'indépendance et l'autonomie par rapport au contrat commercial constitue l'une des caractéristiques dominantes de la garantie à première demande. Son caractère autonome influence tant sur ses conditions de formation et de validité, que sur les modalités de sa réalisation. Contrairement au cas du cautionnement, le garant dans le cadre de la garantie à première demande prend un engagement qui lui est propre et qui est distinct de celui du donneur d'ordre dans le contrat de base. Cette distinction a non seulement pour intérêt de permettre de différencier les deux garanties personnelles mais aussi de mettre l'accent sur les autres caractéristiques distinctives de la garantie à première demande.

### **1.3.2. Principe de l'inopposabilité des exceptions :**

Le garant ne peut opposer au créancier bénéficiaire les exceptions tirées du contrat de base. Ainsi, s'il peut opposer au bénéficiaire les exceptions tirées du contrat de garantie, il ne pourra se prévaloir de la nullité, de la résolution, de la résiliation ou de l'exécution du contrat

---

<sup>1</sup>MATTOUT Jean-Pierre, Droit bancaire international, 4<sup>ème</sup> édition, Edition RB, Paris, 2009, P220.

<sup>2</sup>KETTANI Mehdi, Présentation générale des garanties bancaires conventionnelles usuelles du crédit, édition LA PIPER, Casablanca, 2017, P5.

de base. Donc cette garantie offre une sécurité accrue au créancier grâce à ce principe de l'inopposabilité des exceptions.

**1.4. Distinction entre la garantie à première demande et le cautionnement :**

Le cautionnement est défini comme suit : « le contrat par lequel une personne, appelée caution, s’engage à l’égard d’un créancier à exécuter l’obligation de son débiteur au cas où celui-ci ne l’exécute pas lui-même. »<sup>1</sup>.

Le cautionnement est défini comme étant : « un contrat par lequel une personne garantit l’exécution d’une obligation, en s’engageant envers le créancier, à satisfaire à cette obligation si le débiteur n’y satisfait pas lui-même. »<sup>2</sup>.

À travers des définitions de la garantie à première demande et le cautionnement. Ces différences sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau n°II-01 : Différence entre une garantie à première demande et un cautionnement.**

	<b>Cautionnement</b>	<b>Garantie à première demande</b>
<b>Nature</b>	Un contrat	Un crédit par signature
<b>Exécuteur</b>	Caution	Garant
<b>Type d’engagement</b>	Personnel	Bancaire, irrévocable et personnel
<b>Caractère par rapport au contrat</b>	Accessoire	autonome
<b>Cadre réglementaire</b>	Code civil	Règles et usances uniformes de la CCI

Source : élaborer par nos propres soins à partir des définitions citées précédemment.

Le tableau ci-dessus, fait ressortir les principales différences entre la garantie à première demande et le cautionnement.

<sup>1</sup>BEIGNIER Bernard et MIGNOT Marc, Droit des sûretés, Editeur Montchrétien, Paris, 2007, P29.

<sup>2</sup>Article 644 du code civil, Ordonnance N° 75-58 du 26 septembre 1975, journal officiel N° 78 du 30 septembre 1975, P850.

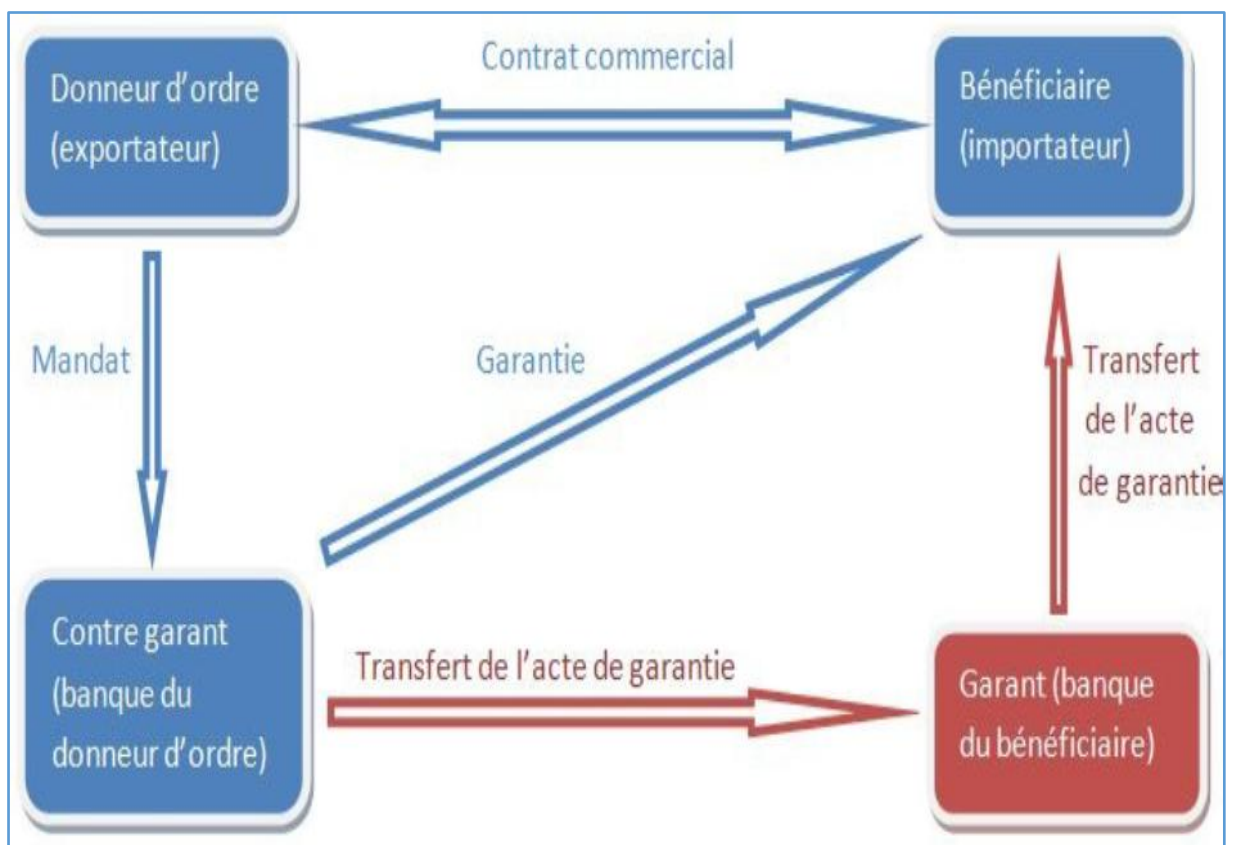
### 1.5. Les formes des garanties à première demande

Il existe deux (02) types de garanties à première demande :

#### 1.5.1. Garantie directe

La garantie directe est établie directement par la banque du vendeur au compte de l'acheteur étranger. Il met en présence uniquement les 3 parties présentes (en couleur bleue) dans la figure suivante :

**Figure n°II-01 : La mise en place d'une garantie directe**



**Source :** DJEZZAR Amel, l'étude des techniques de paiement dans le commerce international, mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, Ecole supérieur de banque, promo2011, P25.

(1) : Conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires.

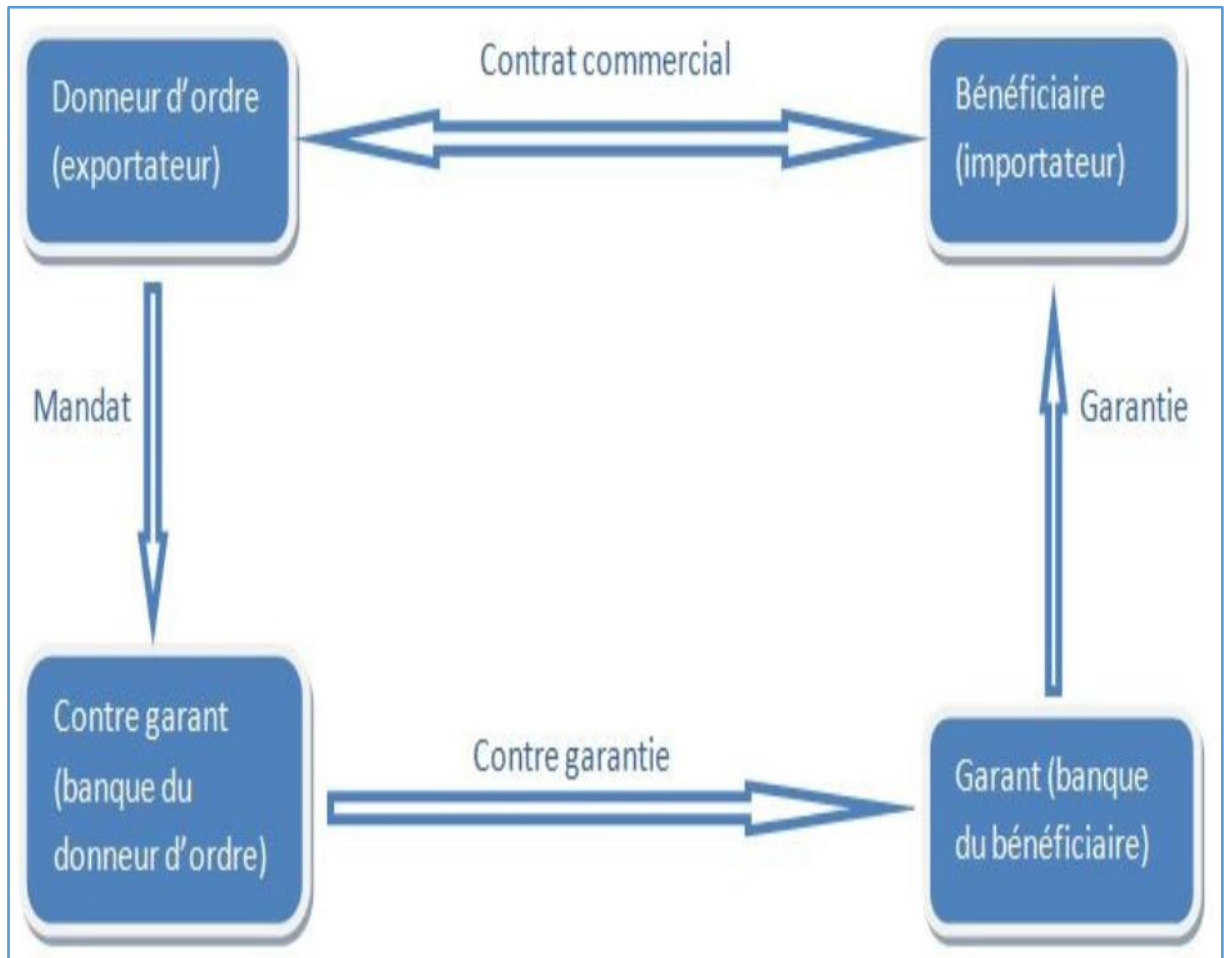
(2) : Demande d'émission de la garantie.

(3) : La banque de l'exportateur informe l'importateur de la mise en place de la garantie en sa faveur.

### 1.5.2. Garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée, c'est la seconde banque qui émet la garantie, sur instructions de la banque du donneur d'ordre. Le bénéficiaire ne peut agir que contre la seconde banque.

**Figure n°II-02 : La mise en place d'une garantie indirecte.**



Source: DJEZZAR Amel, op.cit, P26.

- (1) : Conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires.
- (2) : Demande d'émission de la garantie.
- (3) : contre-garantie.
- (4) : Garantie.

## **1.6. Les types de garantie à première demande**

### **1.6.1. Garantie de soumission « Bid bond »**

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie représente une valeur comprise entre 1 et 5 du montant du contrat. Le montant peut également être fixe<sup>1</sup>.

### **1.6.2. Garantie de restitution d'avance « *advance payment guarantee* »**

La garantie de restitution d'avance est définie comme étant un « engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de bien ou de service 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 remboursée par ailleurs), à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué. »<sup>2</sup>.

Cette garantie est destinée à rembourser tout ou une partie de l'acompte qui aurait été versé par l'importateur avant la livraison de la marchandise, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements. Ce n'est donc pas une garantie d'indemnisation, mais bien une garantie de remboursement<sup>3</sup>.

Le montant des garanties de restitution d'acompte et généralement équivalent au terme du paiement lui-même, de l'ordre de 10 à 30 % du montant du contrat<sup>4</sup>.

### **1.6.3. Garantie de bonne exécution « *performance guarantee* »**

Appelée également «garantie de bonne fin», à la conclusion du contrat d'exportation, le vendeur doit fournir une garantie de bonne exécution ou de bonne fin. Cette garantie

---

<sup>1</sup>LEBOITEUX David, CAGNONCLE Claude, Trade Finance : Principes et fondamentaux, 3<sup>ème</sup> édition, RB édition, Paris, 2020, P90.

<sup>2</sup> HUBERT Martini et autres, Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, 3<sup>ème</sup> édition, RB Edition, Paris, 2019, P 389.

<sup>3</sup> HUBERT Martini et autres, Ibid, P390

<sup>4</sup> ADYEL Karim, Le déroulement d'un contrat international assorti de garanties, LegaVox, publié le 27/09/2012, à 8h20, consulté le 18/08/2020 à 20h14 sur : [www.legavox.fr](http://www.legavox.fr).

