

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

EHEC Alger

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

Option : Affaires internationales.

Thème :

**Les garanties bancaires et les risques liés aux transactions
commerciales.**

Etude de cas : Al Baraka Banque.

Elaboré par :

Mr. Oussama walid BOUSSIOUD

Encadré par:

Mr. rachid CHELALI

Maitre assistant à EHEC Alger

4^{ème} Promotion

Septembre 2017

Résumé :

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale l'économie mondiale a connu un développement spectaculaire en terme de quantité d'échange les transactions se sont intensifiées grâce à la libre échange, ce dernier a permis de supprimer toute entrave qui pourrait paralyser l'activité économique.

Toute entreprise qui effectue des transactions à l'international subit des risques qui peuvent entraver le développement de son activité hors frontière, tels que le risque de change, le risque de crédit, le risque pays, etc., ces dernières doivent disposer des moyens et des techniques pour limiter l'impact de danger sur ces affaires.

Grâce aux garanties qu'offrent les banques internationales les échanges commerciaux deviennent relativement plus sûrs et plus assurés.

Dans ce travail de recherche, nous allons essayer de comprendre l'efficacité des garanties à première demande et d'expliquer les différents risques auxquelles le commerce international est confronté et notamment comment les banques procèdent-elles pour les minimiser.

L'objectif de cette étude étant de déceler les principales risques et les contraintes qui se dressent face aux importateurs et aux exportateurs, ainsi que le rôle que peut jouer la banque dans l'amélioration et la facilitation des procédures d'exportation ou d'importation.

Mots clés :

Exportations - garanties autonomes - mise en jeu – caution – incoterms – clauses – stand by lettre de crédit – garantie directe – garantie indirecte – risques – garanties de marché

ملخص:

تمثل التجارة الدولية جميع المعاملات العابرة للحدود التي قد تحدث بين الوكلاء المقيمين في بلد ما وفي البلدان الأخرى في العالم. ولذلك فهي تعيد تجميع تدفقات السلع والخدمات والعمال ووسائل الدفع ورأس المال بالإضافة إلى المخاطر المرتبطة بأنشطتها المحلية، يجب على الشركة التي تعمل على الصعيد الدولي التعامل مع العديد من المخاطر الخاصة بتطوير الأعمال التجارية الدولية، مثل مخاطر العملات، مخاطر الائتمان، الملكية الفكرية، مخاطر النقل، الخ. كل هذه المخاطر يمكن أن تعيق تطوير الأنشطة خارج الحدود، ولكن الشركة لديها وسائل للحد من تأثير على أعمالها. ويفضل الضمانات التي تقدمها المصارف الدولية، تصبح البورصات التجارية أكثر أماناً وأماناً نسبياً. في هذا البحث، سنحاول فهم فعالية الضمانات عند الطلب الأول وشرح المخاطر المختلفة التي تواجه التجارة الدولية، وكيفية قيام البنوك بذلك لتقليلها الهدف من هذه الدراسة هو التعرف على المخاطر والقيود الرئيسية التي يواجهها المستوردون والمصدرون ودور البنك في تحسين وتيسير إجراءات التصدير والاستيراد .

الكلمات المفتاحية:

الصادرات - ضمانات قائمة بذاتها - وضع في اللعب - ضمان - البنود - دعم خطاب الاعتماد - ضمان مباشر - ضمان غير مباشر - المخاطر - ضمانات السوق

Abstract:

International trade represents all cross-border transactions that may occur between resident agents in a country and those in the rest of the world. They therefore regroup the flows of goods, services, workers, means of payment, and capital.

In addition to the risks associated with its local activities, the company operating internationally must deal with several risks specific to the development of international business, such as currency risk, credit risk, intellectual property, transportation risks, etc. All these risks can hinder the development of activities outside the borders, but the company has means to limit the impact on its business.

Thanks to the guarantees offered by international banks, commercial exchanges become relatively more secure and secure.

In this research, we will try to understand the effectiveness of collateral at first demand and explain the various risks facing international trade, and how banks do so to minimize them

The objective of this study is to identify the main risks and constraints faced by importers and exporters as well as the role of the bank in improving and facilitating export or import procedures.

Keywords :

Exports - stand-alone guarantees - putting into play - guarantee - incoterms - clauses - stand by letter of credit - direct guarantee - indirect guarantee - risks - market guarantees

Dédicace :

Je dédie mon premier travail de recherche à toute ma famille, à mes parents pour leurs éducation, mes sœurs et à mes chers grands parents, et a Safaa a Wassim et a Samy pour leurs soutien.

Liste des Tableaux :

Numéro	Titre	Page
1	La différence entre la garantie à première demande et le cautionnement	60
2	Historique du groupe AL baraka	67

Liste des Schémas :

Numéro	Titre	Page
1	Réglementation par paiement a vu	28
2	Réglementation par acceptation	30
3	Réglementation par négociation	31
4	Les garanties directes	48
5	Les garanties indirectes	49
6	Stand by letter of credit	63

Liste des abréviations :

Credoc :Crédit documentaire.

SBLC: Stand by letter of credit.

RUUCD :Règles et Usances Uniformes de la chambre de commerce

Cci : Chambre de commerce international

Sommaire :

Introduction générale	02
Chapitre 1 : Transaction commerciales a l'international	05
Introduction	06
<u>Section 01</u> : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	07
<u>Section 02</u> : Techniques de paiement à l'international.....	21
<u>Section 03</u> : Les risques liés aux transactions commerciales.....	40
Conclusion	43
Chapitre 2 : Les garanties bancaires à première demande et le cautionnement	44
Introduction	45
<u>Section 01</u> : Les Garantie à première demande	46
<u>Section 02</u> : Le cautionnement de la banque	54
<u>Section 03</u> : Stand by letter of credit	61
Conclusion	64
Chapitre 3 : Analyse de l'efficacité des garantie a première demande au sein d'al baraka banque	65
<u>Section 01</u> : Présentation de l'entreprise	66
<u>Section 02</u> : Démarche méthodologique et déroulement de l'entretien.....	86
Conclusion	96
Conclusion générale	98

Introduction Générale

Les échanges internationaux représentent un fait acquis, si la nécessité d'échanges apparaît depuis la plus haute antiquité et constitue une dès données profondes des relations entre les peuples depuis la préhistoire. Nous constatons dès la fin du XIX^{ème} siècle une accélération rapide du commerce à l'échelle mondiale, souvent liée à la conquête, toujours aux migrations (invasion, explorations, pèlerinage).

Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (colonisation, domination).

Cette évolution historique a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui s'est développé en parallèle sur base industrielle solide et sur des techniques modernes pour améliorer grandement les rendements dans l'agriculture.

Le commerce international est caractérisé, aujourd'hui, par une forte expansion et une croissance plus rapide que celle de la production mondiale suite à l'élargissement des marchés aux dimensions régionales et même mondiales, et au processus de mondialisation de l'économie qui engendre l'interdépendance poussée des intérêts à l'échelle internationale.

Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et des instruments tels que les garanties bancaires à premier demande, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et afin de minimiser les risques liés aux transactions commerciales.

A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait de s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce

Ces réformes ont institué au milieu des années quatre-vingt-dix le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Ces réformes ont eu, bien entendu, une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce international (opérateurs économiques, banques et autres organismes financiers, douanes...).

Les banques, en particulier, ont dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte, afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations d'import ou d'export sur la base de la nouvelle réglementation nationale.

Le manque de préparation aussi bien de la part des opérateurs que des autres organismes de soutien pour ce changement relativement brutal n'a pas permis d'obtenir les résultats souhaités dans la dynamisation des échanges avec l'extérieur.

Par notre modeste contribution nous proposons d'apporter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation d'une transaction de commerce international en apparence très simple.

Certes il existe plusieurs types de garanties internationales qui pourraient s'offrir aux opérateurs de commerce mais comment peut-on réellement minimiser les risques lié aux transactions internationales ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

Q₁ : Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?

Q₂ : Comment faire le choix approprié ?

Q₃ : Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opération commerciale à l'international ?

Q₄ : Quels sont les différents types de garanties ? Et comment la banque procède elle pour minimiser ces risques ?

Pour mieux cerner ce travail de recherche, les hypothèses suivantes viennent en réponse à la problématique principale :

- Le climat de confiance suffit à lui seul pour palier aux risques liés aux opérations commerciales à l'international.
- Les garanties qu'offrent les banques constituent un moyen qui minimise l'impact des risques qui surgissent lors d'une transaction internationale.

Pour souligner les multiples contours de l'environnement et tenter de répondre à l'ensemble de ces préoccupations, nous avons articulé notre rapport comme suit :

- **Chapitres 1 : Transactions commerciales a l'international**

Dans ce chapitre nous allons exposer les éléments fondamentaux dans les opérations du commerce international dont les contrats de commerce international, les incoterms ainsi que les documents usuels et les moyens de transmission nécessaires dans une transaction commerciale, pour en suite on développera dans seconde section les différents moyens de paiement, quant a la dernière section elle va porter uniquement sur les risques engendrés par une opération du commerce international.

- **Chapitre 2 : Les garanties bancaires a première demande et le cautionnement**

Nous allons évoquer dans ce chapitre l'ancien instrument utilisé par les banque qui porte sur le cautionnement pour ensuite on entamera les garanties en commençant par la naissance de ces dernières, et nous définissons par la suite les différents formes de garanties et la différence entre la garantie a première demande et le cautionnement.

- **Chapitre 3 : Etude de cas pratique**

Dans ce chapitre, nous allons traiter un dossier d'une opération concrète d'importation a travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son importation et surtout comment ce dernier a pu la sécuriser a l'aide de la garantie a première demande.

Chapitre I

Transactions commerciales à l'international.

Introduction :

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Aussi, le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Entre autres points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "Incoterms".

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations (Respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constituent l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (Sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté comme suit :

Section 1 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international qui comprendra :

- Le contrat de commerce international
- Les incoterms
- Les documents usuels et les moyens de transmission

Section 2 : techniques de paiement a l'internationales

Section 3 : les risques liés aux transactions internationales

SECTION 1 : Les Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

1-1 : le contrat du commerce international :

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente. Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- Aux discordances probables entre les lois.
- A l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires.
- Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux.
- Aux aléas fâcheux (annulation d'une vente)

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions. Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au contrat de commerce international devront être bien maîtrisés. ¹

¹ Les aspects juridique des transactions internationales

I - GENERALITES :

Un contrat prend naissance quand deux parties tombent d'accord sur une transaction de vente. En principe, les deux parties sont libres de décider entre elles comment le contrat sera exécuté, quel prix sera facturé, comment aura lieu le paiement, qui se chargera de telle fonction, qui supportera le coût de la livraison, qui assumera les risques ; c'est le principe de la liberté contractuelle.

A notre époque, beaucoup de contrats sont des transactions rédigées en style télégraphique. Ils précisent simplement que certaines quantités de marchandises sont commandées à un certain prix, pour être livrées à une certaine date et en un certain lieu. C'est seulement s'il s'agit d'un contrat d'un montant élevé, ou de transactions étalées sur une longue période, ou encore si les relations sont particulièrement complexes, que les parties prendront la peine de rédiger un contrat écrit stipulant tous leurs droits et obligations réciproques. Le contrat comprend quatre grandes clauses. Il s'agit des clauses préliminaires, des clauses commerciales et techniques, des clauses juridiques, et des clauses financières.

I.1 Les clauses préliminaires :

Ces clauses reprennent l'objet du contrat, définissent la marchandise concernée ainsi que tous les éléments pouvant la caractériser.

I.2 Les clauses commerciales et techniques :

C'est l'ensemble des paramètres relatifs au prix, aux modalités de livraison, au montage, à l'inspection et l'examen de conformité, à la garantie ainsi qu'aux conditions de modification du contrat.

I.3 Les clauses juridiques :

Elles sont nombreuses dans la mesure où elles organisent la protection des cocontractants. Elles représentent des clauses exonératoires de limitation de responsabilité, telles que les clauses de force majeure, le transfert de propriétaire, le paiement des dommages

et intérêts, les conditions de suspension de l'exécution, le transfert des risques, l'entrée en vigueur du contrat, la juridiction compétente en cas de litige ainsi que la langue du contrat.

I.4 Les clauses financières :

Elles reprennent les conditions de paiement les garanties bancaires ainsi que les clauses fiscales et de douane.

II. DEFINITION DU CONTRAT COMMERCIAL INTERNATIONAL :

Est considéré contrat de commerce international tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents. Ces contrats mettent des obligations réciproques à la charge des deux parties. Ce sont aussi des contrats, sauf exception, à titre onéreux.

Le contrat est une rencontre de volontés qui se mettent en accord sur plusieurs éléments .Le contrat est constitué de plusieurs éléments .Le consentement tout d'abord est une manifestation de la volonté de contracter ensemble des deux parties.

Il doit contenir une offre et une acceptation avec une modalité de mise en œuvre expresse ou tacite. Les titulaires doivent avoir la capacité, c'est-à-dire être titulaires de droits pour exercer le contrat, par ailleurs, le contrat doit préciser l'objet de l'opération et le contenu précis de chaque prestation, enfin le contrat indique le résultat envisagé. Sur les contrats d'affaires la primauté repose sur la simplicité et la rapidité.

III. LES CLAUSES GENERALES ET PARTICULIERES :

Ces clauses reprennent les différents éléments qui déterminent les obligations réciproques. Elles désignent les cocontractants, l'objet du contrat ainsi que son entrée en vigueur .Nous retrouvons des clauses de sauvegardes (Possibilité de renégociation du contrat en cas de Survenance d'évènement, exonératoires, pénale (Prévision de versement d'indemnités en cas d'inexécution contractuelle), compromissoire (Recours au droit privé au travers de l'arbitrage International) et résolutoire (Arrêt du contrat en cas de constat de défaut d'exécution).²

² Les aspects juridiques d'une transactions internationales

IV. EFFETS DU CONTRAT DE COMMERCE INTERNATIONAL :**IV. 1.Obligation des parties :****IV.1.A. Obligation du vendeur :**

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu.
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

IV.1.B. Obligation de l'acheteur :

- Satisfaire le paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- Réception de la marchandise ou en prendre livraison «Obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante »

Tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.³

IV .2 - Transfert de propriété et de risques :**IV.2.A. Transfert de priorité :**

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

IV.2.B. Transfert de risque :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport utilisé, constitue la meilleure solution.

¹Convention de vienne

V. MODELE DE CONTRAT COMMERCIAL TYPE SIMPLIFIE :

V.1- Clause préliminaire :

- Identité des contractants
- Nature et objet du contrat.
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.

V.2- Clause technique et commerciale :

- Nature du produit, sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité.
- Nature de l'emballage.
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard.
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité.
- Condition de modification du contrat, par voie d'avenants.

V.3- Clause financière:

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision.
- Frais inclus dans le prix, incoterm utilisé. Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement. Garanties bancaires à mettre en place
- Données fiscales et douanières.