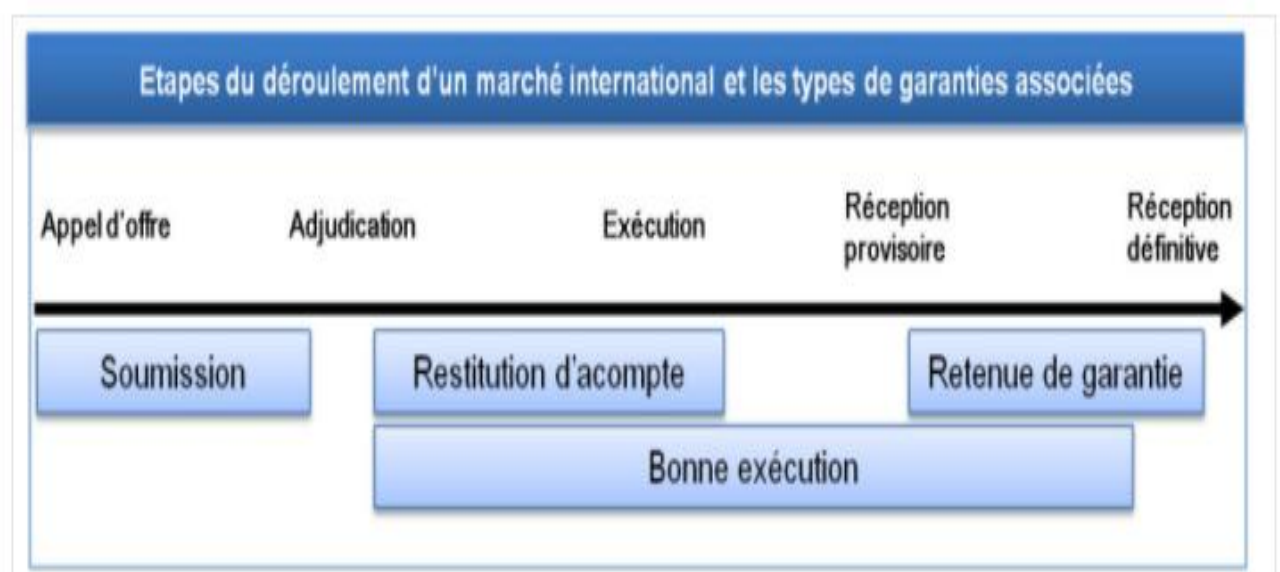
permet au maître d'œuvre ou à l'acheteur d'être dédommagés au cas où leur partenaire n'exécuterait pas entièrement le contrat, que les motifs de cette inexécution soient de nature commerciale ou relèvent de la force majeure. Cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat<sup>1</sup>.

#### 1.6.4. La garantie de retenue de garantie

La retenue de garantie est une retenue que le pouvoir adjudicateur peut opérer sur le règlement des prestations effectuées par le cocontractant en vue de garantir le remboursement des sommes dont le cocontractant pourrait se trouver éventuellement redevable au titre des réserves faites à la réception des travaux ou pendant le délai de garantie, et non levées dans les délais. Le montant de la retenue de garantie ne peut être supérieur à 5 %, augmenté, le cas échéant, du montant des avenants.<sup>2</sup>

Ces différentes garanties sont émises à différentes étapes lors du déroulement d'un marché international.

**Figure n° II-03 : Chronologie d'une opération de garantie contractuelle.**



Source : document interne BNP Paribas, service commerce international, P3.

<sup>1</sup>AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA, Mémoire En vue d'obtention du diplôme de master en Commerce, option finance et commerce international, faculté des sciences économique, commerciales et des sciences de gestion, Université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2017, P67.

<sup>2</sup>PATRICIA GrelierWyckoff, Le mémento des marchés publics de travaux : Intervenants, passation et exécution, 5<sup>ème</sup> édition, Edition EYROLLES, Paris, 2012, P161.

**Tableau n°II-02 : récapitulation des différents types de garanties bancaires internationales**

	<b>Garantie de soumission « <i>BID BOND</i> »</b>	<b>Garantie de restitution d'acompte «<i>ADVANCE PAYMENT GUARANTEE</i>»</b>	<b>Garantie de bonne exécution « <i>PERFORMANCE GUARANTEE</i> »</b>	<b>Garantie de dispense de retenue de garantie « <i>RETENTION MONEY GUARANTEE</i> »</b>
<b>Objet</b>	Permettre à l'exportateur de participer à un appel d'offres international	Permettre à l'exportateur de recevoir l'acompte à la commande	Garantir à l'acheteur la bonne exécution du contrat	Permettre le règlement anticipé du dernier terme de paiement
<b>Assiette</b>	1 à 5% de l'offre	10 à 15 % du contrat	10 % du contrat	5 % du contrat
<b>Durée</b>	Jusqu'à l'émission de la garantie de bonne exécution (si adjudicataire) ou la mainlevée ( si non adjudicataire)	Jusqu'à l'expédition des marchandises ou à la réception provisoire	Jusqu'à la réception provisoire	En général un an après la livraison ou la réception définitive
<b>Risque</b>	Mise en jeu si l'exportateur retire son offre, refuse de signer le contrat ou ne présente pas la garantie de bonne exécution	Obligation de rembourser l'acompte si l'exportateur ne peut réaliser sa prestation de livraison	Causes de mise en jeu nombreuses et variées ( insuffisance de performance, mauvais fonctionnement,...)	Paiement de la garantie si le matériel livré ou si les travaux apparaissent, à l'usage, de mauvaise qualité.

**Source :** AMELLAL Lydia, AOUCHETA Souhila, Les garanties bancaires internationales, Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences financière et comptabilité, Option Finance et Banque, Faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2018, P54.

## **1.7. La réglementation de la garantie à première demande (le volet juridique)**

### **1.7.1. La réglementation de la chambre de commerce international**

Un groupe de travail mixte composé de représentants de la Commission des pratiques commerciales internationales et de la Commission de technique et pratiques bancaires ont élaborés de nouvelles directives (publication n° 458) publié par la CCI en 1992. Ces règles uniformes s'appliquent à tous les types de garanties et autres engagements de paiement aux termes desquels l'obligation de payer du garant naît exclusivement de la présentation d'une demande écrite accompagnée le cas échéant d'autres documents spécifiés. Les anciennes «Règles uniformes pour les garanties contractuelles» (publication n° 325) publiées en 1978, ne se sont pas imposées dans la pratique, leur champ d'application étant mal défini. Les directives de 1992<sup>1</sup> correspondent en grande partie à la pratique internationale actuelle et tiennent compte de manière appropriée des intérêts des différentes parties prenantes.

Les nouvelles règles RUG 758<sup>2</sup> ont été élaborées par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) entrées en vigueur au 1er juillet 2010 et remplacent les anciennes règles les RUGD 458 qui dataient de 1992, Les RUGD 758 se composent d'un ensemble de dispositions contractuelles visant à réglementer les garanties et contre garanties. Elles s'appliquent dès qu'elles sont expressément citées dans le texte. Dès lors, elles s'appliquent intégralement à moins que certains articles soient explicitement exclus ou modifiés.

Elles encouragent l'usage international de règles uniformes dans la délivrance des garanties en raison de leur approche plus équilibrée des engagements, des réponses qu'elles apportent à certaines questions qui n'étaient pas couvertes par les RUGD 458<sup>3</sup>. Cette révision n'est pas une simple mise à jour des règles antérieures. Elle marque l'aboutissement d'un projet ambitieux, à savoir formuler un nouveau corps de règles pour le 21ème siècle, plus clair, plus précis et qui couvre toutes les questions posées aux praticiens, de la mise en place, en passant par la gestion jusqu'à la levée des garanties.

### **1.7.2. Travaux de la Convention des Nations Unies du Droit Commercial International (CNUDCI) :**

Après une longue période d'hésitation avec la formule de la loi modèle sur les lettres de garantie internationales, qui inclut les garanties à première demande et les lettres de crédit stand-by, la CNUDCI a adopté une convention internationale. Son ambition est plus vaste puisque le texte inclut la problématique des demandes abusives ou frauduleuses, mais aboutit

---

<sup>1</sup>Crédit suisse, les garanties bancaires, documents sur les généralités et base juridique suisse, 2016, P8, télécharger de [www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com) le 19/08/2020 à 11h48.

<sup>2</sup>PHILIPPE Simler, PHILIPPE Delebecque, Droit civil : Les sûretés, la publicité foncière, Edition 7, Editeur Dalloz, Paris, 2016, P 276.

<sup>3</sup>PHILIPPE Simler, PHILIPPE Delebecque, ibid, P 277.

à mettre en doute le caractère indépendant de ces instruments dans les situations contentieuses.

Après que l'Équateur, le Sauveur, le Koweït, le Panama et la Tunisie ont ratifié la convention, elle est entrée en vigueur le 1er janvier 2000. Son 1<sup>er</sup> article<sup>1</sup> prévoit 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.

### **1.7.3. La réglementation Algérienne**

En 1993 le gouvernement algérien a mis en œuvre une réglementation portant sur l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie par les banques intermédiaires agréées<sup>2</sup>, qui avait pour objectif de fixer les conditions d'émissions par les banques, intermédiaires agréées, des actes de garantie au profit de résidents au titre d'engagements pris en Algérie par les non-résidents ainsi que les actes de garantie et de contre-garantie émis au profit de non-résidents au titre d'engagements pris par les résidents vis-à-vis de l'étranger.

Par la suite en 1994 la banque d'Algérie a mis une instruction, l'article 04 de l'instruction n°05/94 : « L'émission d'actes de garantie au profit de résidents au titre d'engagement 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 agréées.»<sup>3</sup>.

Par ailleurs, même si les garanties à première demande sont nées de la pratique du commerce international, les organismes commerciaux et les autorités locales n'ont cessé d'œuvrer pour la définir dans un cadre réglementaire précis et l'adapter aux besoins des opérateurs commerciaux. Cependant, il nous paraît indispensable de définir chaque type de garanties et ce selon leur objet et leur rôle<sup>4</sup> dans les différentes étapes de réalisation au titre du contrat commercial.

---

<sup>1</sup>MATTOUT Jean-Pierre, Op.cit, P216.

<sup>2</sup> Article 01 du règlement n°93-02 portant sur l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie par les banques intermédiaires agréées, 03/01/1993, journal officiel n° 14 du 14/03/1993, P 14.

<sup>3</sup> Article 04 de l'instruction n°05/94 du 02 février 1994 de la banque d'Algérie, consultée sur [www.Algeria-bank.dz](http://www.Algeria-bank.dz).

<sup>4</sup>OUNNAS Amazigh, OUNAS Mhand, op.cit, P 50.

### 1.8. Les avantages et inconvénients de la garantie bancaire

➤ **Les avantages :**

Elle comporte des avantages<sup>1</sup> d'ordre économique et juridique et aussi pour l'exportateur, l'importateur et pour le banquier :

- La garantie bancaire est un signe de la bonne intention de l'exportateur, de sa crédibilité, une preuve qu'il dispose de la confiance et de l'appui d'une banque.
- Elle permet à l'importateur d'être indemnisé en cas de défaut de l'exportateur, par la banque garante.
- En cas de versement d'un acompte, il est sûr d'être remboursé en cas de défaut de l'exportateur.
- La banque est relevée de toute responsabilité quant au bien-fondé de l'appel à la garantie, elle lui permet de rester en dehors d'un éventuel litige entre l'importateur et l'exportateur.

➤ **Les inconvénients :**

Elle comporte aussi des inconvénients<sup>2</sup> qui sont comme suit :

- l'importateur est le donneur d'ordre donc il peut avoir de la part de l'exportateur une annulation éventuelle du contrat de base et la mainlevée de la garantie.
- la banque prend des risques dans une opération de garantie, ces risques sont généralement liés à l'appel abusif et la réglementation internationale.
- L'exportateur, en tant que donneur d'ordre de la garantie, est exposé au risque de son appel abusif par l'importateur.
- Dans le cas d'une garantie d'acompte, l'importateur peut utiliser l'appel comme un moyen de pression sur l'exportateur, en vue d'obtenir des conditions de marché plus favorable.

---

<sup>1</sup>KHADIR Thiziri, op.cit, P79.

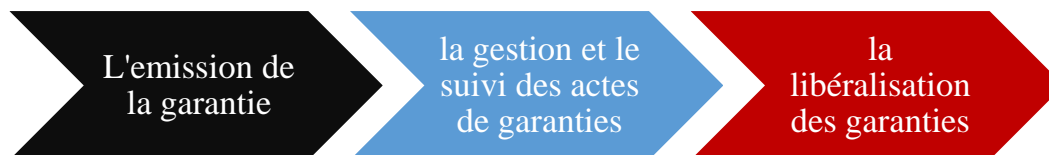
<sup>2</sup> KHADIR Thiziri, ibid, P80.

## Section 02 : La mise en place et mise en jeu des garanties à première demande

La garantie à première demande est beaucoup plus sûre pour le créancier que le cautionnement puisque le garant ne peut opposer au créancier les exceptions tenants à l'obligation garantie. Donc il est nécessaire de connaître comment mettre en place la garantie et sa mise en jeu.