V.4- Clause juridiques :

- Date de mise en vigueur du contrat.
- Condition de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise. ⁴
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires. ⁵

⁴ Modèles de contrat commercial

- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties :

Il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.

Autre la possibilité à l'amiable, une clause compromissoire.

- **Clause de force majeure :**

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.

- **Clause de résiliation :**

Cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non exécution du contrat. Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité « L'incoterm à utiliser » : Qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « La listes des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans la prochaine sections.

2 – 1 : LES INCOTERMS :

I. GENERALITE :

Ce sont des termes contractuels normalisés qui permettent aux parties de se référer à un jeu de règles préétablies, pouvant être intégrées dans leur contrat.

De toute évidence, il importe de savoir, avant de signer le contrat, ce que veulent dire ces Conditions générales types. Les incoterms font partie de cette catégorie spéciale de conditions générales types qu'on nomme termes commerciaux. La précédente édition des incoterms de la chambre de commerce internationale, publication n° 460, datait de 1990. Ces incoterms font l'objet d'une révision permanente depuis leur apparition en 1936. C'est ainsi qu'une nouvelle

⁵ Modèles de contrat commercial

publication n° 560, dénommée incoterms 2000 a été publiée en septembre 1999, pour une application prévue des janvier 2000.

Les incoterms 2000 apportent de nombreuses modifications, des précisions sur les obligations en matière de déchargement et chargement sont apportées et celles du dédouanement encore plus affinées. Enfin, les obligations du vendeur et de l'acheteur ont été redéfinies.

L'incoterm définit les obligations réciproques des vendeurs et des acheteurs et précise le lieu de livraison, le transfert du risque, la répartition des frais entre acheteur et vendeur, la répartition des formalités douanières et les informations particulières que l'acheteur et le vendeur doivent se fournir. L'incoterms doit être associé à un lieu où s'arrêtent les prestations du vendeur.

Il convient de noter que des dispositions spéciales dans un contrat donné l'emporteront sur toutes dispositions des incoterms. Les parties peuvent adopter les incoterms comme base générale de leur contrat, aussi spécifier des variantes ou des compléments qui les adaptent à une branche particulière ou à leurs besoins particuliers. Dans ce contexte, il est important d'avoir toujours présent à l'esprit que les incoterms sont fondés sur le principe de l'engagement minimum du vendeur. Dans un contrat déterminé, l'acheteur peut donc souhaiter accroître l'obligation du vendeur. Cela peut se faire, par exemple, en exigeant d'un vendeur CIF qu'il fournisse une assurance couvrant davantage de risques. En pareil cas, l'acheteur peut spécifier, par exemple, incoterm CIF avec assurance tous risques.

La référence à un incoterm particulier ne suffit pas de déterminer la plénitude des relations juridiques entre parties à un contrat de vente. Des questions, telles que les ruptures de contrat et leurs conséquences, tombent en dehors du champ des termes commerciaux et sont soumises aux Règles du droit international. Les incoterms régissent les droits et obligations des parties relatives à la livraison des marchandises vendues.

Certains incoterms sont réservés au transport maritime et les autres concernent tous les modes de transports. Une mention spéciale indiquant le caractère maritime sera apposée en face de chaque incoterm concerné.⁶

⁶ Les incoterms - sophie schwobthler

1. PRESENTATIONS DES DIFFERENTS INCOTERMS :

La présentation est faite dans un ordre croissant des obligations du vendeur .Ces termes sont regroupée en quatre familles :

- E, pour une livraison à l'acheteur dans les locaux de l'exportation (EXW)
- F, le vendeur livre la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur (FCA, FAS, FOB).
- C, le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les risques de perte ou de dommages ainsi que les frais ultérieurs (CFR, CIF, CPT, CIP).
- D, le vendeur assume les coûts et risques de l'acheminement de la marchandise jusqu'au pays de destination (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

II.1 Selon le mode de transport :

- **Transport maritime :**

Il comporte des incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.

- **Transport terrestre :**

L'incoterm approprié à ce mode est le : DAF.

- **Tous modes de transport :** Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU.

II.2 Selon le type de vente :

- **Vente départ :**

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays elle comprend les groupes : E, F et C.

- **Vente arrivée :**

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays, d'arrivée, elle comprend le group D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.

III. DEFINITION DES DIFFERENTS INCOTERMS :

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie. L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie à notre avis leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.

II.1- EXW (ex Works) à l'usine(lieu convenu) :

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, C'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

III.2-FCA (free carrier) franco transporteur lieu convenu :

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

III.3- FAS (Free Along side Ship) franco le long du navire(port d'embarquement convenu) :

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou pans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

III.4- FOB (Free On Board) franco à bord (port d'embarquement convenu) :

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné.

Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

III.5- CFR Cost And Freight coût et fret tort de destination convenu :

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

III.6- CIF Cos Insurance and Freight coût assurance et fret (port de destination convenue)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

III. 7- CPT (Carriage Paid to) port payé 'jusqu'a point de destination convenu :

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur est transférés du vendeur à l'acheteur.

III.8 - CIP Carriage Insurance Paid to ; port payé , assurance comprise jusqu'à :point destination convenu :

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

III.9- DAF Delivered At Frontiere rendu frontière (lieu convenu) :

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

III.10 – DES Delivered Ex Ship : rendu ex Ship port de destination convenu :

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu.

Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

III.11 – DEQ (Delivered Ex Quay) rendu à quai port de destination convenu :

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (Débarcadère) du port de destination convenu.

III. 12- DDU (Delivered ex DutyUnpaid .rendu droits non acquittés lieu convenu

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

111.13 - DDP DeliveredDutyPaid ; rendu droits acquittés lieu convenu :

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur, il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu. . Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est interdit

IV. LIMITE DES INCOTERMS :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes. Ils présentent certaines lacunes, dont notamment: le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (Ancrage géographique à l'incoterm).

1-3 :LES DOCUMENTS UTILISES ET LES MOYENS DE TRANSMISSION :**I. LES DOCUMENTS PRINCIPAUX :****I.1 Les documents de prix :**

I.1.A. La Facture Proforma :

Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire, c'est en effet une sorte de devis établi sous forme d'une facture préfigurant la facture définitive.

I.1.B. La Facture commerciale :

C'est le document de base qui caractérise toute opération commerciale, elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix unitaire et le prix total des marchandises.

I.1.C La Facture consulaire :

Particulière à certains pays, la facture consulaire est un document établi par le vendeur, elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consulat du pays destinataire.

I.2 - Les documents de transport :**I.2.A. Le connaissement maritime :**

Le commerce international donne fréquemment lieu à un transport par mer et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent. Dans les autres modes de transport, en effet, le connaissement maritime revêt un triple aspect, il est à la fois :

- Le récépissé d'expédition émis au chargeur.
- Le contrat de transport dont les conditions figurent intégralement au verso.
- Le document indispensable en échange duquel la marchandise sera retirée à destination. C'est un titre de propriété transmissible par voie d'endossement

I.2.B. La lettre de transport aérien :

Une marchandise expédiée par avion donne l'établissement d'une lettre de transport aérien. Ce document est un simple récépissé d'expédition non négociable car émis à l'adresse d'une personne

I.2.C. La lettre de voiture internationale :

C'est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée

I.3 Les documents d'assurance :

La question des assurances transport pose souvent des problèmes délicats en matière de commerce international par suite de la diversité des types d'assurance et d'expression apparemment synonymes dont la signification est souvent très différente selon les pays. Il existe deux principaux types de police d'assurance

I.3.A. La police au voyage :

Souscrite pour un chargement déterminé, elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle-même le document justificatif

I.3.B. La police flottante :

Dite aussi police d'abonnement, c'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

II. LES DOCUMENTS ANNEXES :

Ces documents sont nombreux et variés, il n'existe pas pour eux des règles particulières. Les banques n'ont pas à exiger qu'une concordance, la facture et les autres documents à moins qu'il ne soit pas prévu des conditions de forme nettement définies. Compte tenu de leur diversité, il est difficile d'en établir une liste limitative, citons néanmoins parmi les principaux :

II. 1 Les certificats douaniers :

Ils sont établis, le plus souvent, sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administration des douanes du pays de l'importateur.

II.2 Les certificats d'origine :

Ils précisent le pays ou ont été produites les marchandises importées. Ces certificats sont généralement établis par une chambre de commerce du lieu d'expédition ou un bureau de douane.

II.3 Les certificats sanitaires ou phytosanitaires :

Les certificats sanitaires concernent le bétail, la viande ou l'alimentation d'origine animale, tandis que les certificats phytosanitaires sont pour les plantes, les grains et l'alimentation d'origine végétale. Etablis après contrôle Vétérinaire ou par des laboratoires, ils ont pour but de démontrer que le produit concerné est propre à la consommation humaine.

II.4 Les certificats d'agrèage :

Ils sont établis par les entreprises ou organismes spécialisés comme les sociétés générales de surveillance. Leur objectif est de contrôler la qualité des marchandises ou de vérifier son poids afin de corroborer les affirmations portées sur la facture d'exportation

- Les documents d'assurance se présentent sous trois formes :

La police d'assurance qui reproduit tous les termes du contrat d'assurance.

Le certificat d'assurance qui est un extrait de la police , indiquant les caractéristiques essentielles (montant, bénéficiaire, risques couverts...)

L'avenant d'assurance qui est émis en cas de couverture des risques de transport par expédition, en utilisant une police globale, dite « à alimenter »

Ces trois formes d'assurance peuvent être endossées par l'assuré qui délègue ainsi à un tiers, une banque ou l'acheteur le bénéfice de son contrat de telle manière qu'en cas d'avaries ou de survenance de "l'évènement anticipé", ce sera ce tiers qui touchera le montant de l'indemnité. Selon la réglementation Algérienne, l'assurance doit toujours être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance locale par l'importateur. Importation de marchandises ou biens d'équipement par voie maritime ou aérienne: l'assurance (transport) n'est pas obligatoire mais si l'importateur veut souscrire une assurance, il doit le faire en Algérie auprès d'une compagnie agréée en Algérie (art.194 de l'ordonnance Ce qui signifie que les Incoterms CIF et CIP ne peuvent pas être utilisés

Section 2 : Techniques de paiement a du commerce international :

INTRODUCTION

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu. A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties :

L'exportateur souhaite être payé au plus tôt, voire avant même l'expédition de la marchandise, tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible. Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré.

Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui demeurent tributaires du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause elles subissent très généralement le rapport de force entre les parties.

La négociation permet ainsi de fixer les choix concernant :

Les termes du paiement :

Le lieu, le moment, l'étendue et la monnaie de paiement.

Les moyens ou les instruments de paiement :

Chèque, lettre de change, billet à ordre ou virement. Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement. Notons que le virement par Swift est l'instrument le plus utilisé en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le coût réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation.

Les techniques de règlement à mettre en place :

Il s'agit des procédures par lesquelles seront collectés les instruments de paiement. La préférence d'une technique à une autre est fonction du degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques diffèrent en matière de complexité, de contrainte et de coût.

Dans le souci de clarifier ces techniques de paiements, cette section a été structurée comme suit :

2 - 1 : Le crédit documentaire

2 – 2 : La remise ou l'encaissement documentaire

2 – 3 : L'encaissement simple

2-1 : Le crédit documentaire :

L'importateur souhaite avoir l'assurance que sa marchandise a bien été expédiée avant de payer .Il souhaite recevoir la marchandise dans un délai sur. Il espère avoir une marchandise conforme et peut éventuellement envisager de la revendre avant même de payer le vendeur.

L'objectif de l'exportateur est d'être payé le plus tôt possible dès l'expédition de la marchandise. Il peut aussi souhaiter être payé à l'avance s'il doit financer spécifiquement une production Le commerce international accroît la distance entre les acteurs rendant difficile le dénouement rapide des transactions. L'acte de commerce ne se fait pas « Donnant-Donnant » mais est différé dans le temps.

Aux distances et à la difficulté de vérifier l'état des marchandises, s'ajoutent des faits externes à l'entreprise, relatifs au risque politique de non-paiement dans certains pays.

I. HISTORIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

L'origine du crédit documentaire remette à la fin du 19eme siècle, les banques ont mis en œuvre une technique pour suivre le fort accroissement des opérations de commerce international. L'objectif était d'accompagner le développement et de sécuriser le volet financier de l'opération, en raison de l'éloignement.

Le crédit documentaire est aujourd'hui utilisé dans le monde entier par l'ensemble des opérateurs de commerce international. Le crédit documentaire est un arrangement par lequel une banque émettrice, agissant à la demande d'un client, donneur d'ordre, est chargée d'effectuer un paiement au bénéficiaire, ou d'accepter à payer les effets contre la remise des documents stipulés , pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés . L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de

La banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires. Le crédit documentaire peut revêtir différentes formes.

La banque de l'importateur engage totalement sa responsabilité. Il en va de même pour la banque de l'exportateur, lorsqu'elle confirme le crédit documentaire. Cependant, lors de l'exécution d'un simple mandat de notification d'une ouverture d'un crédit la responsabilité de cette dernière n'est pas engagée.

La sécurité qu'engendre le crédit documentaire explique très largement le succès que rencontre cette technique de paiement, un grand nombre de banques adhérentes aux règles et usances de la CCI N° 500.

II. DEFINITION GENERALE DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

Les règles et usances donnent une définition précise du crédit documentaire: le crédit documentaire « est un arrangement en vertu duquel une banque, agissant à la demande d'un client, s'engage à effectuer un paiement ou de payer ou d'accepter un effet de commerce tiré sur un tiers Elle peut autoriser une autre banque à effectuer le paiement, ou accepter ou négocier l'effet de commerce contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés.

Le Crédit Documentaire est une technique qui à été instaurée par la Chambre du Commerce Internationale (C. C. I), sous l'impulsion des banques pour favoriser le développement des échanges commerciaux et surtout, pour éliminer certaines difficultés que rencontrent les acheteurs et vendeurs dans leurs opérations de commerce extérieur.

« Le Crédit Documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque. Cet engagement est un écrit pris par une banque (Banque émettrice) en faveur du vendeur (Bénéficiaire), est délivré à celui-ci à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (Donneur d'ordre) en vertu duquel elle effectuera ou fera effectuer un règlement, soit par paiement immédiat ou différé ou bien par acceptation, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et contre remise de documents prescrits »] ⁷

Dans une autre définition : « Le Crédit Documentaire consiste dans une promesse de paiement faite par un banquier ⁶⁴ la demande de son client importateur de marchandise) à un

⁷Chambre du Commerce Internationale, Guide des opérations du Credoc paris p 6

exportateur étranger à condition de présenter un certain nombre de documents conformes aux normes préalablement définies. Il s'agit d'abord d'une ligne de crédit ouverte en faveur d'un opérateur étranger dont l'utilisation demeure être conditionnelle. En résumé, le Crédit Documentaire offre aux deux partenaires d'une transaction commerciale un degré de sécurité associé à la possibilité de se procurer plus aisément une aide financière.

La principale caractéristique du Crédit Documentaire est son caractère abstrait, dérivant du fait qu'il est au dessus du rapport contractuel des parties qui ne peuvent agir au contraire que sur la base des documents.

III. LES INTERVENANTS :

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

III. 1- Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (Exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

III.2- La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.

III. 3- La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.⁸

III. 4- Le bénéficiaire :

Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.

³ BOUKRAMI Sid -Ali, Vade Mecum de la finance, OPU, Alger, 1992, p : 259

IV. ASPECT JURIDIQUE :

Dans tous les pays, le Crédit Documentaire est régi par les « Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires » (R.U.U.C.D) édictées par la Chambre de Commerce Internationale. Ces règles ayant été adoptées par les banques et associations bancaires dans plus de 160 pays, dont l'Algérie fait partie.

Elles constituent un langage commun universellement reconnu, évitant ainsi les complications éventuelles pouvant découler des facteurs tels que l'éloignement géographique, la différence de législation, l'absence de contrat directe ou de confiance mutuelle.

Elles sont tracées en 55 articles (Un canevas de principes essentiels à respecter), fondées sur la pratique la plus courante et elles constituent un cadre général guidant les rapports entre acheteurs, vendeurs et banquiers dans tous les aspects du Crédit Documentaire :

- Désignation et examen des documents
- Délais à respecter
- Responsabilités.

V. LES DIFFERENTS TYPES DU CREDIT DOCUMENTAIRE :**V.1 - Selon les critères de sécurité :**

Il existe divers types de CREDOC, selon les articles 9 et 10 des Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires (R. U. U C.D).

V.1.A. Crédit révocable :

Le CREDOC Révocable est un crédit ouvert à l'acheteur par son banquier sans engagement ferme de sa part de plus, lorsqu'à la demande de l'acheteur.

L'ouverture de crédit est notifiée au vendeur, cette notification est faite à titre de simple information, le banquier de l'acheteur ne contractant aucune obligation à l'égard du vendeur. IL n'y a donc aucun lien de droit entre le vendeur, l'acheteur et leurs banquiers jusqu'au moment où le crédit reçoit un commencement de réalisation. Tel qu'il a été indiqué dans l'article 9 des R. U. U.C.D, le Crédit Révocable ne constitue aucun lien juridique entre la banque et le bénéficiaire.

En conséquence, il peut, à tout moment être modifié ou révoqué sans que le bénéficiaire en soit avisé.

Lorsqu'un crédit de cette nature aura été transmis à une succursale ou à une autre banque, la modification ou l'annulation ne pourra prendre effet qu'après réception de l'avis par ladite succursale ou ladite banque, et ce, avant le paiement ou la négociation du crédit ou l'acceptation de traites émises en vue de la réalisation du crédit ladite succursale ou ladite banque.

Les Règles et Usances Uniformes ne font pas obligation au banquier donneur d'ordre d'aviser le bénéficiaire de l'ouverture d'un CREDOC Révocable à sa faveur, ou des modifications qui seraient apportées au crédit de l'acheteur.

V.1.B - CREDIT IRREVOCABLE :

Contrairement au Crédit Documentaire révocable, le Crédit Irrévocable comporte un «engagement ferme» du banquier de l'acheteur sous l'instruction de ce dernier, en faveur du bénéficiaire et pour une période déterminée. Donc le CREDOC Irrévocable ne peut-être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties du contrat, définies dans l'article 10 des R.U.U.C.D.

En raison de l'engagement inconditionnel qu'il implique, le Crédit Irrévocable doit obligatoirement comporter une date extrême de validité. En conséquence, tout crédit qui n'est pas déclaré « Irrévocable » sera considéré comme « Révocable », même si une tenue de validité a été indiquée.

V.1.C Crédit irrévocable et confirmé :

Dans ce cas, il peut arriver que le vendeur ne connaisse pas le banquier de l'acheteur, alors il désire avoir un engagement d'une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, le banquier ordonnateur ouvrira un Crédit Irrévocable chez la banque désignée par le vendeur, en priant celle-ci de notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

En confirmant le crédit, le banquier intermédiaire prend à l'égard du bénéficiaire, un engagement personnel absolument identique à l'engagement que le banquier ordonnateur aurait pris s'il avait directement notifié le crédit à ce bénéficiaire.

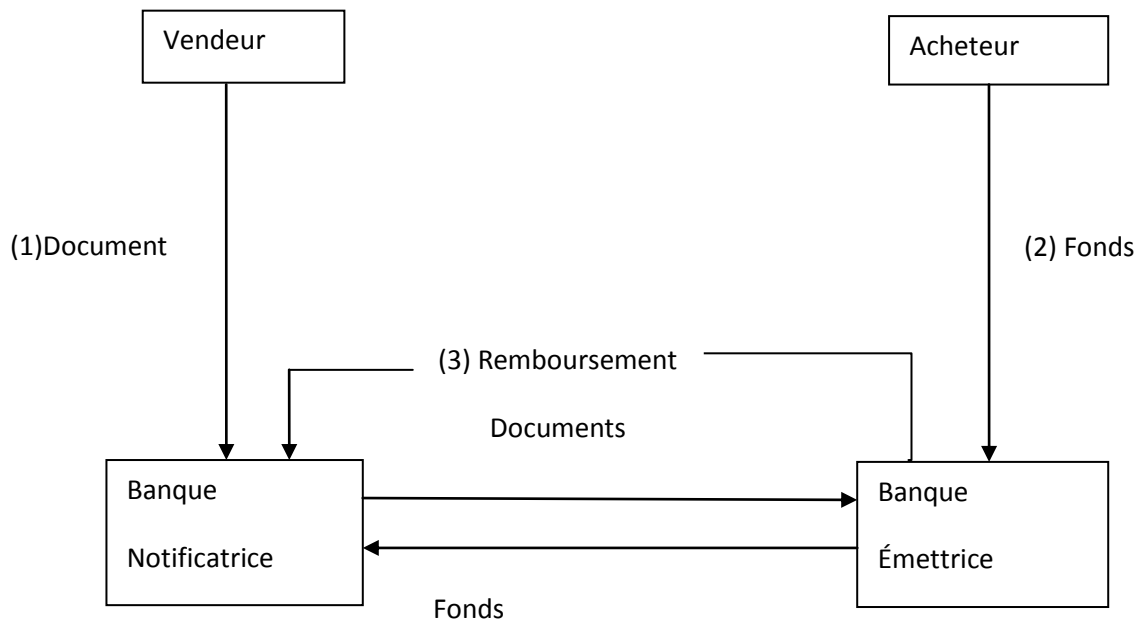
Donc le Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé comporte un double engagement bancaire, le banquier intermédiaire garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles, tant pour l'acheteur que du banquier ordonnateur.

V.2 Selon les modalités de paiement :

On peut distinguer :

V.2.A. Le règlement par paiement à vue :

C'est une Opération qui consiste pour la banque émettrice (Banque de l'acheteur) à verser ou à faire verser au profit de l'exportateur les fonds soit par son siège ou son correspondant établi dans le pays du vendeur , selon le schéma représentatif suivant ;



- 1) Le Vendeur remet à la banque ou le crédit est réalisable, banque notificatrice ou confirmatrice, les documents requis dans le crédit.
- 2) Après avoir vérifié que ces documents sont conformes aux stipulations du crédit, elle effectue le paiement.
- 3) Cette banque expédie ensuite les documents à la banque émettrice. Elle obtient le remboursement de son décaissement de la manière préalablement convenue, y compris, le cas échéant, auprès d'une banque de remboursement.

« Schéma N 1 : règlement par paiement a vue »

V.2.B. Le règlement par paiement différé :

C'est une opération qui suppose que le contrat commercial qui donne naissance audit crédit, prévoyait un délai de paiement accordé à l'importateur. L'échéance est alors généralement calculée à partir de la date d'expédition des marchandises.

Dans cette sorte de crédit, l'exportateur présente les documents à la banque notificatrice ou confirmatrice, et en cas de stricte régularité de ceux-ci, obtient en échange « Attestation de conformité des documents » et :

- Si le crédit est confirmé, l'engagement ferme de la banque confirmatrice d'opérer le paiement à la date convenue.
- Si le crédit est notifié, un avis précisant que le paiement est « prévu » pour la date convenue

V.2.C – Le règlement par acceptation :

C'est une opération qui consiste pour la banque émettrice :

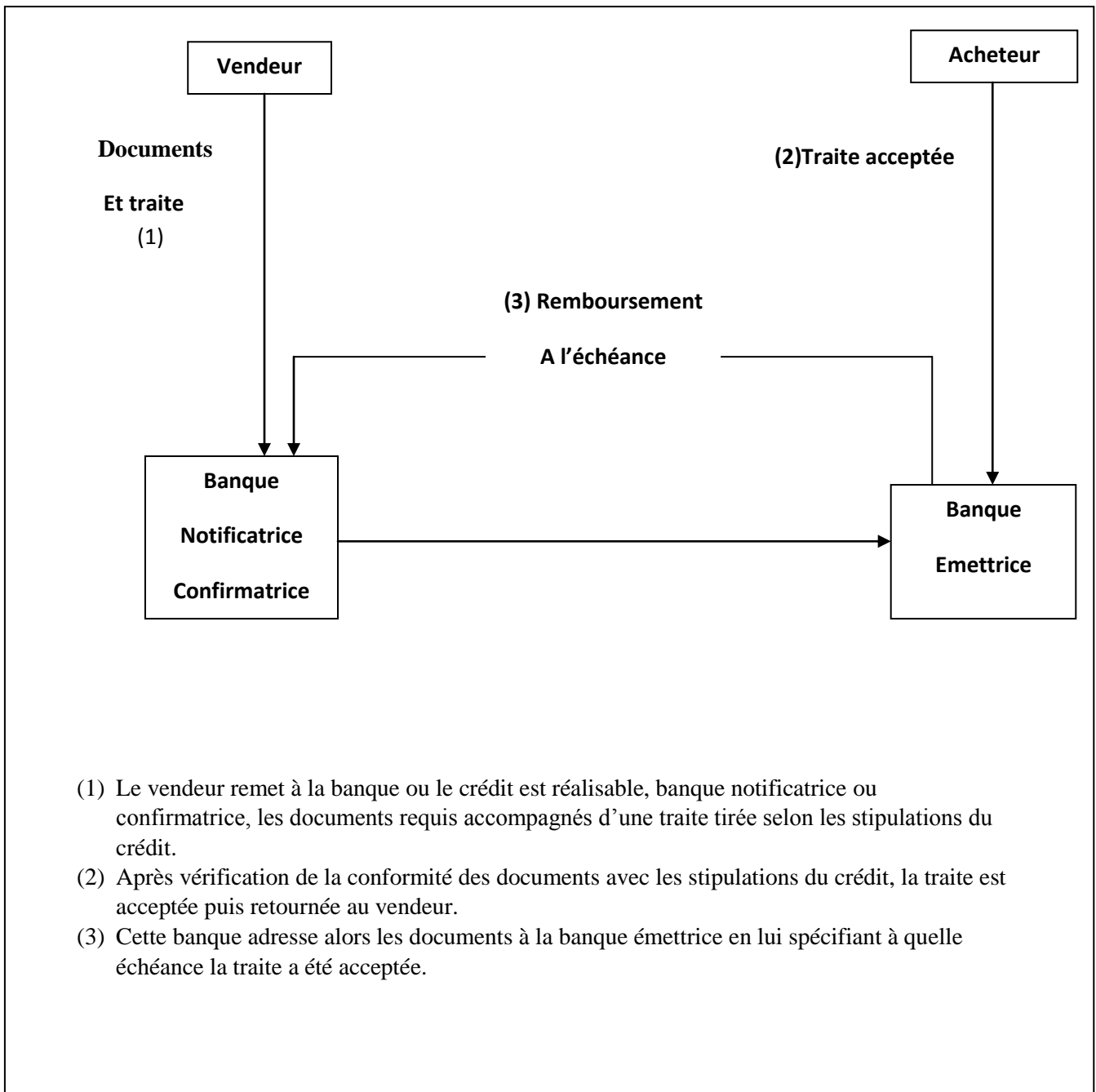
- Soit a accepter une traite (a x jours ou à x mois) tirée sur elle par le vendeur si le crédit est réalisable dans le pays du vendeur

Dans ce cas l'engagement de la banque de l'acheteur, seul est pris en considération

- Soit a faire accepter une traite (a x jours ou a x mois) par son siège ou encore par son correspondant installé dans le pays du vendeur .

Dans ce cas l'on relèvera, tout particulièrement, l'engagement d'une banque installée dans le pays de l'exportateur, d'où la sécurité recherchée par celui-ci.

Ces deux alternatives devant s'exécuter contre la remise des documents prévus dans l'ordre d'ouverture du CREDOC , selon le schémas suivant :



- (1) Le vendeur remet à la banque ou le crédit est réalisable, banque notificatrice ou confirmatrice, les documents requis accompagnés d'une traite tirée selon les stipulations du crédit.
- (2) Après vérification de la conformité des documents avec les stipulations du crédit, la traite est acceptée puis retournée au vendeur.
- (3) Cette banque adresse alors les documents à la banque émettrice en lui spécifiant à quelle échéance la traite a été acceptée.

« Schéma N – 3 : Règlement par acceptation »

V.2.D. Le règlement par négociation :

Il s'agit d'une pratique des banques Anglo-saxonnes, pratique basée sur la «Lettre du Crédit».