### 2.1. La mise en place de la garantie

Figure n° II-04 : Le déroulement de la mise en place de la garantie



**Source :**HAZEZ Nada, financement du commerce international cas du CPA mise en jeu de la garantie, mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un brevet supérieur de banque, école supérieure des banques, 2020, P51.

#### **2.1.1. L'émission de la garantie :**

L'exportateur (Le donneur d'ordre) se présente au niveau de sa banque (Le garant) pour demander de lui émettre une garantie, en présentant d'un formulaire d'engagement dont lequel il autorise le débit de son compte en cas de mise en jeu de la garantie ainsi d'une copie du contrat commercial. Cette garantie demandée doit contenir les éléments qui suivent :<sup>1</sup>

- **La désignation des parties :** Les principales parties dans un acte de garantie sont le donneur d'ordre, le bénéficiaire et la banque garante Toutefois, la désignation du bénéficiaire représente une importance particulière en vue de préserver le caractère intuitu personae de l'acte de garantie, contrairement à la créance que représente la garantie et qui peut être cédée ou transférée.

<sup>1</sup>MATTOUT Jean-Pierre, op.cit, P 221-233.

- **Objet de l'acte de garantie :** Cet engagement couvre les éventuels risques liés au non-respect des clauses du contrat de base entre l'acheteur et le fournisseur. En d'autres termes, l'acte de garantie ne peut couvrir que le marché pour lequel la garantie est émise.
- **Le montant de la garantie :** Une révision du montant du contrat peut entraîner automatiquement une modification du montant de la garantie c'est pour cette raison que le ratio représentant le montant de la garantie par rapport au contrat de base doit être clairement et expressément mentionné sur l'acte de garantie, notamment pour les contrats à réalisation par tranche selon lesquels le montant de la garantie s'amortit en fonction du volume des travaux réalisés.
- **Durée de validité :** Il est important que la garantie stipule une date (jour calendaire ou une période déterminée) ou un événement dont la survenance entraînera automatiquement son extinction et la fin du droit du bénéficiaire de présenter une demande en paiement. En cela aussi, la garantie indépendante se distingue du cautionnement. En effet, l'expiration du cautionnement n'empêche pas le bénéficiaire de présenter après cette expiration une demande en paiement à la caution, dès lors que la défaillance du débiteur cautionné est intervenue durant la période de validité du cautionnement. S'il est prévu que l'extinction
- **Condition de mise en jeu :** Lorsqu'un donneur d'ordre ne respecte pas ses obligations contractuelles, le bénéficiaire est en droit de demander la mise en jeu de la garantie. Vu, la nature autonome de cette dernière, la demande de mise en jeu peut être simple, documentaire ou justifiée.
- **Droit applicable et tribunaux compétents :** Il est important de stipuler dans la garantie et dans la contre garantie une clause de choix du droit national applicable et d'une clause attributive de juridiction. En effet, la garantie et la contre garantie étant indépendantes du contrat de base, elles ne peuvent être considérées comme étant régies par le droit applicable à ce contrat même si le donneur d'ordre et le bénéficiaire déclarent qu'il régira aussi la garantie et la contre garantie.

Cependant, l'article 28 des Règles Usances des Garanties sur Demande RUGD N°458 de la Chambre Commerce International, précise que « sauf disposition contraire, tout litige entre le garant et le bénéficiaire sera réglé par le tribunal compétent du pays du garant et celui pouvant naître entre le contre-garant et le garant sera, par contre, réglé par le tribunal compétent du pays du contre-garant ».<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Article N°28 des RUGD N°458 de la Chambre Commerce International.

### 2.1.2. La gestion et le suivi des actes de garantie :

Beaucoup d'évènements peuvent survenir nécessitant un suivi particulier et régulier de la part de la banque garante après que la garantie est émise et pendant toute sa durée de vie. Ces évènements peuvent survenir à plusieurs niveaux <sup>1</sup> :

- **La modification** : Il arrive souvent des changements au terme de certaines clauses d'une garantie. Toute modification devra être notifiée au bénéficiaire avant d'être exécuté ; ces modifications portent, généralement, sur le montant, le taux, l'adresse et/ou la nature du contrat.
- **La prorogation** : Souvent, le bénéficiaire intervient auprès de la banque garante pour demander de proroger la date préalablement indiquée sur l'acte de garantie. Cette intervention s'explique par une défaillance constatée lors de réalisation du contrat.

**2.1.3. La libéralisation d'une garantie** : La garantie prend fin si l'une des conditions suivantes est remplie :

- **La mise en jeu** : « L'appel de la garantie, encore qualifié de mise en jeu, est la demande faite par le bénéficiaire à la banque d'exécuter son obligation de paiement au titre de la garantie. »<sup>2</sup>.

Cette action est prise lorsque l'exportateur a failli à ses obligations contractuelles envers le bénéficiaire ou bien si l'exportateur refuse de proroger la validité de la garantie au bénéficiaire avant de remplir tous ses obligations envers lui, elle est matérialisée par un message SWIFT. Dans le cas d'une garantie documentaire, le garant est obligé d'une vérification de conformité entre les documents reçus et ceux stipulés dans l'acte de garantie pour effectuer le paiement, par contre pour la garantie à première demande, le paiement se fera à la seule présentation par le bénéficiaire d'une déclaration écrite attestant que le donneur d'ordre n'a pas rempli ses engagements envers lui.<sup>3</sup>

- **Mise en jeu abusive et frauduleuse** : Les intérêts des parties peuvent s'opposer et entrer en conflit ainsi d'être une source de tentation de mise en jeu abusive ou frauduleuse. La banque est tenue de payer son engagement sans pouvoir se rétracter en invoquant la gravité de certains évènements pouvant survenir et affecter le contrat de base, tels que <sup>4</sup> :

---

<sup>1</sup>Crédit populaire d'Algérie, rubrique crédit, les garanties bancaire à l'internationale, consulté sur le site [www.cpa--bank.dz](http://www.cpa--bank.dz) le 21/08/2020 à 23h55.

<sup>2</sup>HUBERT Martini et autres, op.cit, P563.

<sup>3</sup>HAZEZ Nada, op.cit, P52.

<sup>4</sup>MATTOUT Jean-Pierre, op.cit, PP 249-250.

- **Nullité du contrat** : En application du caractère indépendant de la garantie, 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.
- **Résolution ou résiliation du contrat de base** : Les événements graves relatifs au contrat de base n'aient pas d'effet sur elle, car la garantie est indépendante.
- **L'inexécution et modification du contrat de base** : Qu'il s'agisse d'une force majeure ou une faute caractérisée du bénéficiaire, ces éléments n'atteignent pas l'obligation du garant qui ne pourra refuser le paiement.

Les intérêts contradictoires des parties peuvent s'opposer et être à l'origine de grandes tentations de mise en jeu abusive ou frauduleuse<sup>1</sup> :

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.»<sup>2</sup>.

Quant à la fraude, « elle impliquerait un détournement de la règle juridique pour obtenir un droit dont on devrait normalement être privé. Elle dénoterait ainsi une déloyauté internationale dans le but de nuire ou de réaliser un gain.»<sup>3</sup>.

#### ➤ **La mainlevée :**

La main levée est : « l'action par laquelle le bénéficiaire d'une garantie libère le signataire de son engagement »<sup>4</sup>, elle est obtenue selon plusieurs modalités, la réclamation de la mainlevée formelle du bénéficiaire, le retour de l'acte de garantie, la réalisation d'une mise en jeu ou bien expiration du délai de validité. Donc les banques garantes perçoivent auprès de leurs correspondants des commissions et frais en contrepartie des services rendus et des risques encourus.

---

<sup>1</sup>HUBERT Martini, op.cit, PP 606-607.

<sup>2</sup>HUBERT Martini, ibid, PP 606-607.

<sup>3</sup>IDEM.

<sup>4</sup>HAZEZ Nada, op.cit, P53.

## **Conclusion du chapitre II**

Les garanties internationales peuvent se présenter sous différents formats à savoir la caution, garantie soumise aux Règles Usances des Garanties sur Demande 758, mais aussi la lettre de crédit stand-by soumise aux Règles Usances Uniformes 600.

Dans tous les cas la garantie à première demande demeure la garantie personnelle la plus efficace, garantissant la rapidité et le crédit nécessaire pour l'exercice de l'activité commerciale que ce soit sur le plan interne qu'international.

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier approprié jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation d'un des deux pays).

Au cours de ce chapitre, en concluant qu'une garantie internationale est un instrument indispensable qui accompagne les entreprises lors de leurs transactions internationales. La garantie internationale a été développée au fil du temps pour remplir une fonction économique plus précise.

**Chapitre III :**  
**Etude d'une**  
**opération de mise**  
**en place d'une**  
**garantie de**  
**restitution**  
**d'avance à la**  
**Banque BNP**  
**Paribas El Djazair.**

### **Introduction du chapitre III**

Après avoir présenté les éléments généraux du commerce international, et les aspects théoriques relatifs à la garantie à première demande, le présent chapitre sera dédié à présenter l'organisme d'accueil de la Banque BNP Paribas, et l'étude d'un cas de mise en place et mise en jeu d'une garantie à restitution d'avance.

Nous allons voir dans ce chapitre le déroulement de cette opération à partir de la réception de la garantie jusqu'à sa mise en jeu.

## **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil**

BNP Paribas est une banque française, la première banque française par son activité et sa rentabilité, et le 10e groupe bancaire international, présent dans **71 pays**. Constituant l'un des piliers de l'industrie bancaire française. Dans cette section nous allons présenter le groupe BNP Paribas ainsi que la banque BNP Paribas El Djazair.

### **1.1. Présentation du groupe BNP Paribas**

BNP Paribas est un groupe bancaire français, né en 2000 de la fusion de la BNP et de Paribas. Le nouveau Groupe hérite alors de deux grandes traditions bancaires, celle de la BNP, première banque française dont les origines remontent à 1848, et celle de Paribas, banque d'affaires créée en 1872.

Le groupe BNP Paribas est l'un des leaders européens des services bancaires et financiers et se classe parmi les 15 premières banques mondiales par la capitalisation boursière (somme d'argent qu'une entreprise vaut en bourse). Il comporte aujourd'hui près de 201 700 collaborateurs, dont 159800 en Amérique du nord et 10 100 en Asie.

#### **1.1.1. Historique du groupe BNP Paribas**

La création de la BNP Paribas est passée par plusieurs étapes qui sont les suivantes :

- **1966** : Création de la BNP par la fusion de la BNCI et du CNEP est la plus grande opération de restructuration bancaire en France depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.
- **1982** : Nationalisation de la BNP et de la compagnie financière de Paris et des Pays-Bas à l'occasion de la nationalisation de l'ensemble des banques françaises. Le «big-bang» financier, la déréglementation du secteur bancaire et la désintermédiation du crédit modifient tout au long des années 1980 le métier de la banque et ses conditions d'activité, en France et dans le monde.<sup>4</sup>
- **1987** : Privatisation de la compagnie financière de Paribas avec 3,8 millions d'actionnaires individuels, la compagnie financière de Paribas est alors la société comptant le plus d'actionnaires au monde. La compagnie financière de Paribas est actionnaire à 48% de la compagnie bancaire.
- **1993** : privatisation de la BNP : BNP privatisée, prend un nouveau départ. Les années 1990 sont marquées par un changement du niveau de la rentabilité de la banque, qui dégage le retour sur fonds propres le plus élevé des grands établissements français en 1998. Cette période est marquée par le lancement de nouveaux produits et services bancaires, le développement des activités sur les marchés financiers, l'expansion en France et au niveau international et la préparation de l'avènement de l'euro.

- **1998** : Création de Paribas le 12 mai ratifiée la fusion de la compagnie financière de Paribas, de la banque Paribas et de la compagnie bancaire.
- **1999** : Année historique pour le groupe a l'issue d'une double offre publique d'échange sans précédent et d'une bataille boursière de six mois, la BNP et Paribas réalisent un rapprochement d'égaux. Pour chacun des deux groupes, cet événement est le plus important depuis leur privatisation. Il permet la constitution d'un leader européen de l'industrie bancaire.
- **2000** : Création de BNP Paribas : la fusion de la BNP et de Paribas est réalisée le 23 mai 2000. Le nouveau groupe tire sa force des deux grandes lignées bancaires et financières. Il se fixe une double ambition : se développer au service de ses actionnaires, de ses clients et de ses salariés et construire la banque de demain en devenant un acteur de référence à l'échelle mondiale.
- **2006** : Acquisition de BNL en Italie BNP Paribas acquiert BNL, la 6<sup>ème</sup> banque italienne. Cette acquisition transforme BNP Paribas en lui donnant un deuxième marché domestique en Europe : en Italie comme en France, l'ensemble des métiers du Groupe peut s'appuyer sur un réseau bancaire national pour déployer ses activités.
- **2009** : Rapprochement avec le groupe Fortis BNP Paribas prend le contrôle de Fortis Banque et de BGL (Banque Générale du Luxembourg), pour créer un groupe européen leader dans la banque de détail, avec quatre marchés domestiques.