La Lettre de Crédit est un engagement émis en faveur d'un exportateur par la banque de l'importateur et qui autorise cet exportateur à tirer sur elle, ou sur une banque expressément désignée, une traite documentaire selon le schéma représentatif suivant:

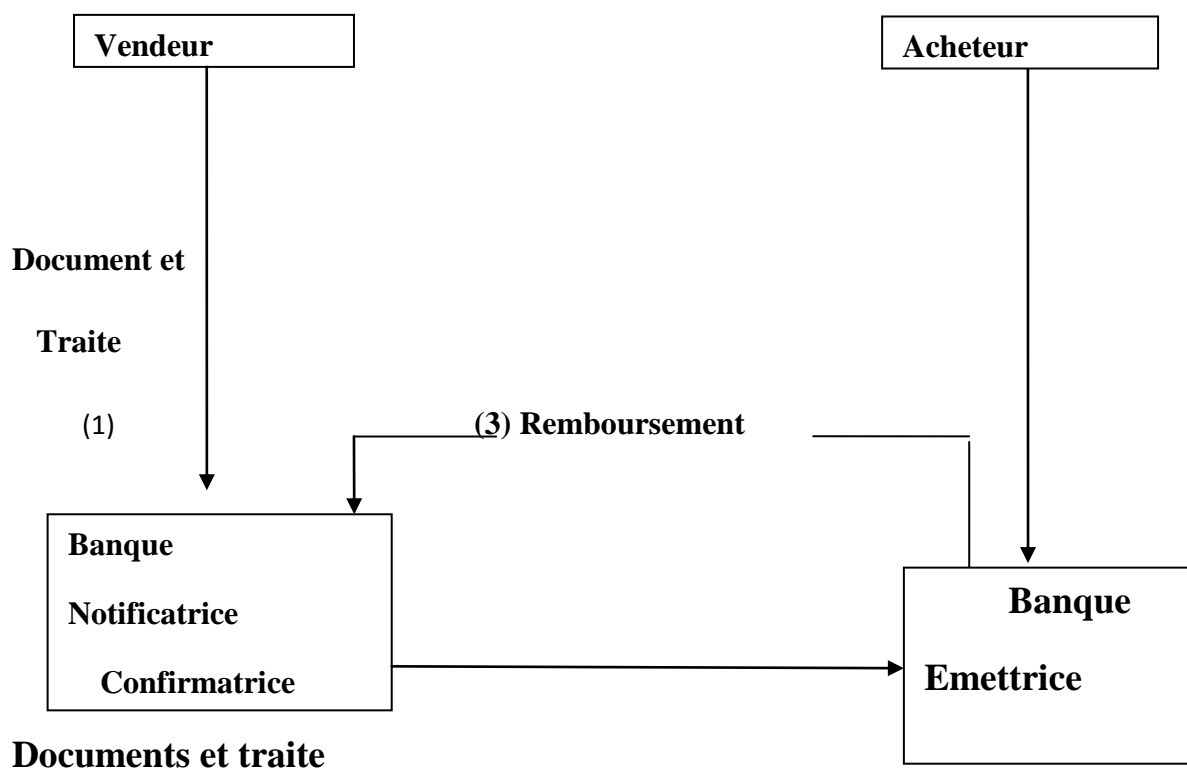


Schéma n°4 : Règlement par Négociation»

(1)- Le vendeur remet à la banque, où le crédit est réalisable, les documents requis accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice ou sur tout autre tiré mentionné dans le crédit, à vue ou à échéance comme précisé au crédit.

(2) - Après avoir vérifié que les documents sont conformes aux stipulations du crédit

La Banque peut négocier la traite, c'est-à-dire en effectuer l'escompte sous déduction des intérêts et d'une commission de négociation. La négociation par la banque confirmatrice aura lieu sans recours contre le vendeur. Une négociation par la banque notificatrice ou toute autre banque autorisée aura lieu avec recours contre le vendeur. (3) Cette banque expédie alors la traite et les documents à la banque émettrice dont le remboursement est obtenu de la manière préalablement convenue.

VII. DEROULEMENT ET MECANISME D'UNE OPERATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE :

- L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial prévoyant le paiement au moyen d'un crédit documentaire.
- L'acheteur demande à sa banque, la banque émettrice, d'émettre un crédit en faveur du vendeur (Bénéficiaire).
- La banque émettrice demande à une autre banque, située habituellement dans le pays du vendeur, de notifier ou de confirmer le crédit MT 700
- La banque notificatrice ou confirmatrice informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- Dès que le vendeur reçoit le crédit documentaire et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire aux conditions de celui-ci, il peut procéder à l'expédition des marchandises.
- Le vendeur remet les documents requis contre paiement à la banque auprès de laquelle ce crédit est réalisable, banque notificatrice ou confirmatrice, ou une banque négociatrice.
- Cette banque vérifie que les documents sont conformes et procède au paiement des documents remis par le vendeur; dans le cas où les documents ne sont pas sous réserve, la banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice contre paiement.
- La banque émettrice vérifie les documents et, s'ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire :
 - Rembourse de façon convenue la banque notificatrice ou confirmatrice qui a effectué le paiement pour le bénéficiaire ;
 - Ou effectue le paiement à la banque négociatrice qui a mis, par avance les fonds à la disposition du bénéficiaire.

- Dans le cas où les documents sont sous réserve la banque émettrice informe l'acheteur de l'autoriser à payer ou de trouver un moyen de régler cette anomalie avec son partenaire, le vendeur.
- Puisque les documents se sont avérés satisfaisants, ils sont remis à l'acheteur après paiement du montant exigible, ou sous les conditions convenues entre lui et la banque émettrice.
- L'acheteur utilise les documents pour prendre possession des marchandises.

VIII. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES CREDITS DOCUMENTAIRES :

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable est conforme
- Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.

Il comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure
- Mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance
- Cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.

IX. RISQUES NES DANS UNE OPERATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE :

Dans une Opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

- La banque émettrice est exposée au risque d'insolvabilité de son client (Car elle s'engage à payer l'exportateur) ;

- La banque du vendeur, quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects:

- L'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non transfert et le risque pays;
- L'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure :
- La banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves
- Le vendeur encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé
- Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution. De plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition. Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (L'encaissement) documentaire.

2-2 : LA REMISE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE ;

Lors d'une procédure simple, l'exportateur livre ses marchandises sans garantie de paiement et la date de paiement dépend du bon vouloir de son client. En cas de défaillance, et surtout de mauvaise foi de celui-ci, son unique possibilité de recouvrement de sa créance est le recours en justice, avec tous les délais, frais et incertitude que cette démarche suppose.

Dans le cas d'un encaissement documentaire et même si elle a déjà effectué l'expédition des marchandises, l'entreprise exportatrice reste propriétaire de son bien jusqu'à ce que son client ait payé (Vente à Vue) ou ait accepté une lettre de change (Vente à Terme).

La remise documentaire assure au vendeur une protection meilleure qu'un simple paiement; la banque présente les documents à l'importateur et ne les lui délivre que contre paiement ou acceptation d'une lettre de change.

I. DEFINITION :

Les Règles et Usances Relatives aux Encaissements de la Chambre de Commerce Internationale, publication 522, révision de 1995 (ICC 522), définissent la remise documentaire, appelée également encaissement documentaire, comme étant un arrangement en vertu duquel les marchandises sont expédiées et l'effet de commerce (Traite) est tiré par le vendeur (Tireur) sur l'acheteur (tiré), et/ou que les documents convenus entre le vendeur et l'acheteur sont confiés à la banque de celui-ci avec des instructions claires pour l'encaissement (Soit contre paiement soit contre acceptation de l'effet de commerce). La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- **Documents contre paiement [Q/P] :**

La banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur

- **Documents contre acceptation (Q/A) :**

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

II- LES INTERVENANTS :

Cette technique fait intervenir quatre parties (Parfois seulement trois) :

- **Le donneur d'ordre remettant ou tireur :**

C'est l'exportateur, qu'il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.

- **La banque remettante :**

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement, selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre.

- **La banque présentatrice :**

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante ou du fournisseur, exportateur.

- **Le tiré :**

C'est l'importateur ; il paye le montant de la facture où il signe une lettre de change. Il reçoit en échange les documents qui lui permettront de retirer les marchandises et de les dédouaner.

III. LE DEROULEMENT DE L'ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE :

- L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises. Il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et de l'expédition (La lettre de transport). Il remet les documents à sa banque accompagnés d'une lettre d'instructions.
- La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions. Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (Celle ci peut être la banque de l'acheteur si elle a convenance à travailler avec elle).
- La banque correspondante prévient l'acheteur. Suivant la lettre d'instructions, elle demande, en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation de l'effet de commerce joint.
- La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet de commerce accepté à la banque de l'exportateur.
- La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou on lui remet l'effet de commerce accepté qu'elle peut escompter (Faire l'avance des fonds) à la demande de son client

AVANTAGES ET INCONVENIENTS :**• Avantages pour le vendeur :**

C'est un Financement beaucoup moins coûteux et moins compliqué que le crédit documentaire, L'importateur ne pourra disposer des documents lui permettant de récupérer ses marchandises auprès du transporteur ou du consignataire que lorsqu'il aura donné à sa banque l'ordre soit de payer à l'exportateur les sommes dues, soit d'apposer son acceptation sur l'effet de commerce auprès de la banque ayant été mandatée à cet effet, Si l'importateur ne paie pas (Cas de la remise documentaire contre paiement D/P) ou n'accepte pas l'effet de commerce (Cas de la remise documentaire contre acceptation D/A), la banque chargée de l'encaissement conserve tous les documents, et l'importateur ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.

• Inconvénients pour le vendeur :

Les garanties offertes par ce type de financement sont loin d'être parfaites (Pour l'exportateur), c'est à dire il n'y a aucun engagement inconditionnel de paiement:

- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation d'un effet de commerce, celui-ci peut très bien ne jamais être payé à l'échéance,
- Dans le cas d'une remise documentaire contre paiement l'importateur peut très bien ne jamais se présenter auprès de la banque chargée de l'encaissement pour lever les documents,
- Les marchandises demeurent la propriété de l'exportateur mais celui-ci court de grands risques et peut subir de très lourdes pertes occasionnées par les démarches qu'il fera soit pour le rapatriement des marchandises, soit pour les vendre à un autre acheteur,
- Les capitaux du vendeur sont gelés jusqu'à réception des fonds.

• Avantages pour l'acheteur :

- L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises, voire après, si les parties se sont mises d'accord sur un paiement tardif.
- La procédure de l'acceptation de l'effet de commerce laisse à l'importateur un délai de paiement, qui lui permettra d'obtenir (En principe) par le produit de la vente des marchandises, les fonds nécessaires au paiement à l'exportateur.

- **Inconvénients pour l'acheteur :**

- Si l'acheteur n'honore pas la traite, sa responsabilité juridique peut être engagée.
- Sa réputation commerciale peut être endommagée si l'encaissement demeure impayé.

2 – 3 : l'encaissement simple :

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont des techniques de paiements les plus utilisés dans le commerce international, compte tenu du degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple.

I. DEFINITION :

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais. Le terme « Encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. Il est entendu par documents financiers, les instruments de paiement tels que : Chèques, billets à ordre, lettres de change.

II. DEROULEMENT DE L'OPERATION :

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

- Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.⁹

III. AVANTAGES ET INCONVENIENTS :

III.1 Avantages :

Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure
- Modération des coûts
- Rapidité
- Souplesse.

III.2 Inconvénients :

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- Elle 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 ;
- De plus, en n'étant pas basée sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.
- **Palliatif**

L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement. En Algérie, conformément au règlement de la BA n° 91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 : Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

⁹ Article 2. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.

Section 3 : Les risques liés aux transactions internationales :

Le risque est partout !

Toute activité commerciale, artisanale, industrielle, qu'elle s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risques. Le financier qui détient une créance non garantie sur un client étranger qu'il ne connaît pas très bien, le chef d'entreprise qui décide d'attaquer un nouveau marché etc. Tous ces acheteurs prennent des risques qui ont pour seul point commun la sanction financière résultant de la réalisation des risques.

Et bien que l'objet de notre étude soit lié au risque des financements internationaux, il convient de rappeler que la nature des risques encourus sur une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur. Toutefois, la probabilité de réalisation du sinistre est augmentée par :

- L'éloignement des acheteurs et leur culture différente.
- La variété des législations et l'influence des Etats partenaires.
- La multiplication des intermédiaires (Douanes, Transitaires, Transporteurs, Assureurs, Banquiers, Sociétés de Commerce, etc.).

L'opérateur du commerce international, qu'il soit importateur ou exportateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter, voire, de les annuler.

En conséquence, il nous paraît opportun maintenant d'identifier ces risques, de mesurer leur ampleur et d'énumérer les différentes techniques envisagées pour les couvrir. C'est l'objet du chapitre qui suit, à savoir :

- Stade de l'opération où se situe le risque
- Nature de risque

I - STADE DE L'OPERATION OU SE SITUE LE RISQUE :

1- Le risque de fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

2- Le risque de crédit :

C'est le risque qui prend la banque après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance.

3- Le risque technique :

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage d financement particulier. IL est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

II - NATURE DES RISQUES :**II.1- Le risque politique :**

« Il s'étend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales,.. ». ¹⁰

Ce risque peut être engendré soit par :

Le risque politique (au sens strict) : qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêchent le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique du pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, guerre, changement politique..).

Le risque de non-transfert qui provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêchent ou retardent le transfert des fonds, versés par le débiteur.

Le risque bancaire qui est lié à l'insolvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...)

II.2Le risque commercial:

IL résulte de la détérioration de la situation financière l'acheteur privé :

- Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements.

⁵ VIERNIMMEN PIERRE ., Finance d'Entreprise Analyse et Gestion, Edition Dalloz, France, 1974, P : 388

- Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

II.3 Le risque de l'acheteur:

La distinction entre le risque politique et le risque commercial à toute sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qui peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun contre lequel une procédure de faillite peut être engagée, toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, la garantie des risques commerciaux ne peut être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

Les risques supportés sur les acheteurs publics y compris leurs défauts de paiement sont couverts par les risques politiques.

II. 4 Le risque économique :

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de « Prix fermes et non révisables ».

II. 5 le risque de change:

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement. Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque Économique de change) qu'une fois le contrat commercial signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

Conclusion :

La complexité de la technique de paiement augmente avec le niveau de garantie souhaité par l'exportateur. Plus la garantie de paiement est sûre, plus la technique sera élaborée et plus sa mise en œuvre sera coûteuse. Une technique ne peut pas être adaptée à toutes les situations et doit être choisie au cas par cas.

Il n'est pas obligatoire d'utiliser les techniques de paiement dans une transaction commerciale mais il serait fortement nécessaire pour faire face aux risques liés à ces dernières

Une technique de paiement procure une sécurité aux deux parties et pas à une seule et c'est pour cela que ces derniers doivent bien se mettre d'accord sur la technique qu'ils souhaitent utilisé dans leur contrat commercial pour éviter tout malentendu.

En résumé, pour une entreprise qui voudrait s'internationaliser elle devra essentiellement s'informer sur les clients avec qui elle va travailler notamment sur sa solvabilité sur le secteur d'activité dans lequel il opère afin de mieux appréhender les risques de défaillance financière, pour faire face à ce litige les entreprises généralement font appel au meilleur intermédiaire dans les transactions avec la sécurité qu'offrent les banques l'activité commerciale devient plus fluide et plus sécurisée.

Chapitre II

*Les garanties à premiers
demande et le
cautionnement*

Introduction :

les garanties assurent la sécurité que les importateurs recherchent dans chaque transaction, ces garanties évitent également aux exportateurs les difficultés de trésorerie qui résultent d'une immobilisation de valeurs comme l'explique DHOM « les garanties ont pour but d'assurer la disponibilité d'un certain montant d'argent auprès d'un tiers indépendant et solvable (la banque en tant que garant) pour le cas où l'importateur (le bénéficiaire de la garantie) ferait valoir une prétention contre l'exportateur (le donneur d'ordre de la garantie) en se fondant sur le rapport contractuel de base . De nos jours, la pratique des garanties bancaires dans le commerce international est tout aussi répandues que celle des crédits documentaires. On n'imagine plus un appel d'offres international qui ne prévoioie l'émission d'une garantie bancaire. » ¹¹

Mais aussi familières qu'elles puissent paraître aux partenaires du commerce international, les garanties bancaires ne sont pas si simples à opérer. Elles sont d'un régime juridique particulier, dont il convient qu'importateurs, exportateurs et banquiers se rendent compte d'abord avant de s'y lancer Surtout connues pour leur rigorisme juridique, les garanties bancaires pourraient susciter des craintes, voire du mépris chez les partenaires qui voudraient les utiliser. Mais lorsqu'elles sont bien montées, leur fonctionnement ne devrait, en principe, poser aucun problème. Il suffit seulement de veiller à certaines clauses qui font souvent l'objet de malentendus

Dans le cadre de notre activité à l'international, et comme nous l'avons expliqué au début nous en tant que client nous avons besoin de nous assurer que notre fournisseur respectera bien ses engagements ou dans le cas contraire nous serons bien payé par notre client. Les garanties bancaires nous permettent de couvrir les risques liés à chaque phase de notre contrat commercial

L'avantage de cette opération c'est d'avoir une garantie en cas de défaillance de nos partenaires mais aussi Renforcer nos relations avec nos partenaires commerciaux en travaillant dans un climat de confiance et aussi d'avoir Une large gamme de possibilités allant des garanties sur-mesure rédigées par desspécialistes.

¹¹ Jürgen DOHM, *Les garanties bancaires dans le commerce international*, Berne, Éditions Stampfli 1986, pp. 29 et 51

Section 1 : Les garantie a première demande

1-1 La naissance des garanties bancaires :

Les garanties bancaires sont nées de la pratique du commerce international. Leur apparition est une conséquence du passage d'un marché mondial vendeur à un marché mondial acheteur, d'une part, et de la complication des transactions internationales, d'autre part. Déjà à l'aube du XX^e siècle, le centre mondial des affaires s'est déplacé de Londres à New York. Dopée par la Première Guerre mondiale, l'économie américaine a quintuplé son excédent commercial, faisant des pays ravagés par la guerre des acheteurs obligés.

La Crise de 1929 a bouleversé ce rapport de force, mais elle a vite laissé place à une reprise des échanges internationaux, toujours dominés par les exportateurs. L'adoption, en 1933, des « Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires » par la Chambre de commerce internationale est intervenue sous la pression de ces exportateurs tout-puissants. Après la Grande Guerre, les échanges se sont déroulés pendant de longues années encore sous le signe d'un marché vendeur, Mais dès les années 1950, les échanges instantanés (le plus souvent les contrats de vente) ont peu à peu laissé place à des opérations plus longues et plus complexes, relevant en général de contrats d'entreprise ou de contrats de fourniture d'équipements ou d'usines « clefs en main ».

Le rapport de force sur le marché international s'est progressivement renversé en faveur des importateurs. Ces derniers exigent désormais des vendeurs des sûretés quant à la qualité des prestations qu'ils offrent, en contrepartie de la souscription des crédits documentaires. Dans un premier temps, les exportateurs remettent des titres ou déposent des sommes d'argent pour garantir l'exécution parfaite de leurs obligations. Mais une telle pratique s'est révélée incommode parce qu'elle immobilise des valeurs et assèche la trésorerie des vendeurs, d'où la naissance des garanties bancaires.¹²

¹² Tuto ROSSI, La garantie bancaire à première demande: pratique des affaires, droit comparé, droit international privé, Le Mont-sur-Lausanne, Méta-éditions, 1990

1-2 Définitions :**1^{ère} définition :**

La garantie bancaire est une forme de contrat dont le but est de garantir le remboursement d'une somme d'argent dans le cas où l'une des deux parties ne peut plus honorer ses versements. Les crédits immobiliers sont les contrats les plus fréquemment assortis d'une garantie bancaire obligatoire visant à couvrir l'emprunteur en cas d'impossibilité de payer les mensualités.

Bien entendu, les autres produits des banques en ligne comme les produits de placement ou d'épargne peuvent aussi être assortis d'une garantie bancaire qui couvre cette fois la banque et offre un remboursement au client en cas de non-délivrance du capital négocié.

2^{ème} définition :

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garant

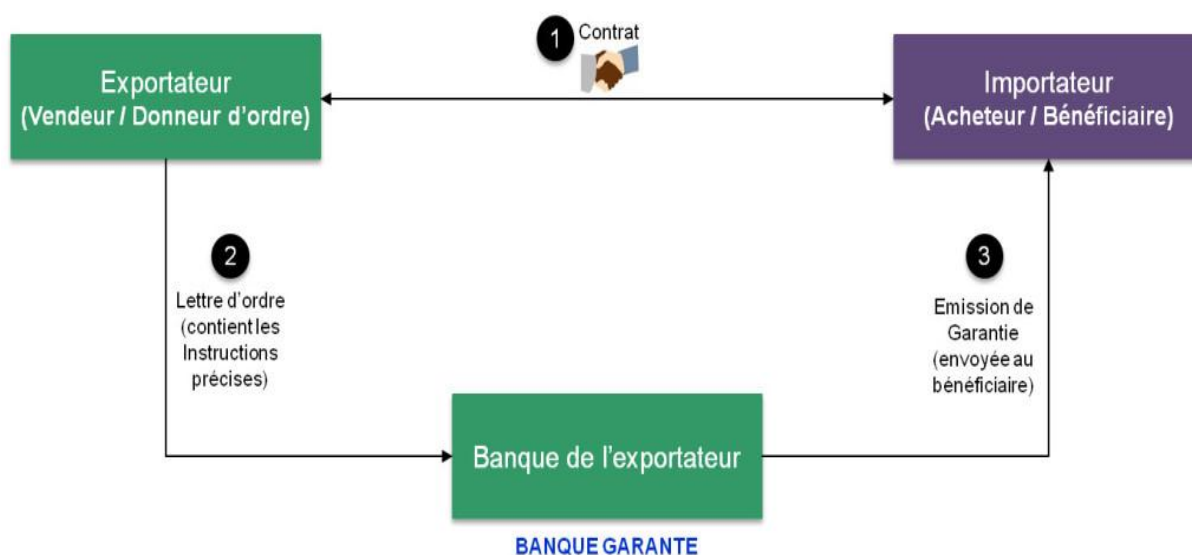
1-3 Les différentes formes de garanties :

Communément, une opération de garantie bancaire implique trois ou quatre personnes. Dans le premier cas, il s'agit d'une garantie directe et dans le second

d'une garantie indirecte. Sachant que les garanties directes est interdit par la réglementation algérienne.

a- La Garantie Internationale Directe ;

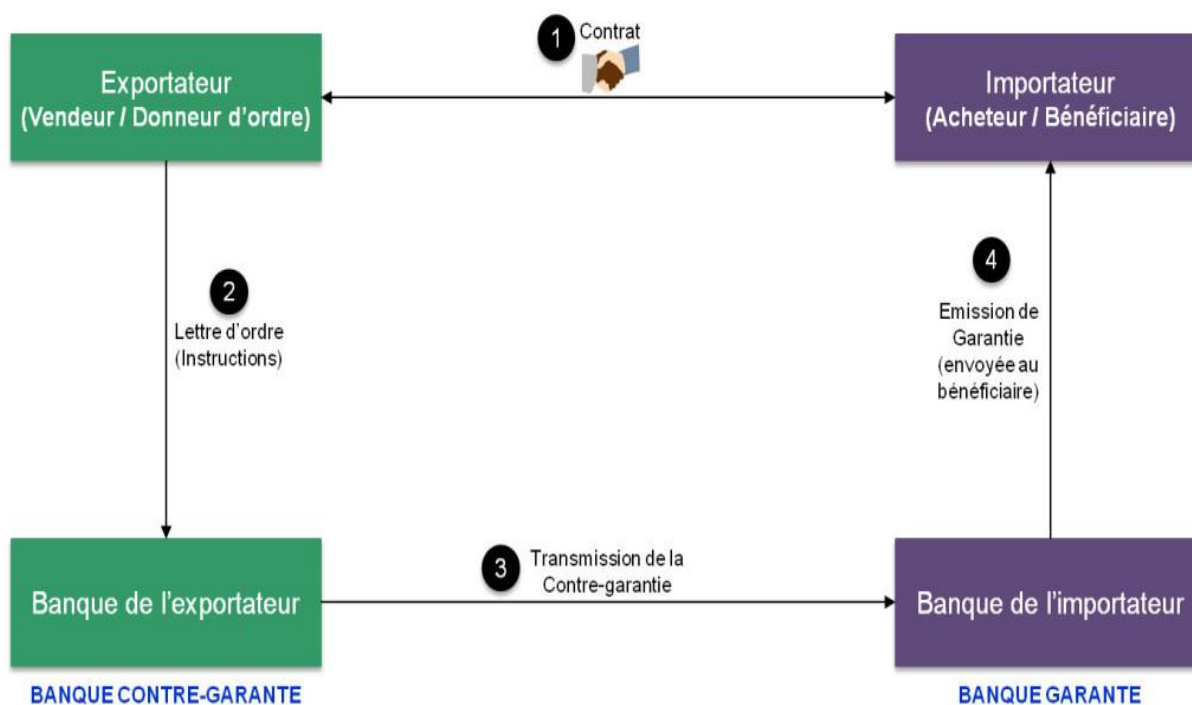
On parle de Garantie Directe, lorsque le Donneur d'Ordre donne instruction à sa Banque (aussi appelée Banque Garante), via une lettre d'ordre, d'émettre une Garantie au profit du bénéficiaire. La Banque Garante rédige la Garantie et l'adresse directement au Bénéficiaire. Ce dernier peut reconnaître au papier entête de la Garantie qu'elle a été émise par la Banque Garante. Le schéma suivant présente les acteurs et étapes d'une Garantie Directe. Comme indiqué plus haut, l'importateur peut également être donneur d'ordre et l'exportateur le bénéficiaire.



Schémas sur les garantie bancaire directe

B - La Garantie Internationale Indirecte

Dans le cas d'une émission indirecte, la banque agit toujours sur instruction du Donneur d'Ordre. Par contre, la banque émettrice, appelée Banque Contre-Garante, demande à une banque locale, appelée Banque Garante, d'émettre la Garantie. Les instructions données via le réseau SWIFT par la banque émettrice à la banque locale constituent la Contre-Garantie. La banque locale peut être un correspondant de la banque émettrice. Mais ce n'est pas obligatoire.



Schémas sur les garanties bancaire directe

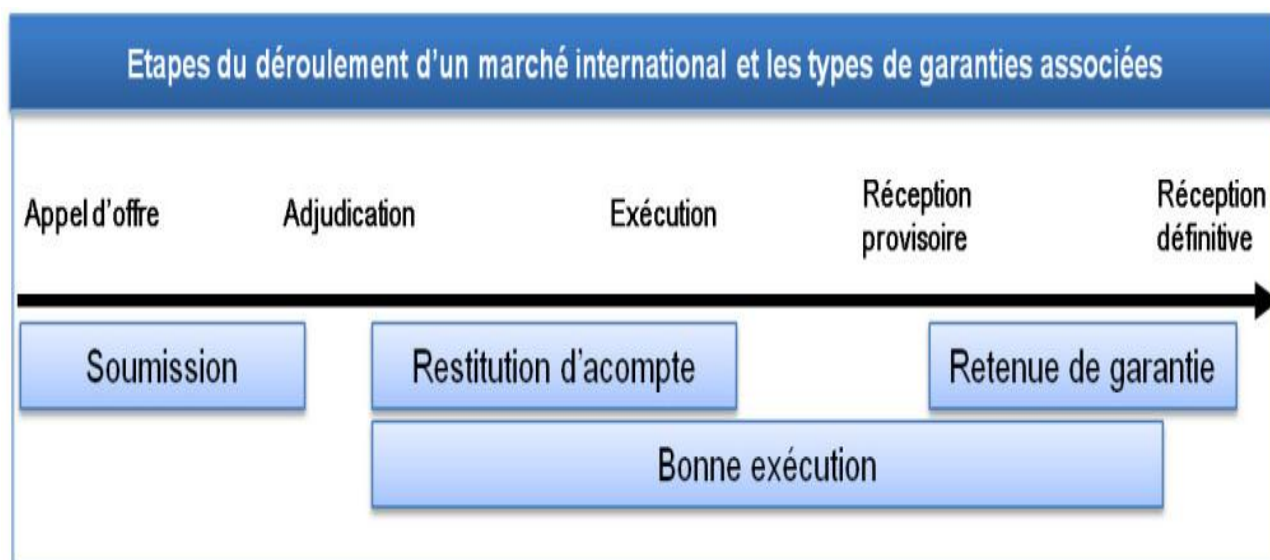
Le mode d'émission indirecte est souvent imposé par le Bénéficiaire qui souhaite obtenir l'engagement d'une banque qu'il connaît. Il peut également résulter des exigences réglementaires locales : les gouvernements des pays importateurs imposent parfois que les Garanties émanent de banques domiciliées sur leur territoire, notamment lorsque le Bénéficiaire de la Garantie est un acheteur public.

L'intervention d'une banque locale a pour conséquence d'ajouter des frais supplémentaires, puisque les commissions sont perçues par la Banque Contre-Garante et par la Banque Garante étrangère.

La Garantie à première demande est la forme juridique de Garantie Internationale la plus utilisée.

Il existe quatre types de garanties de marché :

- La garantie de soumission
- La garantie de restitution d'avance
- La garantie de bonne fin ou de bonne exécution
- La garantie de dispense de retenue de garantie ; Elles sont émises à différentes étapes lors du déroulement d'un marché international ;



B -1 - La Garantie de Soumission (Tender Bonds ou Bid Bonds)

Cette garantie est émise et transmise avec une réponse à un appel d'offres. L'exportateur (soumissionnaire) démontre ainsi le sérieux de sa réponse. La garantie de soumission permet de rassurer le Bénéficiaire, émetteur de l'appel d'offres, sur plusieurs points :

- l'exportateur ne retirera pas son offre prématurément ;
- l'exportateur conclura le marché définitif dans les termes initialement prévus en cas d'acceptation de l'offre ;
- l'exportateur fera émettre les Garanties subséquentes (Garantie de Restitution d'Acompte, Garantie de Bonne Exécution...).

Dans le cas où l'exportateur ne se conforme pas à l'une de ces obligations, la banque s'engage à payer une indemnité au Bénéficiaire qui représente en général entre 1 à 5 % du prix total du marché.

La mise en place d'une garantie de soumission requiert souvent la mise en place d'une ligne de crédit. Il est conseillé, si on est exportateur, de prendre contact avec sa banque suffisamment tôt afin d'anticiper au maximum les démarches administratives et éventuels problèmes liés à l'ouverture de la ligne de crédit.

B- 2 - La Garantie de Restitution d'Acompte (Down Payment Guarantee, Advance Payment Guarantee)

Comme son nom l'indique, l'objet de cette garantie est de restituer au bénéficiaire un acompte qu'il a préalablement versé à l'exportateur après la signature du marché. La Garantie de Restitution d'Acompte est émise à la demande du bénéficiaire. Il s'assure ainsi de pouvoir récupérer son acompte si jamais, le marché est interrompu à un niveau de prestation inférieur à l'acompte versé. Dans ce cas, le bénéficiaire se tournera vers sa banque (si la garantie est indirecte) ou vers la banque de l'exportateur directement pour récupérer l'acompte en partie ou en totalité.