### **1.1.2. Les différents pôles d'activités de la BNP Paribas**

Le groupe est organisé en trois grands domaines d'activités complémentaires :

#### ➤ **Banque de Détail (*Retail Banking*) :**

Il existe 7150 agences dans 41 pays, 135 000 collaborateurs, soit 71% des effectifs du groupe, 22 millions de clients particuliers, professionnels et entrepreneurs, 216 000 entreprises et institutions, ainsi que plus de 12 millions de clients actifs chez *Personal Finance* : en 2012, plus de la moitié des revenus de BNP Paribas ont été réalisés dans les activités *Retail Banking*.

Les activités de banque de détail de BNP Paribas regroupent l'ensemble *Domestic Markets*, l'ensemble International *Retail Banking* (IRB) et l'entité *Personal Finance* (PF).

#### ➤ **BanquedeFinancementetD'investissement(*CorporateandInvestmentBanking*)**

*BNP Paribas Corporate and Investment Banking* (CIB) compte un peu plus de 19 000 personnes, déployées dans près de 45 pays. BNP Paribas CIB opère dans les métiers de «*corporate banking*» ainsi que dans le conseil et les métiers de marchés de capitaux. En 2012, BNP Paribas CIB a apporté une contribution au groupe BNP Paribas de 25% du produit net bancaire et de 29% du résultat net avant impôt.

Les 15 000 clients de BNP Paribas CIB, composés d'entreprises, d'institutions financières, et de fonds d'investissement, sont au cœur de la stratégie et du modèle économique de BNP Paribas CIB. Les équipes ont pour principale objectif de développer et maintenir des relations à long terme avec leurs clients, de les accompagner dans leur stratégie de développement ou d'investissement et de répondre avec des solutions globales à leurs besoins de financement, de conseil financier et de gestion de leurs risques.

➤ **Gestion des actifs et services (Asset Management and Services) :**

Regroupant les activités de BNP Paribas liées à la collecte, la gestion, la valorisation, la protection et l'administration de l'épargne et du patrimoine des clients, *Investment Solutions* propose, à travers le monde, une large gamme de produits et services à forte valeur ajoutée répondant à l'ensemble des besoins des investisseurs particuliers, entreprises et institutionnels.

*Investment Solutions* regroupe cinq métiers aux expertises complémentaires :

- L'assurance – BNP Paribas Cardif (7 540 collaborateurs, 38 pays, 170 milliards d'euros sous gestion) ;
- Le métier titre – BNP Paribas Securities Services (7 830 collaborateurs, 32 pays, 1 010 milliards d'euros d'actif en conservation) ;
- La banque privée – BNP Paribas *Wealth Management* (6 070 collaborateurs, 28 pays, 265 milliards d'euros d'actif sous gestion) ;
- La gestion d'actifs – BNP Paribas *Investment Partners* (3 340 collaborateurs, 28 pays, 265 milliards d'euros d'actif sous gestion) ;
- Les services immobiliers – BNP Paribas *Real Estate* (3 120 collaborateurs, 36 pays, 13 milliards d'euros d'actif sous gestion) ;

Au total *Investment Solutions* est présent dans 70 pays et emploie environ 25 650 collaborateurs.

### **1.1.3. Implantation du groupe**

Le groupe BNP Paribas est présent dans 88 pays et est fortement implanté sur toutes les grandes places financières mondiales. Présent dans toute l'Europe, à travers l'ensemble de ses métiers, la France et l'Italie ont ses deux marchés domestiques en banque de détail. BNP Paribas possède, en outre, une présence significative et en croissance aux Etats-Unis et des positions fortes en Asie et dans les pays émergents et outre-mer.

Au bassin méditerranéen, le groupe possède 257 agences au Maroc (BMCI), en Tunisie (UBCI) 108 agences, en Algérie (BNP Paribas El Djazair) 70 agences, en Lybie 47 agences, en Egypte 62 agences, en Turquie 334 agences, au pays du golfe 07 agences.

#### 1.1.4. Les valeurs du groupe BNP Paribas

- ❖ **Réactivité :**
  - ✓ Etre rapide dans l'évaluation des situations et des évolutions comme dans l'identification des opportunités et des risques.
  - ✓ Etre efficace dans la prise de décision et dans l'action.
- ❖ **Créativité :**
  - ✓ Promouvoir les initiatives et les idées nouvelles.
  - ✓ Distinguer leurs auteurs.
- ❖ **Engagements :**
  - ✓ S'impliquer au service des clients et de la réussite collective, être exemplaire dans ses comportements.
- ❖ **Ambition :**
  - ✓ Gout du challenge et du leadership.

#### 1.1.5. Quelques chiffres-clés du groupe

**Tableau n°III-01 : Activité (en millions d'euros)**

	2019	2018	2017	2016	2015
Total bilan	2 164 713	2 040 836	1 960 252	2 076 959	1 994 193
Dépôts clientèle	834 667	796 548	766 890	765 953	700 309
Opérations avec la clientèle	805 777	765 871	727 675	712 233	682 497
Capitaux propres part du groupe	107 453	101 467	101 983	100 665	96 269
Ratio total fonds propres	15,5%	15,0%	14,8%	14,5%	13,6%
Ratio Tier 1	13,5%	13,1%	13,2%	12,9%	12,2%

Source : <https://invest.bnpparibas.com/chiffres-cles> consulté le 31/07/2020 à 12h17

**Tableau n° III-02 : Résultat (en millions d'euros)**

	2019	2018	2017	2016	2015
Produit net bancaire	44 597	42 516	43 161	43 411	42 938
Résultat brut d'exploitation	13 260	11 933	13 217	14 033	13 684
Résultat d'exploitation	10 057	9 169	10 310	10 771	9 787
Résultat net avant impôt	11 394	10 208	11 310	11 210	10 379
Résultat net part du Groupe	8 173	7 526	7 759	7 702	6 694

Source : <https://invest.bnpparibas.com/chiffres-cles> consulté le 31/07/2020 à 12h17

**Tableau n° III-03 : Bénéfice net par action (en euros)**

	2019	2018	2017	2016	2015
	6,21	5,73	6,05	6,00	5,14

Source : <https://invest.bnpparibas.com/chiffres-cles> consulté le 31/07/2020 à 12h17

## **1.2. Présentation de BNP Paribas El Djazair**

BNP Paribas El Djazair est une filiale à 100% de BNP Paribas. Elle a vu le jour en 2002, dotée d'un capital de 2,5 milliards de DZD. Sa vocation est d'être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de ses clientèles. La banque est devenue en moins de 4 ans une des toutes premières banques privées sur le territoire algérien avec un capital de 10 milliards de DZD à début 2013. Fort de ces succès, BNP Paribas El Djazair a développé un réseau de 70 agences qui couvre l'ensemble du pays, avec une base déjà très solide à Alger et dans ses environs.

La banque bénéficie aujourd'hui d'un solide partenariat avec CETELEM, filiale du groupe BNP Paribas, dans le domaine des crédits à la consommation. Sa filiale CARDIF, dont l'activité est liée au secteur des assurances, quant à elle débute son activité des 2006. Enfin, l'activité leasing, a depuis deux ans rejoints les différents métiers présents au sein de la banque en Algérie.

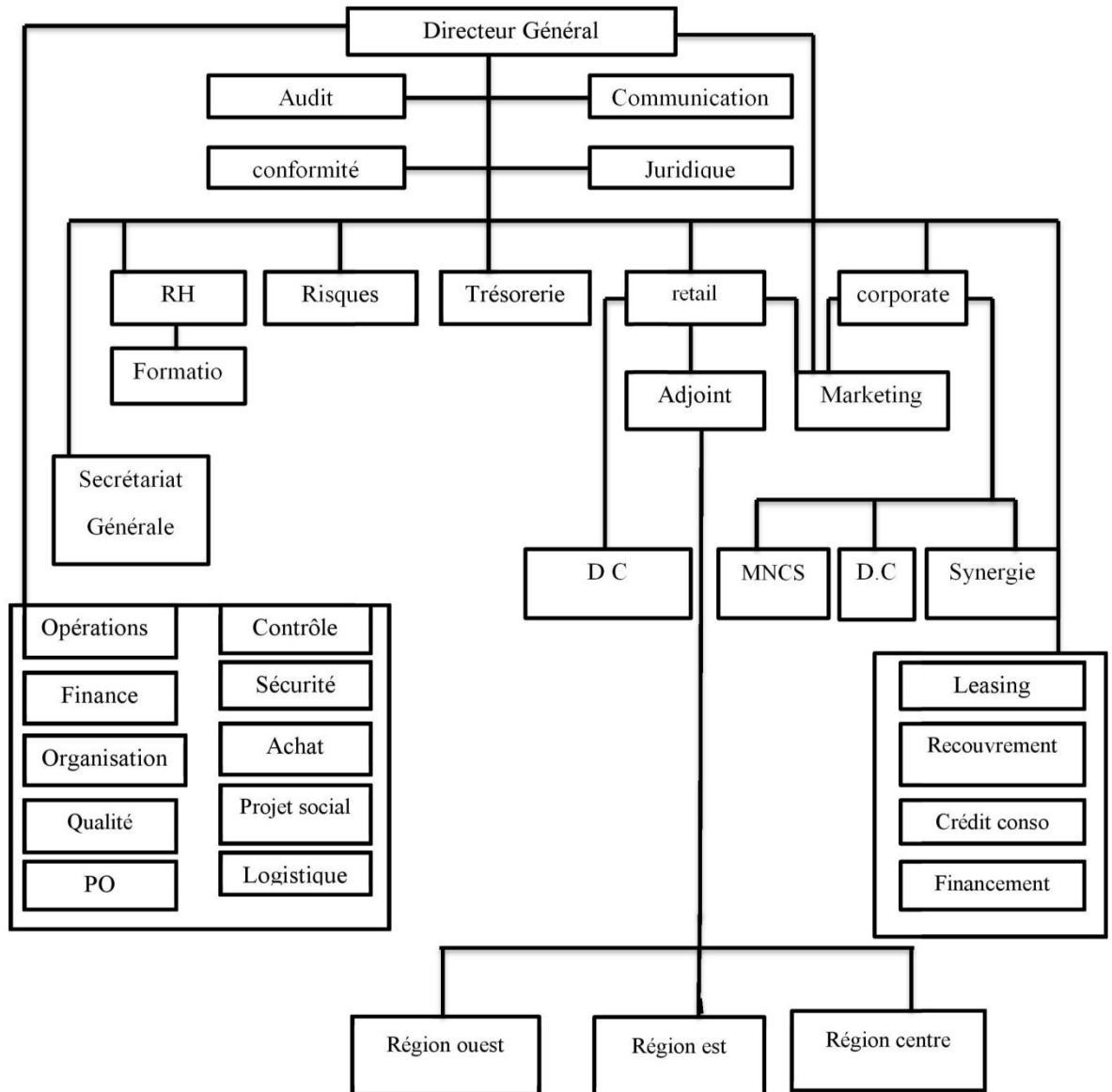
### **1.2.1. L'historique de BNP Paribas El Djazair**

- **En 2000** : Activation du bureau de représentation du groupe.
- **En 2002** : Création de filiale locale BNP Paribas EL-Djazair avec l'ambition de construire un important réseau d'agences par des moyens financiers renforcés.

### **1.2.2. Principales missions de BNP Paribas El Djazair**

- Développer une politique de marque et organiser la convergence des signes émis par l'entreprise.
- Garantir l'image institutionnelle de grand groupe bancaire mondial de BNP Paribas, valoriser sa marque et contribuer au succès commercial de l'entreprise.
- Développer une image de performance, d'attention au client et de responsabilité, fondée à la fois sur le discours et les actes de l'entreprise.
- Contribuer à la maîtrise du risque de réputation du groupe BNP Paribas notamment dans les périodes de crise ou de mutation rapide de son environnement.
- Contribuer au développement d'un sentiment d'appartenance au groupe chez les collaborateurs et à leur adhésion à ses valeurs.
- Piloter la démarche qualité et le programme Esprit d'Innovation dans le groupe.

**Figure n° III-01 : Organigramme de la BNP Paribas EL DJAZAIR**



Source : document interne de la banque

### **1.2.3. Présentation du département back office commerce international (BOCI)**

Le BOCI fait partie du département des opérations qui est directement relié au secrétaire générale.

➤ **Le back office commerce international (BOCI) est divisé en trois sections :**

- **Pole documentaire :**

Le pole documentaire comporte deux section concerne les crédits documentaire et l'autre les remises documentaires, ils sont chargés de leur couvertures, utilisation ainsi que le règlement.

- **Pole flux :**

Le pole flux comporte deux sections, section transferts libres et section rapatriements, les virements émis et les virements reçu.

- **Et pole garanties internationales, reporting réglementaire et coordination administrative :**

Ce pôle comporte trois sections, la première celle des garanties internationales, la deuxième concerne le *Reporting* règlement et c'est tous qui concerne les déclarations faite à la banque d'Algérie et la coordination administrative, et la dernière celle qui s'en charge des apurements.