Le montant de la Garantie de Restitution d'Acompte est généralement égal au montant de l'acompte et représente entre 15 et 25 % du prix total du marché.

Les professionnels du commerce international recommandent aux exportateurs d'être attentifs à ce que le versement de l'acompte conditionne l'entrée en vigueur de la Garantie.

Les banques garantes quant à elles conseillent voire exigent de verser l'acompte sur un compte inscrit dans leurs livres. En cas d'appel de garantie (on dit aussi exercice de garantie), elles peuvent facilement vérifier que l'acompte a effectivement été versé.

B- 3 - La Garantie de Bonne Exécution ou de Bonne Fin (Performance Guarantee)

La Garantie de Bonne exécution ou de bonne fin est émise afin de couvrir l'exécution complète et correcte des engagements pris par l'exportateur / prestataire au titre d'un contrat. La Banque Garante s'engage à payer une somme forfaitaire au Bénéficiaire en cas de mauvaise exécution des engagements pris par l'exportateur ou en cas de défaillance de sa part. Cette Garantie peut donc être mise en jeu si le contrat n'est pas exécuté correctement.

Le principe sous-jacent est de faire prendre en charge, par l'exportateur (Prestataire), le coût que devrait supporter le Client (Bénéficiaire) s'il est emmené à finaliser la prestation à ses propres frais en cas de défaillance de son fournisseur.

La Garantie peut couvrir soit la livraison, soit la livraison et le montage, soit une période de Garantie et représente en général entre 5 et 15 % du prix total du marché.

B- 4 - La Garantie de Dispense de Retenue de Garantie (Retention Money Guarantee)

L'exécution d'un contrat international est souvent suivie d'une période de garantie au cours laquelle le client peut demander au prestataire d'intervenir s'il constate des problèmes ou dysfonctionnements dans la qualité du produit ou du service fourni. Pour cette raison, il ne versera pas la totalité de l'argent dû au prestataire. C'est la retenue de Garantie. Il attendra la fin de période de garantie afin de régler la dernière partie des montants dus.

La Garantie de Dispense de Retenue de Garantie permet à l'exportateur de recevoir le dernier terme du paiement (en général 5 %) avant l'expiration de la période de Garantie, tout en assurant à l'acheteur la restitution de ce paiement si la réception définitive ne pouvait être prononcée. Cette garantie est donc émise par l'exportateur au profit de l'importateur (Bénéficiaire).

Ceci termine la présentation très succincte des principales garanties de marchés. Il existe d'autres garanties (Garantie pour Absence de Connaissance Maritime ou pour Perte de

Connaissance Maritime, Garantie d'Admission Temporaire, Garantie couvrant une Facilité de Caisse) qui sont fréquemment utilisées. Mais elles reposent toutes plus ou moins sur le même principe à retenir : une garantie permet au bénéficiaire d'obtenir une sécurité sur l'engagement d'un prestataire et/ou la bonne exécution d'un contrat. ¹³

Section 2 : le cautionnement de la banque

2- 1 : Définition du cautionnement

Le cautionnement constitue une sûreté, c'est-à-dire une garantie de remboursement, en prémunissant la banque contre le risque d'insolvabilité du client cautionné. En effet, en cas de non-paiement par le client de ce qu'il lui doit, la banque peut demander ce paiement à la caution et, en vue d'obtenir ce paiement exercer des recours sur l'ensemble des biens meubles et immeubles constituant le patrimoine de la caution. Le fait de bénéficier d'un cautionnement permet donc à la banque de pouvoir exercer des recours sur deux patrimoines : celui de son client et celui de la caution

Si la banque, aux fins d'être payée, peut exercer des recours sur l'ensemble des biens, meubles et immeubles de la caution, elle n'est toutefois, à l'égard de celle-ci, qu'un créancier ordinaire et ne dispose d'aucun droit de préférence sur les biens composant ce patrimoine, à la différence du créancier bénéficiaire d'une sûreté réelle telle que le gage ou l'hypothèque. La banque peut toutefois se trouver créancier préférentiel à l'égard de la caution lorsque celle-ci lui consent, à l'appui de son cautionnement – sûreté personnelle – une garantie sur l'un ou plusieurs de ses biens mobiliers ou immobiliers – sûreté réelle.¹⁴

Le caractère accessoire du cautionnement résulte de l'engagement de payer la dette d'un tiers si ce tiers ne paie pas, engagement qui trouve sa cause dans l'existence d'une dette de ce tiers à l'égard de la banque au titre, par exemple, d'un prêt.

¹³Comprendre les paiements, les garanties de paiement article publié le 7 décembre 2014

⁹Le cautionnement de la banque CerlesAlaine Editeur RB EDITION

2 – 2 Différents types de cautionnement :

A – cautionnement simple :

Le cautionnement est qualifié de simple, par opposition au cautionnement solidaire, lorsque la caution se réserve les bénéfices de discussion et de division

1- Bénéfice de discussion

La banque, bénéficiaire d'un cautionnement, afin d'obtenir le paiement de ce qui lui est dû par son client, peut décider de poursuivre d'abord la caution. Mais la caution, qui s'est réservée le bénéfice de discussion peut, en invoquant ce bénéfice, exiger de la banque qu'elle exerce préalablement des poursuites contre le client cautionné. Cela procure un délai à la caution et lui permet d'espérer n'avoir rien à payer ou n'être tenue que d'une somme moindre selon les résultats des poursuites. Lorsqu'une caution invoque le bénéfice de discussion, la loi l'oblige à indiquer à la banque les biens du cautionné, meubles et immeubles facilement saisissables, c'est-à-dire notamment situés dans le ressort de la Cour d'appel où doit se faire le paiement et qui ne sont pas litigieux ni entre les mains d'un tiers détenteur, sur lesquels la banque pourra exercer prioritairement ses poursuites ; la caution doit également faire l'avance des frais de ces poursuites. Dans la pratique, les banques exigent toujours des cautions qu'elles renoncent au bénéfice de discussion.

2- Bénéfice de division

Lorsque plusieurs cautions ont cautionné une même dette, la banque peut demander à l'une ou l'autre le paiement de la totalité de la dette. Mais la caution, poursuivie pour le tout, qui s'est réservé le bénéfice de division peut obliger la banque à diviser ses recours, c'est-à-dire à poursuivre séparément chaque caution pour sa part dans le cautionnement. À défaut d'une telle réserve, la banque peut réclamer le paiement intégral de la dette à l'une quelconque des cautions sauf pour celle-ci à obtenir le remboursement auprès des autres cautions. En d'autres termes, la réserve du bénéfice de division permet à une caution de s'assurer que le créancier ne pourra lui réclamer plus que la part de la dette à laquelle elle s'est engagée à contribuer.

B- Cautionnement solidaire :

La caution solidaire désigne le tiers s'engageant à garantir l'exécution d'un contrat lorsque l'une des parties n'exécute pas ses obligations. L'adjectif solidaire signifie que l'autre partie au contrat peut se retourner contre la caution dès la première défaillance du cocontractant.

Exemple : lorsque le locataire ne paye pas son loyer, le propriétaire peut se retourner contre la caution solidaire pour demander le paiement de la somme prévue au sein du contrat de bail.¹⁵

Le cautionnement est solidaire lorsque la caution renonce aux bénéfices de discussion et de division. La caution solidaire est alors tenue de payer à la banque ce que lui doit le cautionné au cas où ce dernier ne fait pas face à ce paiement pour un motif quelconque sans que la banque ait à poursuivre préalablement son client cautionné, à exercer des poursuites contre les autres personnes qui se seraient portées cautions du client, la banque pouvant demander à la caution le paiement de tout ce que lui doit le client cautionné, sans avoir à diviser ses recours entre chaque caution en cas de pluralité de cautions. Si les banques exigent toujours des cautions qu'elles renoncent à se prévaloir du bénéfice de discussion, elles peuvent accepter une réserve du bénéfice de division lorsque les cautions souhaitent n'être tenues de l'obligation garantie qu'à hauteur d'un pourcentage déterminé de cette obligation. La solidarité du cautionnement exigée par les banques résulte clairement des formules types de cautionnement qu'elles utilisent, ces formules explicitant, dans un souci de bonne information de la caution, la portée de la renonciation aux bénéfices de discussion et de division.

La caution solidaire est un document par lequel une personne s'engage par une simple signature et la rédaction de quelques lignes manuscrites à payer le loyer à la place du locataire, si ce dernier ne s'en acquitte plus. C'est donc un engagement lourd pour ce garant. Il s'agit d'un document distinct du contrat de bail, mais qui reste pour autant indissociable d'une lecture avec le contrat de bail. La caution solidaire peut être faite par un parent, un ami, etc. La caution solidaire présente une sérieuse garantie pour les locataires ne disposant pas de niveaux de revenus suffisants pour prétendre à une location, à condition que le garant soit solvable. Elle présente en plus l'avantage d'être gratuit

¹⁵Article droit financier.net

C- Cautionnement réel :

Il est d'usage de qualifier de caution réelle la personne qui affecte en garantie un bien déterminé immeuble, valeurs mobilières pour sûreté de la dette d'un tiers et qui entend n'être tenue que sur ce bien, sans prendre d'engagement personnel de payer la dette de ce tiers. La banque ne peut donc obtenir son remboursement de la caution réelle que sur le produit de la réalisation du bien donné en garantie. Sauf stipulation contraire, la caution réelle ne peut invoquer les bénéfices de discussion et de division. La banque peut donc, en cas de défaillance du client cautionné, se payer sur le produit de la réalisation du bien affecté et sur celui-ci seulement sans avoir à poursuivre préalablement son client.

D- Cautionnement solidaire appuyé sur sûreté réelle :

Une caution peut, à l'appui de son cautionnement personnel et solidaire, affecter en garantie un ou plusieurs de ses biens, meubles ou immeubles.

La banque bénéficie alors d'une sûreté réelle sur le (ou les) bien(s) spécialement affecté(s) tout en conservant, ce qui n'est pas le cas pour un cautionnement réel, la possibilité de poursuivre la caution, à titre de créancier chirographaire, sur tous ses autres bien

2 – 3 La durée du cautionnement :**1. Cautionnement à durée déterminée :**

Le cautionnement peut avoir une durée déterminée soit que parce que cette limitation en durée résulte d'une clause expresse de l'acte de caution, soit parce qu'il garantit une obligation elle-même à durée déterminée, un crédit par exemple. La possibilité n'existe plus, en application, de faire signer à une personne physique un engagement de caution à durée indéterminée ; tous les actes de caution souscrits par des personnes physiques, doivent donc stipuler, à peine de nullité du cautionnement, une durée déterminée et ce quelle que soit l'obligation garantie ou la qualité du débiteur cautionné, que la caution agisse à titre professionnel ou non.

Pour répondre à cette exigence légale d'une limitation en durée des cautionnements émanant d'une personne physique, deux pratiques peuvent, selon la nature de l'obligation garantie, être adoptées par la banque :

- Dans le cadre d'un cautionnement souscrit pour sûreté d'un prêt amortissable par échéances, la banque peut prévoir dans l'acte de caution et dans la mention manuscrite une durée du cautionnement excédant la durée du prêt (de deux ans par exemple), délai supplémentaire permettant à la banque de prendre toutes dispositions pour exercer d'éventuels recours contre la caution avant la date limite de validité fixée dans l'acte de caution
- Dans le cadre d'un cautionnement garantissant le remboursement d'un découvert ou d'un cautionnement de tous engagements :
 - soit prévoir dans l'acte de caution et dans la mention manuscrite une durée déterminée (par exemple 3 ans, 5 ans ou 10 ans) sachant qu'avant l'arrivée du terme prévu la banque devra, soit veiller à obtenir le renouvellement du cautionnement pour une nouvelle durée, soit dénoncer les concours garantis afin d'en demander le remboursement à la caution si le débiteur cautionné ne peut répondre de sa dette
 - soit fixer dans l'acte de caution et dans la mention manuscrite une durée maximum au cautionnement (par exemple 10 ans) sauf, le cas échéant, à autoriser la caution, par une clause expresse de l'acte de cautionnement, la faculté de dénoncer son engagement moyennant le respect d'un délai de préavis, par exemple de six mois, pour laisser à la banque, recevant la dénonciation, un délai suffisant pour, le cas échéant, dénoncer les concours accordés à son client et garantis par le cautionnement .Dans ce cas, la banque devra veiller à stipuler dans l'acte de caution que la caution ne pourra bénéficier des remises effectuées au compte du client entre la date de dénonciation et la date d'effet de celle-ci, la caution étant tenue, jusqu'à ce terme, dans la double limite en montant de son engagement et du solde constaté au jour de la date d'effet de la dénonciation si celui-ci n'est pas supérieur au solde définitif apparu à la clôture du compte .Cette clause, dont la validité est reconnue par la Cour de cassation présente tant pour la banque que pour la caution le mérite de la souplesse tout en répondant aux exigences de la loi .
- Quelle que soit la solution retenue, lorsque la limite en durée résulte d'une clause du contrat de cautionnement, l'acte doit, tant dans l'intérêt de la banque que dans celui de la caution, pour éviter toute difficulté d'interprétation, indiquer de façon précise les conséquences de la survenance du terme. En effet, sauf si cela résulte expressément d'une disposition de l'acte, l'arrivée du terme ne libère pas la caution qui n'est certes plus tenue des engagements du client nés postérieurement à cette date (fin de l'obligation de

Couverture) mais qui reste tenue des sommes dues par le client à la banque, antérieurement à la date d'expiration du cautionnement (maintien de l'obligation de règlement).¹⁶

2. Cautionnement à durée indéterminée

Lorsqu'une caution garantit l'ensemble des engagements du client avec la banque ou une obligation de ce client elle-même indéterminée dans le temps, il est d'usage que le cautionnement soit à durée indéterminée. Un cautionnement ainsi non limité en durée est avantageux à la fois pour la banque et pour le client car bien adapté à la garantie d'opérations qui, elles-mêmes, ne sont pas limitées en durée. Cette absence de limitation est également avantageuse pour la caution puisqu'elle peut décider à tout moment de mettre fin à son engagement par application du principe général du droit des contrats suivant lequel personne ne peut être engagé à perpétuité ou pour une durée illimitée sans possibilité de se dégager.

L'acte de cautionnement du bail peut être à durée déterminée: il sera prolongé en cas de reconduction du bail; ou indéterminée: sa validité s'arrête avec la fin du bail. La durée de l'engagement de la caution dépend donc des conditions de l'acte de cautionnement, et de la durée du contrat de bail

Un cautionnement ainsi non limité en durée est avantageux à la fois pour la banque et pour le client car bien adapté à la garantie d'opérations qui, elles-mêmes, ne sont pas limitées en durée. Cette absence de limitation est également avantageuse pour la caution puisqu'elle peut décider à tout moment de mettre fin à son engagement par application du principe général du droit des contrats suivant lequel personne ne peut être engagé à perpétuité ou pour une durée illimitée sans possibilité de se dégager

¹⁶ Le cautionnement et la banque RB Edition, page 39

2 – 4 ; La différence entre garantie à première demande et le cautionnement

Cautionnement Engagement accessoire	Garantie sur Demande
<ul style="list-style-type: none">• Acte accessoire au contrat commercial, sa vie est calquée sur celle du contrat.• La fin du contrat entraîne la fin du cautionnement.• En cas d'appel, le donneur d'ordre peut soulever des exceptions.• Droit applicable: si pas défini, celui du contrat commercial. Dans bien des cas, les droits nationaux prévoient des dispositions régissant les cautionnements.• Très souvent, le paiement en vertu d'un appel à un cautionnement n'interviendra qu'après un jugement. L'appel en paiement est souvent source de conflit car les deux parties peuvent contester validité de l'appel	<ul style="list-style-type: none">• Autonome et indépendante du contrat Commercial• Selon les termes de la garantie, le bénéficiaire peut y faire appel sur simple demande, avec ou sans déclaration de sa part indiquant en quoi son partenaire contractuel est en défaut de ses obligations.• Droit applicable: si pas défini, celui du pays du garant. Très souvent, les droits nationaux ne prévoient rien en ce qui concerne les garanties sur demande.• Si un appel en paiement est conforme, la banque doit payer (sauf fraude ou appel abusif manifeste). L'idée est "PAYER D'ABORD, DISCUTER ENSUITE".

Section 3 : stand-by lettre de crédit

3-1 – Définition :

La Stand-by Letter of Credit ou SBLC est un produit bancaire appartenant à la fois au monde du Trade Finance et à celui des garanties internationales. La SBLC se présente comme une garantie à première demande en faveur de l'exportateur (bénéficiaire) en cas de défaut uniquement de l'importateur (donneur d'ordre). Ce produit est utilisé lorsque les deux parties se connaissent relativement bien et souhaitent réaliser leurs transactions sur une base d'open account (compte ouvert). De son côté, l'importateur demande à obtenir des délais de règlement avant de transférer les fonds, par exemple 60 jours date de facture ou 60 jours date de documents de transport. Quant à l'exportateur, il veut se prémunir contre le risque de défaillance de son acheteur et obtenir l'engagement d'une banque. Les deux parties, cherchant un cadre transactionnel souple, ne veulent pas recourir à un crédit documentaire. Le bon compromis pour allier sécurité et souplesse est d'utiliser ce type d'outil

Le circuit est identique à celui d'un crédit documentaire. L'acheteur va demander à sa banque d'ouvrir une SBLC en faveur du bénéficiaire. À l'instar du crédit documentaire, la SBLC est un engagement irrévocable d'une banque ; elle peut être confirmée par la banque désignée ou une banque tierce et peut aussi être transférée.

Si l'importateur ne respecte pas ses obligations contractuelles et ne règle pas les marchandises le bénéficiaire se tourne alors vers sa banque pour mettre en jeu la SBLC et se faire régler des montants impayés. À ce stade, la SBLC fonctionne comme un crédit documentaire, le Paiement est généré par l'introduction dans le circuit des documents demandés dans le texte d'origine. Le bénéficiaire remet à sa banque les documents qui étaient exigés dans le texte de la SBLC.

En général, une attestation du bénéficiaire stipulant que la (ou les) facture(s) a (on)impayée(s), la copie de la (ou les) facture(s) impayée(s) et la copie des documents de transport.

3-2 Les caractéristiques de la lettre de crédit stand-by :

Lors de l'utilisation d'une lettre de crédit stand-by, un certain nombre de points doivent pris en compte par les parties intervenantes dans l'opération :

- Le stand by stipule une date et un lieu de validité
- Elle exige un certain nombre de documents que les banques doivent examiner avec un soin raisonnable afin de vérifier s'ils présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit.
- En général, dans les SBLC commerciales, il est demandé une copie du document de transport pour prouver l'expédition de la marchandise à la destination convenue, étant entendu que le jeu complet des originaux a été déjà acheminé au donneur d'ordre
- Le stand by L/C indique une désignation de la marchandise. Celle mentionnée sur la facture commerciale doit recouper les autres figurants sur les autres documents
- Les SBLC prévoient en général que les documents soient envoyés directement au donneur d'ordre ; or dans certains pays, la réglementation oblige le vendeur à remettre les documents originaux à l'acheteur par le biais de la banque notificatrice/confirmante ; cela est intéressant dans la mesure où les documents directement expédiés par le bénéficiaire peuvent contenir des irrégularités graves dont pourrait se servir le donneur d'ordre pour s'opposer au paiement, par voie juridique ; ce qui ne manquerait pas de placer les parties dans une position inconfortable , notamment la banque notificatrice si elle a confirmé le crédit ¹⁷
- L'émetteur d'un stand by a sept jours maximum pour l'examen des documents ; des événements prévoient la possibilité de notifier un refus de paiement en cas d'irrégularités graves constatées lors de l'utilisation de la lettre de crédit SBLC.
- Une lettre de crédit Stand by peut être amendée sur instruction du donneur d'ordre en relation avec le bénéficiaire et les banques (garante et contre-garante)
- Enfin, le stand by doit comporter une date et une heure d'expiration

¹⁷(Jean-Pierre Mattout, Droit bancaire international P 146- 193)

3-3 Schéma d'une lettre de crédit stand-by :

1 - Ouverture (émission de la garantie)

1 - Acceptation du contrat :

Acheteur et vendeur se mettent d'accord sur les termes du contrat commercial.

2 – Demande d'émission :

L'acheteur l'importateur demande à sa banque – la banque émettrice – d'émettre une SBLC en faveur du vendeur exportateur

3 – Emission de La SBLC :

La banque émettrice s'engage auprès de la banque du vendeur exportateur - la banque notificatrice - à régler en faveur du vendeur si l'acheteur ne payait pas lui-même, contre présentation des documents ou copies de documents mentionnés dans la lettre de crédit.

4 – Notification :

La lettre de crédit stand-by ne sera utilisée que si l'acheteur ne remplit pas ses obligations de paiement. Le règlement normal du contrat commercial, par tout moyen de paiement prévu au contrat, est indépendant de la lettre de crédit stand-by qui ne constitue qu'une sûreté. Le schéma suivant résume clairement cette opération :

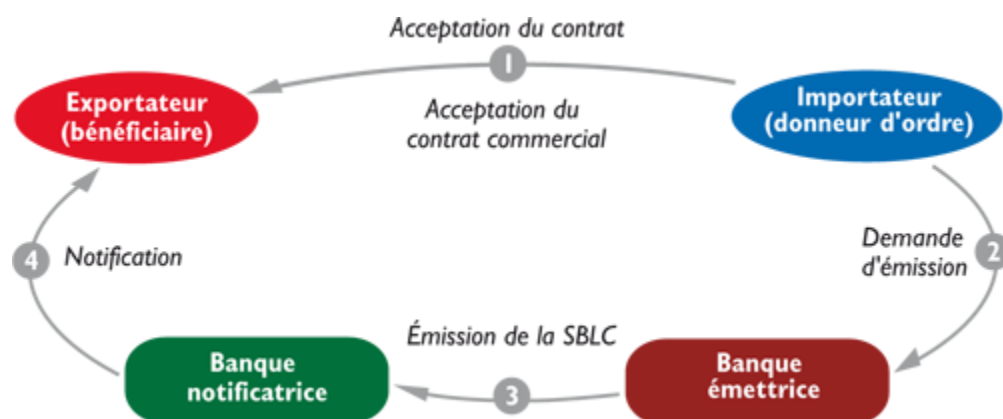


Schéma d'une lettre de creditstand by

Conclusion :

Les garanties à première demande sont très utilisées dans les transactions commerciales internationales car d'un côté elles sont faciles à mettre en œuvre et d'un autre elles suivent les deux parties contractantes tout au long du processus transactionnel

Contrairement à la caution les garanties autonomes engagent d'une façon inconditionnelle, en cas de défaillance du vendeur l'acheteur est sûr d'être remboursé à première demande, sans contestation possible, c'est pour cela qu'elle doit être rédigée avec soin il est vivement conseillé de se faire aider par des experts juridiques pour éviter des clauses ambiguës et imprécises

Les garanties à première demande restent un moyen privilégié par les importateurs pour palier aux risques transactionnels, elles restent un moyen efficace

Chapitre III

*Analyse de l'efficacité des
garanties à première
demande au sein d'AL
BARAKA Banque*

Section 1 : présentation du groupe Al baraka banque

I – 1 : Introduction :

Al Baraka Banking Group (BSC) est titulaire d'une licence de banque de gros islamique par la Banque centrale de Bahreïn, cotée aux bourses de Bahreïn et Nasdaq Dubaï. C'est un important groupe bancaire islamique international qui offre ses services uniques dans des pays où la population totalise environ un milliard.

Al Baraka propose des services de banque de détail, d'entreprise, de trésorerie et d'investissement, strictement conformes aux principes de la Shari'a islamique. Le capital autorisé d'Al Baraka s'élève à 1,5 milliard de dollars américains, tandis que l'équité totale est d'environ US \$ 2.1 milliard.

Le Groupe a une large présence géographique sous la forme d'unités bancaires subsidiaires et de bureaux de représentation dans quinze pays qui, à leur tour, fournissent leurs services dans plus de 700 succursales. Al Baraka a actuellement une forte présence en Turquie, en Jordanie, en Egypte, en Algérie, en Tunisie, au Soudan, au Bahreïn, au Pakistan, en Afrique du Sud, au Liban, en Syrie, en Irak et en Arabie Saoudite en Indonésie et en Iran

I – 2 : Historique du groupe Al baraka :

Le Groupe a une large présence géographique sous la forme d'unités bancaires et de bureaux de représentation dans quinze pays, qui, à leur tour, fournissent leurs services dans plus de 700 succursales. Al Baraka est actuellement en forte présence en Jordanie, en Tunisie, au Soudan, en Turquie, au Bahreïn, en Egypte, en Algérie, au Pakistan, en Afrique du Sud, au Liban, en Syrie, en Indonésie, en Libye, en Irak et en Arabie Saoudite.

Nom de la banque	Pays	Nombre de succursales	Établir la date
<u>Jordan Islamic Bank</u>	Jordan	97	1978
<u>Al Baraka Bank Egypte</u>	Egypte	31	1980
<u>Banque Al Baraka Tunisie</u>	Tunisie	34	1983
<u>Al Baraka Bank Soudan</u>	Soudan	27	1984
<u>Al Baraka Islamic Bank</u>	Bahreïn	8	1984
<u>Banque de participation Al Baraka Türk</u>	dinde	212	1985
<u>Al Baraka Bank Limited</u>	Afrique du Sud	12	1989
<u>Banque Al Baraka D'Algerie</u>	Algérie	30	1991
<u>Al Baraka Bank Liban</u>	Liban	7	1991
<u>Al Baraka Banking Group</u>	Bahreïn	1	2002
<u>Itqan Capital</u>	Arabie Saoudite	1	2007
<u>Al Baraka Banking Group Bureau de représentation, Indonésie</u>	Indonésie	1	2008
<u>Al Baraka Bank Syrie</u>	Syrie	13	2009
<u>Al Baraka Bank (Pakistan) Limited</u>	Pakistan	224	2010
<u>Al Baraka Banking Group Bureau de représentation, Libye</u>	Libye	1	2011

II - Stratégie de groupe d'Al baraka :

Bien que le Groupe bancaire Al Baraka (ABG ou le Groupe) ait environ 10 ans, ses antécédents remontent à près de 36 ans - lorsque l'une des plus anciennes banques islamiques du monde, la Jordan Islamic Bank a été formée en 1978. Le Groupe est apparu comme Résultant d'une consolidation de divers intérêts de Shaikh Saleh Abdullah Kamel dans 10 banques islamiques, dans le but d'ajouter de la force et du but à sa vision de la création d'un groupe bancaire islamique mondial.

À la suite de sa création en 2002 et en créant une forte infrastructure centralisée de gouvernance et de gestion d'entreprise, le Groupe a réalisé en 2006 un placement privé combiné et une émission publique, conçu pour porter son nom à l'attention des investisseurs et du marché en général et pour augmenter les coûts supplémentaires Pour renforcer ses filiales et les positionner pour l'expansion dans leurs territoires d'origine, ainsi que pour permettre au Groupe de commencer son expansion géographique plus large. La flottation réussie sur la Nasdaq Dubai Stock Exchange et la Bourse de Bahreïn ont ouvert la voie en tant que précurseur de l'expansion dans le monde entier.

Depuis 2006, Al Baraka Banking Group a connu une croissance impressionnante et constante, même à travers les récentes crises de quelques années, renforçant sa présence sur ses marchés existants grâce à un développement organique et s'aventurer dans de nouveaux marchés tels que l'Indonésie et la Libye par voie de Les bureaux de représentation comme prélude à une expansion ultérieure. Le Groupe a établi une forte présence en Syrie en commençant ses opérations de vente au détail sous la dénomination Al Baraka Bank Syria et a amélioré les ressources en capital de la Banque de participation Al Baraka Türk en 2007, suivie d'une question sukuk et d'un financement morabaha syndiqué qui a servi à donner une impulsion considérable Pour la croissance de l'entreprise. Les opérations au Pakistan ont connu une augmentation substantielle lorsque Emirates Global Islamic Bank a été acquis en 2010.

Basé sur un édifice d'une stratégie forte et d'une culture de gouvernance, Al Baraka Banking Group a créé au fil des ans des niches sur des marchés clés qui ne sont pas corrélatifs

Et présentent donc une diversification naturelle des risques, un phénomène que peu de banques dans la région posséder. L'orientation et la gestion stratégique du groupe étant articulées au siège du groupe à Bahreïn, les composantes individuelles du Groupe se sont développées en contributeurs significatifs à son succès global.

La marque d'Al Baraka a été présentée sous sa forme actuelle en 2009 - 2010, pour être bien accueillie par les marchés et a abouti à une nouvelle position plus forte à travers le monde. Le «Partenariat» est l'un des principaux moteurs de notre éthique commerciale qui est bien incorporé dans notre vision qui est «Nous croyons que la société a besoin d'un système financier juste et équitable: celui qui récompense l'effort et contribue au développement de la communauté»

Notre approche consiste à servir la société et à s'engager dans des affaires de manière socialement responsable qui répond aux besoins de la communauté en général tout en respectant les principes éthiques de la charia qui est décrit correctement dans notre énoncé de mission comme suit «Pour répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde en conduisant les affaires de manière éthique conformément à nos croyances, en pratiquant les normes professionnelles les plus élevées et en partageant les bénéfices mutuels avec les clients, le personnel et les actionnaires qui participent à notre réussite commerciale»

Nos valeurs fondamentales reflètent les philosophies commerciales avec lesquelles nous travaillons: partenariat, conduite, voisin, tranquillité d'esprit et contribution sociale.