### **1.2.4. Rôle du département *back office* commerce international (BOCI) dans l'organisation de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

C'est une section chargée :

- De la domiciliation des importations et exportations reconnues conformes aux textes en vigueur ;
- Des transferts et rapatriements libres et directs de la clientèle ;
- De l'encaissement de chèques, effets et Traveller's chèques tirés sur l'étranger remis par la clientèle ;
- De l'affichage de la cotation Banque d'Algérie des monnaies étrangères ;
- De la mise en place des crédits externes ;
- De la gestion des contrats ;
- Du contrôle des documents de réalisation des contrats ;
- Du Contrôle et suivi des échéanciers de remboursement ;
- Du suivi des mobilisations des crédits extérieurs ;
- De la vérification et exécution des ordres de transferts relatifs aux règlements entrant dans le cadre des contrats ;
- De la délivrance de contre-garanties afférentes aux contrats et perception des commissions et taxes ;
- De l'élaboration et exploitation des statistiques ;
- De la gestion des remises documentaires à l'importation et à l'exportation ;

- De la gestion des crédits documentaires Import et Export ;
- De l'exécution des ordres de transferts relatifs aux règlements de remises et de crédits documentaires à l'importation ;
- Du suivi des rapatriements entrants dans le cadre des opérations de remises et de crédits documentaires à l'exportation.
- La gestion des comptes spéciaux (INR, CEDAC, Devises)

#### **1.2.5. Place du département back office commerce international (BOCI) :**

Par le type d'opérations qu'il traite, le back office commerce international a des relations fonctionnelles étroites avec le Service Caisse, le Service Crédit et le Service contrôle.

Le service commerce extérieur dépend directement de :

La Banque d'Algérie et plus particulièrement de la centrale du contrôle des changes de qui il reçoit les règlements, instructions et circulaires régissant les opérations du commerce extérieur ; et qu'il est tenu de respecter et faire respecter ; faute de quoi, il est passible de sanctions allant jusqu'à la suppression de l'agrément permettant d'effectuer ces opérations. La Direction de l'opération avec l'étranger (DOE).

Enfin, du chef de service qui est lui-même sous l'autorité du directeur d'agence, chargé de coordonner les services du siège et d'assurer leur bonne tenue par les biais du Service Contrôle.

### **Section 02 : La mise en place et mise en jeu de la garantie de restitution d'avance**

Afin de compléter notre travail de recherche nous avons étudié un cas pratique portant sur la mise en place d'une garantie de restitution d'avance, visant à assurer le remboursement de l'avance versée au profit de l'exportateur « *Veolia Water Systems Iberica S.L.U* », dans le cas où ce dernier ne lui donnerait pas satisfaction aux termes obligations de fabrication ou de livraison prévues dans le contrat de base.

#### **2.1. Réceptionner la demande d'engagement**

En date 17/03/2014, le Responsable de Section Garanties internationales a reçu le message SWIFT concernant la Garantie de restitution d'avance de type MT 760, Dont nous avons fait la lecture des clauses principales avant de le remettre pour traitement.

#### **2.2. Examiner la validité de la garantie à 1ère demande**

Le Responsable de Section Garanties internationales nous a transmis le MT 760 pour traiter et effectuer les vérifications suivantes :

- Présence de la mention : irrévocablement et inconditionnellement (voir annexe N° 01)
- Présence de la mention : à première demande
- Présence de la date de validité : 20/03/2018

NB : Il est toléré que des contre – garanties relatives aux Admissions Temporaires mentionnent une couverture à mainlevée.

- Que les actes de garantie et de contre-garantie 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 l'accomplissement des engagements couverts par ces actes en application de l'art 6 l'instruction n° 05-94 du 02 février 1994, portant modalités d'application du règlement n° 93/02 du 03 janvier 1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre garanties par les banques intermédiaires agréées.
- Présence du nom du bénéficiaire de la garantie : L'office national de l'assainissement ONA
- Adresse du bénéficiaire : Carrefour sidi arcine- route de Berakibp 86 Kouba, Alger
- Présence du nom du donneur d'ordre : *Veolia Water Systems Iberica S.L.U*
- Adresse du donneur d'ordre : Pol.ind, Santa Ana, C/El Electrodo52, C.P, 28522 Rivas Vaciamadrid Madrid Espagne
- Type de la garantie : garantie de Restitution d'Avance
- Objet de la garantie : le control technique et suivi des travaux de réalisation et d'exploitation de la station d'épuration de eaux usées de la ville de Ain M'lila, wilaya de Oum et Bouaghi.
- Numéro De l'appel d'offre ou du contrat : 08/2013
- le montant du contrat : 90450,00 euros.
- Montants identiques sur les deux garanties (garanties et contre garanties) :90450,00 euros
- Taux de commission conforme à nos tarifs, toutes les commissions doivent être supportées par *Veolia Water Systems Iberica S.L.U* et payée via la banque contre garante Banco *Bilbao Vizcaya Argentaria S.A* à compter de la date de prise d'effet de la garantie jusqu'à sa mainlevée ;

- Entrée en vigueur : la garantie entrera en vigueur dès réception de l'avance au compte *Veolia Water Systems Iberica S.L.U.*
- Le montant du contrat pour les garanties de Restitution d'Avance : 13567.50 euros, représentant 15% du montant de la partie en euros du contrat sus-visé.
- Diminution du montant : Selon les dispositions contractuelles la contre garantie diminuera au fur et à mesure des mainlevées partielles donnée par le bénéficiaire ou au prorata des livraisons des prestations sur présentation à la banque des documents justificatifs y afférents dûment signés et approuvés par les représentants habilités des parties du contrat, jusqu'au remboursement intégral de ladite avance.(voir annexe N° 02)
- L'indépendance de la garantie de restitution d'acomptes envers du contrat. Toutefois La banque *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria* à renoncer expressément à se prévaloir d'une quelconque exception tirée des termes de leur contre garantie pour autant que BNP Paribas El Djazair justifie par message authentifié « Swift », que le bénéficiaire a mis en jeu la garantie ;
- La condition concernant tout retard apporté au versement des sommes dues au titre de la contre garantie impliquerait le paiement d'intérêts (mettra à la charge de banque *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*) le paiement au profit de BNP PARIBAS EL DJAZAIR, d'intérêts au taux de 12% par an (taux négociable), qui commenceront à courir à partir du huitième jour de la date de mise en jeu de la contre garantie jusqu'au jour de paiement effectif, ces intérêts seront capitalisés s'ils sont dus pour une année entière;
- la clause sur Tout litige qui né de l'exécution de la contre-garantie réémise sera soumis à la compétence des tribunaux algériens et à l'application de la loi algérienne.(voir annexe N° 03)
- Il se réfère, pour ces contrôles la référence liée aux contrôles..., aux modèles d'actes de garantie à première demande de BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

- **Contrôle compliance :**

Le Responsable de Section Garanties internationales nous a transmis le MT 760 pour effectuer les vérifications compliance suivantes :

- Le bien-fondé économique de la transaction sous-jacente, c'est-à-dire que l'objet de la transaction qui est le control technique et suivi des travaux de réalisation et d'exploitation de la station d'épuration de eaux usées correspond à l'activité habituelle du client.

- Contrôle sur la nature des biens sous-jacents : que le service désigné sur l'objet de la garantie n'est pas exclus par la politique RSE.

Nous avons procédé aux contrôles compliance nécessaires et matérialise ces contrôles en renseignant la check-list.

Le contrôle doit être matérialisé par :

- La signature de la fiche de contrôle de conformité.
- Le classement dans le dossier des impressions écrans du contrôle vigilance.

### **2.3. Contacter le contre garant pour régulariser, le cas échéant**

Plusieurs clauses de la garantie de restitution d'acompte du Banco Bilbao Vizcaya Argentaria sont manquantes, Donc nous avons préparé un SWIFT à cette banque pour compléter son message SWIFT de demande. La validation du message Swift par le Responsable de Section Garanties internationales entraîne son émission.

En l'absence de réponse, il relance le contre-garant dans les 72 heures.

A réception d'un message Swift MT 799 authentifié comportant une garantie à première demande conforme, le traitement se poursuivra.

### **2.4. Faire positionner une autorisation sur le contre garant**

#### **➤ Statuer sur le risque de contrepartie :**

Le risque de contrepartie sur les banques, pour les filiales BNP Paribas et les banques hors groupe est sous la responsabilité de Transaction Bank Group (TGB) de CIB qui effectue le suivi du risque pays et du risque banques.

La garantie à restitution d'acompte du contre-garant Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A est conforme, donc nous avons transmis une demande d'autorisation sur le contre-garant via l'outil ECB Bank Group. Si des informations complémentaires sont nécessaires, le Trade Center les demande à la Section Garanties Internationales qui se chargera de les recueillir de la banque contre-garante.

La réponse de TGB est reçue via l'outil ECB par la Section Garanties Internationales et/ou par le Trade Center.

➤ **Valider les conditions tarifaires :**

Les commissions de la garantie de restitution d'avance sont calculées sur la base d'un trimestre mobile et indivisible (un trimestre entamé est un trimestre réclamé).

Les taux de commissions et le montant des frais (frais de dossier, taxes, timbrage) sont transmis par le Trade Center après notre demande, par lotus notes.

Nous avons saisi ces commissions qui sont à 178 euros par trimestre dans le fichier "Répertoire Garanties" après les avoir réclamées par Swift 768. Ce fichier servira au suivi et relances.

Remarque : En cas d'annulation de la garantie de restitution d'avance avant délivrance de l'acte original au bénéficiaire, nous réclamons par SWIFT, des frais d'étude de dossier de 100 EURO à la banque contre garante.

**2.5. Etablir et délivrer l'acte d'engagement**

➤ **Etablir l'acte d'engagement :**

La banque« *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria* » ne nous a pas envoyé de modèle d'acte, donc nous avons établi la garantie selon les modèles standards de la bibliothèque d'actes de la Section Garanties internationales, validés au préalable par le Département Juridique.

Nous avons saisi la garantie sur le fichier "Répertoire Garanties" des engagements internationaux, en indiquant les données nécessaires :

- ❖ Date d'enregistrement (à réception du Swift MT 760) :17/03/2014(voir annexe n°4)
- ❖ Référence de la banque contre-garante : BBVAESMMXXX
- ❖ Nom de la banque contre-garante : *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A*
- ❖ Référence de la garantie BNP PARIBAS El Djazair (« GRE... ») : GRE14/164 (voir annexe n°5)
- ❖ Type de garantie : garantie de restitution d'acompte
- ❖ Donneur d'ordre: *Veolia Water Systems Iberica S.L.U*
- ❖ Bénéficiaire : l'office national de l'assainissement ONA
- ❖ Devise : euros
- ❖ Montant : 13567,50 euros mt de la garantie
- ❖ Date validité de la garantie : 20/03/2018
- ❖ Date validité de la contre-garantie : 19/04/2018

- ❖ Commissions perçues durant le mois (une colonne par devises, saisies en caractères normaux tant qu'elles n'ont pas été payées, puis passées en gras lorsqu'elles ont été payées)
- ❖ Commissions déjà perçues à ce jour (une colonne par devise, indiquant le cumul des commissions encaissées sur chaque garantie, depuis la date d'émission, jusqu'au trimestre précédent le trimestre en cours)
- ❖ Date de revoir de la perception de la commission (pour les relances)
- ❖ Commissions à percevoir (commissions réclamées et non encore perçues).

Par la suite nous avons édité l'acte sur papier en-tête de la Banque qu'il fait signer par les collaborateurs habilités, selon les délégations de pouvoir en matière d'émission de garanties.

Un cachet Face Annulée est apposé sur le verso de chaque page de la Garantie établie. Il édite l'acte en un seul exemplaire :

- L'original à remettre au bénéficiaire,
- une copie à conserver dans le dossier Garanties Internationales

Après nous avons procédé au timbrage de l'acte selon les dispositions de l'article 54, 55 et 58 et 60 du code des timbres avec un cachet humide apposé.

➤ **Délivrer l'engagement par signature :**

Nous avons remis l'original de l'engagement par signature à l'office national de l'assainissement ONA suivant les instructions reçues sur le SWIFT, contre accusé de réception.

La copie est retournée avec accusé réception du réceptionnaire est conservée par le collaborateur Garanties Internationales dans le dossier de Garanties.

**2.6. Enregistrer l'engagement par signature**

- **Comptabiliser l'engagement par signature :** Nous avons saisi la nouvelle garantie dans le système comptable d'Atlas 2, par la transaction GESLOT, en débitant le compte « GARANTIE RE-EMISE09990.600071.719.88», et en créditant le compte « CONTRE GARANTIE RECUE 09990.600071.629.67».

Il saisit aussi les informations suivantes :

- Compte de la banque contre-garante,
  - Montant,
  - Devise,
  - Echéance,
  - Référence de la garantie.
- **S'assurer du prélèvement des commissions :** Nous avons calculé le montant des commissions à facturer en fonction des conditions transmises par le Trade Center. Nous avons procédé à leur saisie dans le fichier « Répertoire Garantie » et les réclamé par Swift MT 768 et/ou 791.
- **Commissions à percevoir à l'émission :** Un accusé de réception de la demande de Rémission de Garantie est envoyé à la Banque Contre- Garante via MT768 dans lequel est réclamée la première commission selon le détail ci-après :
- Timbres fiscaux selon le code de timbrage (Contre-valeur au cours du jour) ;
  - Commissions d'engagement calculées sur un trimestre mobile et indivisible à compter de la date de la prise d'effet de la garantie jusqu'à échéance sur la base du taux communiqué par le Trade Center.
  - TVA (19%).
- **Commissions à percevoir trimestriellement :** Sont réclamées via MT791 sur la base du taux communiqué par le Trade Center ainsi que la TVA sur ce même montant. Nous avons procéder à leur saisie sur le fichier « Répertoire Garanties » une fois réclamée (voir annexe n°6).
- **Prorogation du délai de validité :** Le bénéficiaire qui est l'office national d'assainissement nous a adressé une demande de prorogation de l'échéance de la garantie.

Suite à cette requête, le préposé à ces opérations a rédigé une demande de prorogation du délai de validité de la contre-garantie jusqu'au 30/01/2021, qui a été envoyée à la banque *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*, à travers un message Swift du Type 799 (voir annexe n°7), après vérification et autorisation du Responsable de Section Garanties internationales.

Quelques jours plus tard, nous avons reçu un message Swift MT767 de la part de la *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*, acceptant sous leur responsabilité de proroger la date d'échéance de leur engagement vis-à-vis de la BNP Paribas ; ceci jusqu'à la date demandée.

Enfin, la date de validité de la garantie a été modifiée sur système et donc portée au 31/12/2020.

### **2.7. Mise en Jeu de la garantie**

Tout au long de la validité de la garantie, le bénéficiaire qui est l'office national de l'assainissement a mis en jeu la garantie, et il a réclamé ainsi le paiement du montant partiel de la garantie qui représente la somme de 8140.50 euros. (Voir annexe n°8)

L'office national de l'assainissement nous a remis sa demande de mise en jeu qui est établie sur papier en tête du bénéficiaire dûment signée avec cachet humide.

L'office national de l'assainissement à préciser sur sa demande :

- La référence de notre garantie,
- Le donneur d'ordre
- Le montant réclamé
- Le numéro de compte à créditer
- Préciser que le donneur d'ordre n'a pas respecté ses obligations.

Une fois la mise en jeu a été reçue, nous avons accusés réception et procédés aux vérifications nécessaires, notamment que la demande de mise en jeu est arrivée à notre niveau pendant la période de validité de la garantie à première demande.

#### **➤ Mode de réception de la mise en jeu émanant du bénéficiaire « Office national d'assainissement » :**

Nous avons réceptionné l'original de la mise en jeu. La réception dudit document est effectuée contre accusé de réception comportant ces points :

- Le nom du réceptionnaire (vérification de la pièce d'identité+ la copie de pièce d'identité),
- La signature du réceptionnaire,
- Le cachet de l'administration
- La date de remise (en apposant l'horodateur nominatif du BOCI).
- La griffe du collaborateur Garanties Internationales qui a reçu le bénéficiaire
- Le cachet rond du service,

Nous avons renseigné le registre des clients reçus, sur lequel devront être consignés :

- Date réception du client,
- Nom et prénom de la personne reçue,
- Raison sociale de l'entreprise,
- Numéro de téléphone,

- Objet de la visite,
- Nom du collaborateur ayant réceptionné le courrier.

La copie de la pièce d'identité du client doit être conservée dans le dossier.

Après vérifications, nous avons procédé à l'établissement du SWIFT de mise en jeu SWIFT MT799 qu'il transmet à la banque contre garante lui réclamant le paiement partiel de la contre garantie selon les termes de cette dernière et en précisant sur le SWIFT la référence de la banque contre garante, le nom du bénéficiaire, le nom de notre correspondant, le numéro de compte à créditer et que le donneur d'ordre n'a pas respecter ses obligations.

Le SWIFT de mise en jeu est transmis à la banque contre garante pendant la validité de la contre garantie.

Après paiement (voir annexe n°9), la banque contre garante nous a transmet un Swift nous confirmant que le nécessaire a été fait en nous communiquant le montant et la date de valeur du paiement. Nous avons procédé alors à la comptabilisation de l'opération

Nous avons déclaré l'opération de mise en jeu à la Banque d'Algérie (voir annexe n°10) et cela dans un délai de 40 jours suivant la date de mise en jeu en transmettant tous les documents nécessaires pour le traitement du dossier (copie garantie, copies amendements, copie demande de mise en jeu..).L'accusé réception de la Banque d'Algérie doit être classé dans le dossier.

Avant de classer le dossier définitivement et l'archiver, nous avons vérifié que toutes les commissions ont bien été perçues.

### **Conclusion du Chapitre III**

Il est à conclure à travers cette étude du cas pratique que les deux partenaires ont utilisé la garantie de restitution d'avance.

L'objectif visé par ce cas pratique était de vérifier l'application de toutes les procédures relatives à la garantie de restitution d'avance sur le terrain.

A cet effet, nous avons constaté que les caractéristiques qui sont à l'origine du succès de la garantie, à savoir l'indépendance par rapport au contrat de base et l'obligation de paiement sur simple et à première demande, sont totalement respectées en pratique.

# **Conclusion générale**

Face à l'essor extraordinaire des échanges commerciaux internationaux accompagnant la mondialisation et la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), il est devenu impératif pour les opérateurs économiques de connaître et de maîtriser les techniques de paiement à l'international. En effet, aucun dirigeant ne peut prétendre que son entreprise puisse se passer des échanges avec l'étranger. D'ailleurs, le succès universel de ces techniques est sans précédent, qu'il s'agisse du crédit documentaire, de la remise documentaire ou du simple virement bancaire puisque toutes sont adaptées aux différentes catégories d'agents économiques actifs dans le milieu du commerce international.

Malgré leur succès fulgurant, avoir recours à ces techniques ne signifie toujours pas commercer dans la sérénité ; les risques inhérents à une opération commerciale internationale existent toujours.

Pour contrôler et limiter ces risques, la pratique du commerce international n'a cessé de développer des procédés complexes, d'exiger des documents susceptibles de sécuriser les opérations, de définir les droits et obligations des partenaires commerciaux de manière claire à travers un contrat et des termes de l'échange, de faire intervenir les banques en apportant des garanties bancaires, et de concevoir une réglementation exclusivement pour le domaine du commerce international afin de coordonner toutes ces mesures de sécurité.

Enfin pour répondre à notre problématique, nous avons effectué un stage au sein de la banque BNP Paribas El Djazair, où nous avons réalisé l'étude approfondie d'une mise en place et mise en jeu de la garantie à première demande.

Ainsi, nous sommes en mesure de confirmer les hypothèses suivantes :

- **Les garanties internationales est la procédure qui sert à sécuriser les échanges et à pallier aux différents risques internationaux.** En effet d'après les recherches effectuées sur les garanties internationales et les résultats obtenus, nous sommes arrivées à conclure que la garantie à première demande assure une meilleure couverture de risque, une optimisation des sources de financement et une protection contre les risques d'abus et de fraude.
- **Les garanties bancaires à première demande constituent la meilleure forme de garantie pour les parties contractantes.** Car la garantie à première demande est Indépendante du contrat commercial et son caractère d'inopposabilité des exceptions offre une meilleure sécurité pour le bénéficiaire.
- **Les garanties bancaires à première demande assurent un suivi de toutes les phases du contrat de vente, de son début jusqu'à la fin, même après son achèvement.** Effectivement, elles sont développées de manière à suivre l'évolution du contrat de vente dans toutes ses phases et même après son achèvement. En commençant de la garantie de soumission qui accompagne la soumission dans le cadre d'un appel d'offre, et qui garantit le sérieux de la soumission et son maintien, jusqu'à la garantie de bonne exécution qui permet le reversement d'une partie de paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance et du non-respect des obligations contractuelles,

---

en passant par la garantie de restitution d'avance qui est une garantie de remboursement au cas où le vendeur ne réaliserait pas tout ou une partie de ses obligations de fabrication et/ou d'expédition, ainsi que la garantie de retenue de garantie qui impose au vendeur de réparer tous les désordres (vices cachés et défaut de conformité) signalés au cours de l'année suivant la réception des travaux.

Ceci dit, notre étude a abouti à un certain nombre de résultats que nous regroupons comme suit :

- les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international, risque de non-paiement, risque pays, risque Le risque de qualité et d'approvisionnement.
- Les garanties bancaires internationales sont l'une des solutions les plus efficaces qui ont comblé l'inefficacité des anciennes techniques bancaires (dépôts de fonds, cautionnement) en matière d'assurance et de liquidité pour les parties au contrat.
- les garanties à première demande revêtent des spécificités particulières que les intervenants doivent impérativement maîtriser, notamment, en ce qui concerne le cadre juridique et réglementaire, les conditions de forme et de fond et les aspects techniques relatifs à chaque type de garantie utilisée.
- les fondements de la garantie à première demande sont respectés sur le plan pratique.

Pour aller dans un sens critique, à travers la recherche réalisée, nous avons formulé certaines recommandations afin d'améliorer l'analyse faite au sein du BNP Paribas El Djazair, à savoir :

- La garantie à première demande est un engagement lourd de conséquences. Il est donc très conseillé de faire établir cet acte par un professionnel du droit (juriste ou avocat) afin qu'aucun de ses termes ne soit sujet à discussion.
- La banque étant liée par son engagement écrit, chaque clause doit être minutieusement rédigée afin de protéger au mieux les intérêts de son client donneur d'ordre. Le texte doit être complet, précis, cohérent et sans ambiguïté.

En outre, toute recherche peut avoir des limites, nous avons aussi été confrontés à quelques-unes qui sont les suivantes :

- Le manque des références pertinents du a la fermeture des bibliothèques à cause de la pandémie ce qui nous a menés à travailler plus avec les travaux universitaires.
- la difficulté de réaliser le cas pratique dans son temps, car l'accès aux données nécessaires était impossible durant la période ou les stages étaient suspendus.

# **Bibliographie**

**1. Ouvrage :**

- Attijarlwaffa Bank Entreprises, guide du commerce extérieur, sans pays d'édition, 2010.
- BEIGNIER Bernard et MIGNOT Marc, Droit des sûretés, Editeur Montchrétien, Paris, 2007.
- BEITTON-A et autres, « Dictionnaire des sciences économiques », 2ème Ed, Édition Armand Colin, Paris, 2007.
- Dominique Lécuyer, Chambre de commerce et d'industrie, Commerce international : Exporter en toute sécurité, Edition Gualino, Paris, 2004.
- DUHAUTBOUT Dominique et autres, Transporter à l'international, 5ème édition, éditer par Foucher, Paris, 2017.
- FORTERRE Damien, LAFARAGE Catherine, Gérer les risques des achats à l'international, Edition Dunod, Paris, 2013.
- GARSUAULT philippe et PRIAMI Stéphane, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999.
- GARSUAULT Philippe et PRIAMI Stéphane, les opérations bancaires à l'international, 2ème édition, éditer par RB, 2015.
- HUBERT Martini et autres, Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, 3ème édition, RB Edition, Paris, 2019.
- KETTANI Mehdi, Présentation générale des garanties bancaires conventionnelles usuelles du crédit, édition LA PIPER, Casablanca, 2017.
- LAUTIER Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9ème édition, Edition Economica, 2005.
- LEBOITEUX David, CAGNONCLE Claude, Trade Finance : Principes et fondamentaux, 3ème édition, RB édition, Paris, 2020.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Techniques du commerce international, 2ème Ed, édition Gualino, Paris, 2002.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Gestion des opérations import- export, édition Dunod, Paris, 2008.
- MARTINI Hubert, Technique de commerce international, édition Dunod, Malakoff, 2017.
- MATTOUT Jean-Pierre, Droit bancaire international, 4ème édition, Edition RB, Paris, 2009.
- NGUYEN-THE Madeleine, « Importer », 3ème Ed, Edition EYROLLES, 2006.
- NGUYEN-THE Madeleine, Importer : Inclus les Incoterms 2010 - Des conseils, des exemples, des avis d'experts, des témoignages pour vous guider, 4ème Edition, Editions d'organisation Eyrolles, Paris, 2011.
- PATRICIA Grelier Wyckoff, Le mémento des marchés publics de travaux : Intervenants, passation et exécution, 5ème édition, Edition EYROLLES, Paris, 2012.
- PHILIPPE Simler, PHILIPPE Delebecque, Droit civil : Les sûretés, la publicité foncière, Edition 7, Editeur Dalloz, Paris, 2016.

---

## 2. Reuves et articles :

- ADYEL Karim, Le déroulement d'un contrat international assorti de garanties, LegaVox, publié le 27/09/2012, à 8h20.

## 3. Travaux universitaires :

- AIT KACI ARAB Messaoud, AIT MOHAND Soria, Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA, Mémoire En vue d'obtention du diplôme de master en Commerce, option finance et commerce international, faculté des sciences économique, commerciales et des sciences de gestion, Université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2017.
- AMELLAL Lydia, AOUCHETA Souhila, Les garanties bancaires internationales, Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences financière et comptabilité, Option Finance et Banque, Faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2018.
- BOUDEROUALA Mohamed, analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2015.
- BOUDRA Amal, Analyse des techniques de paiement à l'international et leur impact sur la performance de BNP-Paribas étude de cas : BNP-Paribas EL DJAZAIR, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2016.
- DJEZZAR Amel, l'étude des techniques de paiement dans le commerce international, mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, Ecole supérieur de banque, promo2011.
- FERHANI Siham, FERHANI Sylia, Financement des importations par le crédit documentaire Cas : NATIXIS Algérie agence de Bejaia, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences économiques, Option finance d'entreprise, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2015.
- HASSANI Tassadit, OUERD Adel, Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur : Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences économiques Option Banque et Marchés Financiers, Faculté des sciences Economiques, Sciences commerciales et de Gestion, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou,2016.
- HAZEZ Nada, financement du commerce international cas du CPA mise en jeu de la garantie, mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un brevet supérieur de banque, école supérieure des banques, 2020.
- KHADIR Thiziri, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité de la banque : « CPA—194 » de TiziOuzou, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences économiques, Option Monnaie banque et environnement international, Faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2017.

- MEDJAHDI Faiez, l'impact des moyens de paiement à l'international sur le volume des importations des entreprises en Algérie (Cas de la wilaya de Bejaia), Mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en sciences commerciales, Option finance et commerce international, Faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia.
- OUNNAS Amazigh, OUNAS M'hand, Les garanties bancaires à première demande dans le cadre de commerce international Cas d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à la Banque Al Baraka d'Algérie, Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales, option finance et commerce international, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2016.
- REZKI-DJ, TATACNAK-S, Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master fin de cycle en science économique et commercial, Université de Bejaïa 2010-2011.

#### 4. **Texte réglementaire :**

- Code civil, Ordonnance N° 75-58 du 26 septembre 1975, journal officiel N° 78 du 30 septembre 1975.
- Règlement n°93-02 portant sur l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie par les banques intermédiaires agréées, 03/01/1993, journal officiel n° 14 du 14/03/1993.
- Règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.
- Instruction n°05/94 du 02 février 1994 de la banque d'Algérie.
- Règles et Usances Uniformes de l'CCI relatives aux crédits documentaire Révision 2007, Publication CCI N°600.
- Règles et usances uniformes de l'ICC relative au crédit documentaire (RUU 600)
- Règlement de la Banque d'Algérie n° 07-01.
- RUGD N°458 de la Chambre Commerce International.

#### 5. **Site web :**

- [www.bibliotheco.com](http://www.bibliotheco.com).
- [www.international-pratique.com](http://www.international-pratique.com)
- [www.objectif-import-export.fr](http://www.objectif-import-export.fr)
- [www.appvizer.fr](http://www.appvizer.fr)
- [www.trustbank.dz](http://www.trustbank.dz)
- [www.cpa--bank.dz](http://www.cpa--bank.dz).

#### 6. **Autre documents :**

- Business France, Fiche pratique de l'expert, sécurisez vos paiements évaluation des risques de non-paiement.

- 
- Crédit suisse, les garanties bancaires, documents sur les généralités et base juridique suisse, 2016.
  - CROWE horwath, présentation de conférences sur le crédit documentaire, Angers, mai 2014.
  - Document interne de la BNP-Paribas El Djazair.
  - Document interne de la Banque BNP Paribas El Djazair, Service commerce international : « remise documentaire : espace d'entreprise ».
  - Document interne BNP Paribas, service commerce international.
  - Société générale, Commerce international : remise documentaire.

# **Annexes**

**Sommaire des annexes**

<b>N° des annexes</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Page</b>
01	Message Swift 760 (1)	78
02	Message Swift 760 (2)	79
03	Message Swift 760 (3)	80
04	Garantie d'avance forfaitaire GRE14/146 (1)	81
05	Garantie d'avance forfaitaire GRE14/146 (2)	82
06	Commissions de garantie	83
07	Message Swift 799	84
08	Mise en jeu de la garantie	85
09	Mise en jeu LG	86
10	Compte rendu de la mise en jeu	87



## Annexe 02

Message Swift 760 (2)

..... A LA CONTRE - GARANTIE NO. 6252340100160895 DATEE  
DU 17/03/2014 EMANANT DE BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A.

NOUS SOUSSIGNE, BNP PARIBAS EL DJAZAIR, SOCIETE PAR ACTION AU  
CAPITAL DE DZD 10.000.000.000 DONT LE SIEGE SOCIAL EST AU 08, RUE  
DE CIRTA 16035 HYDRA - ALGER/ALGERIE, IMMATRICULEE SOUS LE NUMERO  
01B15609 RC ALGER, REPRESENTEE PAR SES MANDATAIRES XXXX

EMETTONS EN FAVEUR DE L'OFFICE NATIONAL DE [REDACTED]  
[REDACTED] UNE GARANTIE D'AVANCE FORFATAIRE DE EUR 13.567,50  
(TREIZE MILLE CINQ CENT SOIXANTE SEPT EUROS ET CINQUANTE CTS)  
(TTC) REPRESENTANT 15 PCT DU MONTANT DE LA PARTIE EN DINARS  
ALGERIENS DU CONTRAT SUS-VISE, QUI COUVRE LE REMBOURSEMENT DE  
L'AVANCE VERSEE DU CONTRAT PRECITE, EN CAS D'INEXECUTION OU  
D'EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR [REDACTED]  
[REDACTED] DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

NOUS PAIERONS A [REDACTED]  
SA PREMIERE DEMANDE LA SOMME DONT [REDACTED],  
[REDACTED] SERAIT RECONNU DEBITEUR AU TITRE DE L'AVANCE QU'IL A  
PERCUE JUSQU'A CONCURRENCE DE SON MONTANT, SOIT  
EUR 13.567,50 (TREIZE MILLE CINQ CENT SOIXANTE SEPT EUROS ET  
CINQUANTE CTS) (TTC) CONTRE SA DECLARATION ECRITE ETABLISSANT QUE  
CE DERNIER N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR DES LA RECEPTION DE  
L'AVANCE AU COMPTE DE [REDACTED] ET A  
COMPTER DE SA DATE D'EMISSION EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE ET  
DEVIENDRA AUTOMATIQUEMENT NULLE LE 20/03/2018, QU'ELLE SOIT  
RESTITUE OU NON A LA BANQUE.

ELLE DIMINUERA AU FUR ET A MESURE DES MAINLEVEES PARTIELLES  
DONNEES PAR LE BENEFICIAIRE OU AU PRORATA DES LIVRAISONS DES  
PRESTATIONS SUR PRESENTATION A LA BANQUE DES DOCUMENTS  
JUSTIFICATIFS Y AFFERENTS DUMENT SIGNES APPROUVEES PAR LES  
REPRESENTANTS HABILITES DES PARTIES AU CONTRAT (FACTURE VISEE,  
SITUATION DES TRAVAUX, ATTESTATION DE SERVICES FAIT, ETC.) EL CE  
JUSQU'AU REMBOURSEMENT INTEGRAL DE LADITE AVANCE.

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

TOUT LITIGE NE DE L'EXECUTION DE LA PRESENTE GARANTIE SERA SOUMIS  
A LA COMPETENCE DES TRIBUNAUX ALGERIENS ET A L'APPLICATION DE LA  
LOI ALGERIENNE.

ALGER, LE XX MARS 2014  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

## Annexe 03

Message Swift 760 (3)

UNCONDITIONALLY UNDERTAKE TO PAY YOU, BNP PARIBAS  
SPA, THE AMOUNT UPTO EUR 13.567,50 (EUR THIRTEEN  
AND FIVE HUNDRED AND SIXTY SEVEN 50/100) UPON OUR RECEIPT OF  
YOUR FIRST DEMAND BY AUTHENTICATED SWIFT OR TESTED TELEX QUOTING  
OUR COUNTER GUARANTEE NO. 6252340100160895 YOUR CLAIM STATING  
THAT YOU HAVE BEEN CALLED UPON UNDER YOUR BANK GUARANTEE  
ACCORDING TO ITS TERMS AND THAT YOU ARE UNDER THE OBLIGATION TO  
PAY THE AMOUNT CLAIMED BY THE BENEFICIARY NOTWITHSTANDING ANY  
CONTESTATION FROM OURSELVES, OUR PRINCIPAL OR ANY OTHER PARTY  
WHATSOEVER AND DESPITE ANY OTHER PARTY WHATSOEVER AND DESPITE ANY  
DISPUTE THAT ARISE BETWEEN THE CONTRACTING PARTIES.

2. OUR COUNTERGUARANTEE IN YOUR FAVOUR WILL BE VALID UP TO  
19/04/2018, 30 DAYS AFTER ABOVE EXPIRY DATE.

3. ANY DELAY TO THE PAYMENT OF THE DUE AMOUNT IN THE COUNTER  
GUARANTEE WILL PLACE ON OUR CHARGE THE PAYMENT TO THE ACCOUNT OF  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR OF INTERESTS AT THE RATE OF 12 PER CENT  
PER ANNUM AS PER YOUR OPENING DATE THAT WILL TAKE PLACE THE EIGHT  
DAY AS FROM THE DATE OF AVAILING THE COUNTER  
GUARANTEE TO THE EFFECTIVE DATE OF PAYMENT.

4. ALL CHARGES AND COMMISSION WILL BE BORNE BY ORDER FROM THE  
DATE OF ADVISING THE GUARANTEE IN FAVOUR OF BENEFICIARY UNTIL THE  
TERMINATION OF THE PRESENT C/GTEE AS FIXED BE-UNDER.

5- WE HEREWITH WAIVE THE RIGHT TO PREVAIL OF ANY EXCEPTION DRAWN  
FROM THE CONTRACT BINDING BENEFICIARY AND APPLICANT AS LONG AS  
BNP PARIBAS JUSTIFIES BY SWIFT THAT THE BENEFICIARY HAS AVAILED  
THE GUARANTEE.

6- OUR COUNTERGUARANTEE MUST BE GOVERNED BY THE ALGERIAN LAW AND  
PLACE OF JURISDICTION IN ALGIERS.

TAKE NOTE THAT YOUR COMMISSIONS ARE EUR 150,00 PER QUARTER (EUR  
ONE HUNDRED AND FIFTY) AND 17 PCT TAX.

THE PERSON AUTHORIZED TO COLLECT THE GUARANTEE IS:

~~XXXXXXXXXX~~, PERMIS DE CONDUIRE NO. 9430986, TELEPHONE +213  
(~~XXXXXXXXXX~~ OR ~~XXXXXXXXXX~~) PASSEPORT NO. ~~XXXXXXXXXX~~  
TELEPHONE +213 ~~XXXXXXXXXX~~

PLEASE, CONFIRM US AS SOON AS POSSIBLE THE ISSUANCE AND DELIVERY  
OF YOUR LOCAL GUARANTEE AND REMIT A COPY OF IT FOR OUR RECORDS TO  
OUR EMAIL ADDRESS:

G016252B(AT)OPPLUS.BBVA.COM

BEST REGARDS  
BBVA, SPAIN



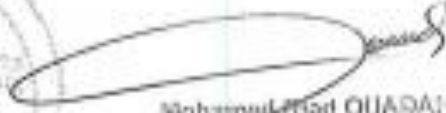


**Annexe 05****Garantie d'avance forfaitaire GRE14/146 (2)**

PAGE 2/2 DE NOTRE GARANTIE D'AVANCE FORFAITAIRE NR. GRE 14/146

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 accord préalable de BNP PARIBAS EL DJAZAÏR et la délivrance par celle-ci d'une nouvelle Garantie correspondante.

Tout litige né de l'exécution de la présente Garantie sera soumis à la compétence des Tribunaux Algériens et à l'application de la Loi Algérienne.

Alger, le 27/ 03/ 2014  
BNP PARIBAS EL DJAZAÏR.



Fayel OUDJANI  
Responsable Section  
Garanties Internationales

Mohamed Riad OUADAH  
Adjoint Responsable  
Bank Office Commerce  
International

## Annexe 06

Commissions de garantie

Tr : Commissions de garantie reçues sur nos comptes réels,  
Fatima OUALIKEN

POLE DOCUMENTAIRE  
Bnp Paribas El Djazair  
Commerce International  
Quartier d'Affaires d'Alger,  
Lot 1 N° 103, Bab  
Ezzouar, 16004  
Alger-Quartier d'Affaires  
d'Alger, Lot 1 N° 103, Bab  
Ezzouar, 16004 Alger,  
Tel: 021 79 67 68

29/06/2020 10:40

--- Transféré par Zineb OUKACI/DZ/MEAGROUP le 29/06/2020 10:40 ---

Tr : Commissions de garantie reçues sur nos comptes réels,

BNP Paribas El Djazair  
Commerce Extérieur  
Pôle Flux  
3ème Etage Nord, Lot 1  
n°103, Quartier d'Affaires  
16004 Bab Ezzouar -  
Alger

Zineb OUKACI  
ALGERIE PESU  
GARANTIES  
INTERNATIONALES,  
Sihem MAHFALLAH,  
Mohamed Abdelmalenano  
PREURE, Mohamed Riad  
OUADANI, Soukha  
L'HADJ MOHAND,  
ALGERIE CELLULE  
CONTROLE, ALGERIE  
PESU RAPATRIEMENT,  
Nawel YAHIAOUI

21/04/2020 12:14

Veuillez répondre à ALGERIE PESU RAPATRIEMENT

Bonjour,  
Nécessaire fait ci-joint les détails:  
Ref: RAP20/378  
Mt Global: 29 559,61 EUR  
CV: 4 069 997,67 DZD  
Cnc: 137,6878  
DV: 21/04/2020  
Cordialement,

Merci d'adresser les demandes d'informations et de sort à ALGERIE PESU  
HOTLINE OPERATIONS

--- Transféré par Hassiba AZOLUZ/DZ/MEAGROUP le 21/04/2020 12:09 ---

Tr : Commissions de garantie reçues sur nos comptes réels,

ALGERIE PESU

**Annexe 07****Message Swift 799**

03/20-15:46:00

DE\_411XX\_PRT-4102-000001

----- Instance Type and Transmission -----  
Priority :N     Statut : Live     Delivery : Not sent

----- Message Header -----

Swift Input :     FIN 799 Free Format Message  
Unit :            76490  
Sender :          BNPADZALXXX  
                  BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
                  BAB EZZOUAR  
                  ALGIERS  
  
ALGERIA  
Receiver :        BBVAESMMXXX  
                  BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A.  
                  C/ SAUCEDA 28  
                  MADRID

SPAIN  
MUR :            764908085A873XXX            TRN : GRE14/146  
IMR :            null

----- Message Text -----

20: Transaction Reference Number

GRE14/146

21: Related Reference

6252340100160895

79: Narrative

+++++TOP TOP URGENT ++++++

WE REFER TO OUR MT 799 DD 19/03/2020 AND YOUR  
MT799 DD 20/03/20  
WE INFORM YOU THAT THE BENEFICIARY REQUEST TO  
EXTEND OUR GUARANTEE UNTIL 31/12/2020 (COUNTER  
GUARANTEE VALIDITY UNTIL 30/01/2021).  
FAILING THAT WE ATTEST THAT WE HAVE BEEN CALLED  
UNDER OUR BANKING GUARANTEE ACCORDING TO ITS  
CONDITIONS AND THAT WE ARE UNDER THE OBLIGATION TO  
PAY THE AMOUNT CLAIMED BY THE BENEFICIARY (EUR  
8.140,50) .  
YOUR URGENT REPLY WILL BE HIGHTLY APPRECIATED,  
BEST REGARDS.  
S.G.

## Annexe 08

Mise en jeu de la garantie


REF : CI/20085

La banque  
d'un monde  
qui change  
Alger, le 12/04/2020

BANQUE D'ALGERIE  
DIRECTION GENERALE DES  
CHANGES  
DIRECTION DU CONTROLE DES  
CHANGES

Objet : Compte rendu de la mise en jeu de notre Garantie nr. GRE14/146

Messieurs,

Conformément à la réglementation en vigueur, nous avons l'honneur de vous transmettre ci-dessous le compte rendu relatif à la mise en jeu de notre Garantie nr. GRE14/146:

Donneur d'Ordre: [REDACTED]  
Bénéficiaire: [REDACTED]

Montant de la mise en jeu: EUR 8.140,50 -

Montant de la Garantie: EUR 13.567,50 -

Banque Contre Garantie: BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A,  
MADRID - ESPAGNE

Objet de la Garantie: «LE CONTROLE TECHNIQUE ET SUIVI DES TRAVAUX DE REALISATION ET D'EXPLOITATION DE LA STATION D'EPURATION DES EAUX USEES DE LA VILLE DE AIN M'LILA WILAYA DE OUM BOUAGHII»

A cet effet, nous vous prions de trouver, ci-joint :

- Une copie de la Garantie ;
- Une copie de la demande de modification « prorogé ou payé » ;
- Une copie du swift de mise en jeu;

En vous souhaitant bonne réception et en restant à votre disposition pour toute information complémentaire, veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos Salutations les meilleures.

BNP PARIBAS EL DJAZAIR




  
Kerim AMMAR  
Responsable Pôle Reporting  
Réglementaire et Coopération  
Administrative

**Annexe 09**

**Mise en jeu LG**



SIÈGE DU LOT: 6883  
 N° SERVICE : 51  
 N° LOT : 2

DATE OPERATION : 2006020  
 OPERATION DOSSIER: RE-EMISSION DE GARANTIE RAPATRIEMENT MISE EN JEU LG  
 CORRESPONDANT : BANCO BULGARO  
 CLIENT : VIOLIA

N° DE COMPTE		ORD	CLE	Date Valeur	NIS DEBIT	NIS CREDIT	DEV	Raj Décaisse	LIBELLE
RACINE	ORD								
09990	600003	20	60	09/04/2020	8 140,50		EUR	GRE141746	MISE EN JEU GRE141746 RAP200378
09990	600003	20	60	09/04/2020		8 140,50	EUR	GRE141746	MISE EN JEU GRE141746 RAP200378
09990	600000	29	12	21/04/2020	1 120 847,54		DZD	RAP200378	MISE EN JEU GRE141746 RAP200378
09990	600000	29	12	21/04/2020		1 120 847,54	DZD	RAP200378	MISE EN JEU GRE141746 RAP200378
Total					1 128 988,04	1 128 988,04			

SAISIE ..... VISA 2 ..... CA-123-08-2002

VISA 1

*[Handwritten signature and notes]*

## Annexe 10

Compte rendu de la mise en jeu

Direction Générale des Changes  
Direction du Contrôle des Changes  
Sous-Direction de la Réglementation  
Et du Contentieux  
Réf : SORCIR 2723/2020

Alger, le 21 avril 2020

BNP Paribas El Djazair  
Commerce Internationale  
Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 n°03 I  
Bab Ezzouar 16024  
Alger

Objet : Compte rendu de mise en jeu garantie de garanties

Réf : Vos lettres N° CI/20/84, CI/20/85, CI/20/86 et CI/20/87 du 12/04/2020.

Messieurs,

Nous accusons réception de vos lettres citées en référence, par lesquelles vous nous faites part de la mise en jeu des garanties sous visées en faveur de votre relation [REDACTED]

- Garantie GRE 14/020 pour un montant de EUR 9.045,- ;
- Garantie GRE 14/021 pour un montant de EUR 6.512,71 ;
- Garantie GRE 14/143 pour un montant de EUR 8.140,50 ;
- Garantie GRE 14/147 pour un montant de EUR 5.861,40 ;

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

## Table des matières :

Dédicace	
Remerciement	
Résumé	
Abstract	
ملخص	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Liste des annexes	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale .....	II
Chapitre I : le fondement théorique du commerce extérieur .....	6
Introduction du chapitre I .....	6
Section 01 : les usages du commerce extérieur.....	7
1.1.définition du commerce extérieur .....	7
1.2.Emergence du commerce international .....	7
1.2.1. Période d'avant la révolution industrielle.....	7
1.2.1.1.Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle.....	8
1.2.1.2.Naissance du commerce international au XVIIIe siècle .....	8
1.2.2. La période après la révolution industrielle.....	8
1.2.2.1.Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle.....	8
1.2.2.2.Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle.....	8
1.3.Développement du commerce international .....	9
1.4.Les documents du commerce extérieur.....	10
1.4.1. Le document de prix.....	10
1.4.2. Les documents du transport .....	11
1.4.3. Les documents d'assurance .....	13
1.4.4. Les documents annexes .....	13
1.5.Les incoterms.....	14
1.5.1. Définition des incoterms.....	14
1.5.2. Les différents types d'incoterms .....	15
Section 02 : les moyens de paiement dans le commerce international.....	16
2.1. Le transfert libre.....	16
2.1.1. Déroulement de l'opération.....	17
2.1.2. Avantages et inconvénients.....	17
A. Les avantages.....	17
B. Les inconvénients.....	17
2.2. La remise documentaire.....	18
2.2.1. Les différentes formes de la remise documentaire.....	18
2.2.2. Les intervenants dans la remise documentaire.....	19
2.2.3. Fonctionnement de la remise documentaire.....	20
2.2.4. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	20
C. Les avantages.....	20

D.	Les inconvénients.....	20
2.3.	Crédit documentaire.....	20
2.3.1.	Les intervenants.....	20
2.3.2.	Les formes du Crédit documentaire .....	21
a)	Le crédit documentaire révocable.....	21
b)	Le crédit documentaire irrévocable.....	21
c)	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	21
2.3.3.	Les modes de réalisation.....	22
2.3.4.	Le déroulement du crédit documentaire.....	23
2.3.5.	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire.....	24
A.	Les avantage.....	24
B.	Les inconvénients .....	24
2.4.	La domiciliation bancaire.....	24
2.4.1.	La définition de la domiciliation bancaire.....	24
2.4.2.	La domiciliation des importations.....	24
a.	La phase d'ouverture.....	25
b.	La phase de gestion.....	25
c.	L'apurement de la domiciliation.....	25
2.4.3.	La domiciliation des exportations.....	26
A.	Il s'agit de.....	26
B.	La procédure de domiciliation .....	26
a.	La phase d'ouverture.....	26
b.	La gestion et le suivi.....	26
c.	La phase d'apurement.....	26
Section 03 : Risques et gestion de risques liés au contrat de vente international.....		27
3.1.	Le risque de change.....	27
3.2.	Le risque de non-paiement (risque de crédit).....	27
3.3.	Le risque politique.....	27
3.4.	Le risque économique.....	28
3.5.	Les risques commerciaux.....	28
3.6.	Autres risques.....	28
Conclusion du chapitre I.....		29
CHAPITRE II : Les garanties internationales à première demande.....		30
Introduction du chapitre II.....		31
Section 01 : Généralité de la garantie à première demande.....		32
1.1.	Définition de la garantie internationale.....	32
1.2.	Définition de la garantie à première demande.....	33
1.3.	Les caractéristiques de la garantie à première demande.....	33
1.3.1.	Caractère autonome et indépendante.....	33
1.3.2.	Principe de l'inopposabilité des exceptions .....	33
1.4.	Distinction entre la garantie à première demande et le cautionnement.....	34
1.5.	Les formes des garanties à première demande.....	35
1.5.1.	Garantie directe.....	35
1.5.2.	Garantie indirecte .....	36

1.6. Les types de garantie à première demande.....	37
1.6.1. Garantie de soumission « <i>Bid bond</i> » .....	37
1.6.2. Garantie de restitution d'avance « <i>advancepaymentguarantee</i> » .....	37
1.6.3. Garantie de bonne exécution « <i>performance guarantee</i> » .....	37
1.6.4. La garantie de retenue de garantie.....	38
1.7. La réglementation de la garantie à première demande (le volet juridique).....	40
1.7.1. La réglementation de la chambre de commerce international.....	40
1.7.2. Travaux de la Convention des Nations Unies du Droit Commercial International (CNUDCI) .....	40
1.7.3. La réglementation Algérienne .....	41
1.8. Les avantages et inconvénients de la garantie bancaire.....	42
Section 02 : La mise en place et mise en jeu des garanties à première demande.....	43
2.1. La mise en place de la garantie.....	43
2.1.1. L'émission de la garantie.....	43
2.1.2. La gestion et le suivi des actes de garantie.....	45
2.1.3. La libéralisation d'une garantie.....	45
Conclusion du chapitre II.....	47
Chapitre III : Etude d'une opération de mise en place d'une garantie de restitution d'avance à la Banque BNP Paribas El Djazaïr.....	48
Introduction du chapitre III.....	49
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	50
1.1. Présentation du groupe BNP Paribas.....	50
1.1.1. Historique du groupe BNP Paribas.....	50
1.1.2. Les différents pôles d'activités de la BNP Paribas.....	51
1.1.3. Implantation du groupe.....	52
1.1.4. Les valeurs du groupe BNP Paribas.....	53
1.1.5. Quelques chiffres-clés du groupe.....	53
1.2. Présentation de BNP Paribas El Djazaïr.....	54
1.2.1. L'historique de BNP Paribas El Djazaïr.....	55
1.2.2. Principales missions de BNP Paribas El Djazaïr.....	55
1.2.3. Présentation du département back office commerce international.....	57
1.2.4. Rôle du département back office commerce international (BOCI) dans l'organisation de la BNP Paribas EL DJAZAIR.....	57
1.2.5. Place du département back office commerce international (BOCI).....	58
Section 02 : La mise en place et mise en jeu de la garantie de restitution d'avance.....	58
2.1. Réceptionner la demande d'engagement.....	58
2.2. Examiner la validité de la garantie à 1ère demande.....	58
2.3. Contacter le contre garant pour régulariser, le cas échéant .....	61
2.4. Faire positionner une autorisation sur le contre garant.....	61
2.5. Etablir et délivrer l'acte d'engagement.....	62
2.6. Enregistrer l'engagement par signature.....	63

<b>2.7. Mise en jeu de la garantie.....</b>	<b>64</b>
<b>Conclusion du chapitre III.....</b>	<b>67</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>68</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>72</b>
<b>Sommaire des annexes.....</b>	<b>77</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>78</b>