Dans l'avenir, nous prévoyons une croissance saine de la banque islamique dans le monde, ce qui nous permet de voir l'avenir avec optimisme pour lequel nous devons nous positionner de manière compétitive et chercher à développer de nouveaux marchés, à renforcer nos existants et à maintenir continuellement nos normes élevées De la gouvernance d'entreprise et des principes de la charia.

III - Le Principe du banking islamique :

Le principe fondamental du Banking Islamique repose sur l'intervention directe de la Banque dans les transactions financées par elle. La rémunération qu'elle perçoit se justifie soit par sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits) dans le cas d'une Moudharaba ou d'une Moucharaka, soit par la prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elle, dans le cas d'une Mourabaha, d'un Idjar (Leasing / Location-vente) ou d'un Salam, soit, enfin par la fabrication/construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers, dans le cas d'un Istsina'a. La règle générale est que la monnaie, n'est, du point de vue islamique, qu'un simple intermédiaire et instrument de mesure dans les échanges de produits. Même si, en parallèle, elle assure une fonction de réserve de valeur, elle ne peut produire de surplus que dans la mesure où elle est transformée préalablement en bien réel.

Donc, la marge bancaire n'est considérée comme licite par la chari'a islamique que dans la mesure où elle est générée par l'une des activités suivantes : Vente - Participation - Location - Fabrication

Les Institutions financières islamiques ont une double vocation commerciale et financière. Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, transformation et commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière.

Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la Banque Islamique et ses partenaires : des clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement; des clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précitée.

IV - LA BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE :

1- Introduction :

La Banque Al Baraka D'Algérie a été constituée en mai 1991 en tant que première banque islamique et opère en vertu d'une licence bancaire commerciale délivrée par la Banque d'Algérie. Les principales activités de la banque sont la banque commerciale et de détail. La Banque exploite 30 succursales.

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le Groupe ABG. Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la chari'a islamique.

Les faits saillants ayant marqué l'histoire de la Banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants:

- 1991 : Création de le Banque Al Baraka d'Algérie.
- 1994 : Stabilité et équilibre financier de la Banque.
- 1999 : Participation à la création de la société d'assurance Al Baraka Oua al Amane.
- 2000 : Classement au premier rang parmi les Etablissements Bancaires à capitaux privés.
- 2002 : Redéploiement de la Banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers.
- 2003 : Creation de la filiale promotion "Dar al Baraka" au capital social de 1.550.000.000 DA
- 2006 : Augmentation du capital de la banque a 2.500.000.000 DA
- 2009 : Deuxième augmentation du capital de la banque a 10.000.000.000 DA
- 2015 : Création de l'Institut de Recherche et de Formation en Financement Islamique (IRFI).
- 2015 : Création de la filiale "SATEC IMMO" avec un capital social de 15.000.000 DA

2 – LES INSTRUMENTS DU BANKING ISLAMIQUE :

1 - Mourabaha :

1-1 DÉFINITION

La Mourabaha est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur (AL Bay'ou bi ribhinma'loum).

La Mourabaha peut revêtir deux aspects :

- Transaction directe entre un vendeur et un acheteur.
- Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat) , un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat).

Cette dernière formule a été retenue dans les pratiques bancaires islamiques. La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du fournisseur et de revendeur à l'égard de l'acheteur donneur d'ordre (le client). La Banque achète la marchandise au comptant ou à crédit et la revend au comptant ou à crédit à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

1-2 : UTILITÉ DE CE MODE DE FINANCEMENT :

La Mourabaha est un mode de financement qui permet aux banques islamiques de financer, dans le respect de leurs principes, aussi bien les besoins d'exploitation de leur clientèle (stocks, matières, produits intermédiaires) que leur investissement.

1-3 CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Mourabaha)

L'objet du contrat Mourabaha doit être conforme aux prescriptions de la chari'a(pas de financement de produits prohibés par l'Islam).

Acquisition préalable des marchandises par la Banque. En effet, le principe de base de la Mourabaha est que la marge bénéficiaire revenant à la Banque ne se justifie que par le caractère commercial et non financier de la transaction (l'achat et la revente doivent être réels

Non fictifs). A cet égard, il y a lieu de rappeler que si la Mourabaha, telle que pratiquée par les Banques Islamiques, est une opération de vente à terme, l'opération de crédit n'est qu'un accessoire à l'opération commerciale, laquelle constitue la seule justification de la rémunération perçue par la Banque même si le paiement différé entre en ligne de compte dans la différence de prix..

Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la Banque et le (s) délai (s) de paiement doivent être préalablement connus et acceptés par les deux parties.

En cas de retard dans le paiement des échéances, la Banque peut appliquer au client défaillant des pénalités de retard qui seront logées dans un compte spécial « Produits à Liquider ». Mais à aucun moment elle ne peut réviser en hausse sa marge bénéficiaire en contrepartie du dépassement de délai. En outre, en cas de mauvaise foi du client, la Banque est en droit de réclamer, en sus des pénalités, un dédommagement des échéances non honorées. Auquel cas, il conviendrait d'évaluer le préjudice par rapport à des critères objectifs propres à la Banque et éviter toute référence aux taux d'intérêts.

Après la réalisation du contrat Mourabaha, la marchandise devient la propriété exclusive et définitive de l'acheteur final et le demeurera quels que soient les incidents qui peuvent survenir par la suite. Toutefois, la Banque peut prendre un gage sur les marchandises vendues en garantie du paiement des prix de vente et mettre en jeu ce gage le cas échéant. De même, elle peut tenir compte des cas de mévente du client et accorder à ce dernier un rééchelonnement de son échéancier sans que cela n'entraîne une majoration de prix.

2 - Idjar ou Leasing

2-1 : DÉFINITION

Le leasing est un contrat de location de biens assorti d'une promesse de vente au profit du locataire.

Il s'agit d'une technique de financement relativement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux :

- Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien.
- Le bailleur (en l'occurrence la banque qui achète le bien pour le louer à son client).

Le locataire qui loue le bien en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location.

De la définition précédente, il découle que le droit de propriété du bien revient à la Banque durant toute la période du contrat, tandis que le droit de jouissance revient au locataire.

Au terme du contrat, trois cas de figure peuvent se présenter :

- Le client est obligé d'acquérir le bien (contrat de location – vente)
- Le client a le choix d'acquérir ou de restituer le bien (contrat de crédit-bail).
- Le client opte pour une seconde location du bien (renouvellement du contrat de crédit-bail)

2- 2 : UTILITÉ DE CE MODE DE FINANCEMENT :

Le leasing est une technique de financement des investissements (mobilier et immobiliers) relativement récente. A ce titre, il peut être classé parmi les formes de crédit à long et moyen terme. La conformité avec les principes de la chari'a en fait une formule privilégiée utilisée par les Banques Islamiques dans le financement des investissements de leurs relations. Le second avantage de ce mode de financement a trait à la solidité de la garantie que procure à la Banque son statut de propriétaire légal du bien loué.

Pour les opérateurs économiques, les avantages du leasing sont multiples. D'une part, il leur permet de rénover leurs équipements désuets ou obsolètes et bénéficier ainsi des derniers développements technologiques. D'autre part, il offre l'avantage de leur éviter une immobilisation à long ou moyen terme d'une partie de leurs ressources dans le cas d'une acquisition autofinancée ou même financée par un crédit d'investissement.

En effet, les charges annuelles, dans le cadre d'un financement se limitent aux seuls loyers dûs sur la période, ce qui est très apprécié par les entreprises qui ont des difficultés à équilibrer leur situation financière.

Les entreprises qui optent pour ce mode de financement peuvent tirer profit, sur le plan fiscal de la différence positive entre le montant des loyers annuels et celui des amortissements qu'elles auraient dû comptabiliser sur leurs propres fonds si le bien avait fait l'objet d'une acquisition.

Enfin, la marge de manœuvre laissée à l'utilisation quant à l'option finale (achat-restitution-relocation), lui permet de décider au moment opportun du choix le plus indiqué en fonction de la situation et des besoins de son entreprise.

2- 3 : CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Idjar)

- L'objet de la location (l'utilisation du bien loué) doit être connue et acceptée par les deux parties.
- La location doit porter sur des biens durables, c'est à dire non destructibles du fait de la jouissance ou de l'utilisation.
- Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, doivent être remis à l'utilisateur en état de servir à l'utilisation à laquelle ledit bien est destiné.
- La durée de location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité doivent être déterminés et connus à la conclusion du contrat de leasing.
- Le loyer peut être payé d'avance, à terme ou par tranches selon la convention des parties.
- Les deux parties peuvent convenir d'un commun accord d'une révision du loyer, de la durée de location et de toutes autres clauses du contrat.
- La destruction ou la dégradation du bien loué d'un fait indépendant de la volonté de l'utilisateur n'engage la responsabilité de ce dernier que s'il est établi et qu'il n'a pas pris les mesures nécessaires pour la conservation du bien avec le soin d'un bon père de famille.

Sauf convention contraire, il incombe à la Banque d'effectuer tous travaux d'entretien et de réparation nécessaires au maintien du bien loué dans un état de servir à l'usage auquel il est destiné. De même, elle supporte toutes les charges locatives antérieures au contrat de location. L'utilisateur assure quant à lui l'entretien d'usage du bien loué, de même que l'ensemble des charges locatives nées à compter de la date de location.

Le bien loué peut faire l'objet d'une sous-location, sauf convention contraire. De même, la Banque peut louer un bien acquis à son propre vendeur, à condition que la vente soit réelle et non fictive (Lease back).

3 - Salam

3-1 : DÉFINITION

Le Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la Mourabaha, la Banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.

- **FONDEMENT**

Les règles de la Chari'a interdisent en principe toute transaction commerciale dont l'objet est inexistant au moment de sa conclusion (bi'a al ma'adom). Cependant, certaines pratiques commerciales, bien que ne répondant pas à cette condition, sont tolérées compte tenu de leur nécessité dans la vie des gens. C'est le cas de la vente Salam qui a été autorisée par le Prophète dans le Hadith « celui qui fait le salam, qu'il le fasse pour un volume connu, pour un poids connu et pour un délai connu).

3-2 : MODALITÉS PRATIQUES DE LA TRANSACTION :

La Banque (acheteur) passe une commande à son client pour une quantité donnée de marchandises, d'une valeur correspondant à son besoin de financement.

Le client (vendeur) adresse à la Banque une facture proforma indiquant la nature, les quantités et le prix des marchandises commandées.

Les deux parties, une fois d'accord sur les conditions de la transaction, signent un contrat de Salam reprenant les clauses convenues (nature des marchandises, quantités, prix, délais et modalités de livraison et/ou de vente pour le compte de la Banque etc...).

Parallèlement, les deux parties signent un contrat de vente par procuration par lequel la Banque autorise le vendeur à livrer ou à vendre (selon le cas) les marchandises à une tierce

Personne. Le vendeur s'engage, sous sa pleine responsabilité à recouvrer et à verser le montant de la vente à la Banque.

Outre les garanties ordinaires exigées par la Banque dans ses activités de financement (cautions, nantissements, hypothèques..., elle peut requérir du vendeur la souscription d'une assurance-crédit pour se prémunir contre le risque de non paiement des acheteurs finaux, de même qu'une assurance couvrant les marchandises avec subrogation au profit de la Banque.

A l'échéance, au cas où la Banque aurait choisi de mandater le vendeur pour écouler les marchandises pour son compte, ce dernier les facturera pour le compte de la Banque et livrera les quantités vendues en prenant soin, si la banque le juge nécessaire, d'exiger des acheteurs de faire viser les bons d'enlèvement aux guichets de cette dernière (mesure destinée à permettre le suivi et le contrôle de l'opération).

La rémunération du mandat du vendeur peut être consentie sous forme d'une commission, d'une ristourne ou d'une participation à la marge dégagée par la vente des marchandises. Elle peut aussi être décomptée au début de la transaction et intégrée au montant de l'avance (financement Salam). En tout état de cause, son montant doit être calculé par référence aux taux de marge pratiqués sur le marché pour des opérations similaires.

La Banque peut utiliser la technique du warrantage en exigeant, dans les modalités contractuelles de livraison, l'entreposage des marchandises dans un magasin général et les vendre, elle-même ou par l'entremise de son client en endossant le warrant et en gardant le récépissé en guise de garantie de paiement.

Le prix de vente des marchandises par le vendeur pour le compte de la Banque, doit dégager une marge nette (après déduction des commissions et autres frais) au moins égale au taux de rentabilité annuel minimum tel que fixé dans sa politique de financement.

3-3 : UTILITÉ DE CE MODE DE FINANCEMENT :

Si la Moucharaka, la Moudharaba, le Leasing et la Mourabaha permettent à la Banque Islamique de répondre dans une large mesure aux besoins de sa clientèle en matière de financement des cycles de création, d'investissement et d'exploitation des entreprises, ces différentes techniques s'avèrent insuffisantes à elles seules pour couvrir la totalité de ces besoins.

Il en est ainsi à titre d'exemple des besoins de financement du fond de roulement, de certaines charges d'exploitation telle que les salaires, les impôts et taxes, les droits de douanes...etc.

Ces besoins nécessitant souvent un apport monétaire direct, exigent par conséquent un mode de financement plus approprié que la Mourabaha, celui-ci devant se traduire obligatoirement pour des raisons de conformité aux principes de la Chari'a, par l'achat de stocks et leur revente par la Banque elle-même.

Le Salam présente l'avantage de permettre à la Banque d'avancer directement des fonds à son client, en se positionnant en tant qu'acheteur vis à vis de lui et en lui concédant un délai pour la livraison des marchandises achetées. Bien plus, la formule du mandat, comme on le verra plus loin, permet au client de continuer à traiter normalement avec sa clientèle ordinaire, sous la seule réserve qu'il le fait pour le compte de la Banque, à concurrence de la valeur des marchandises acquises par elle dans le cadre du contrat Salam.

Par rapport à la Moucharaka, qui s'adapte plus au cycle long, le Salam se distingue par son moindre risque dans la mesure où la créance de la Banque (ou sa contre valeur) constitue, comme dans la Mourabaha une dette commerciale constante sur le client (le vendeur).

Il apparaît donc que ce type de financement offre de plus grandes opportunités et une plus grande souplesse à l'intervention de la Banque, tout en s'inscrivant dans le cadre des principes de la Chari'a Islamique.

A ce titre, le Salam se présente comme un moyen idéal de financement de certains types d'activités économiques telle que l'Agriculture, l'Artisanat, l'Import-Export, les coopératives de jeunes, la P.M.I. - P.M.E. en plus du secteur de distribution.

En outre, le Salam pourrait constituer une formule de remplacement à la pratique de l'escompte commercial. Les effets et/ou valeurs en possession du client seront prises à titre de garantie du financement Salam que la Banque pourrait lui consentir.

Analysé par comparaison aux pratiques bancaires classiques, le Salam peut se substituer, aux formes de crédits à court terme comme les facilités de caisse, les découverts, les crédits de campagne et les avances sur marchandises

3-4: CONDITIONS DE CONFORMITÉ DU SALAM AUX PRINCIPES DE LA CHAR'IA (SALAM)

- La marchandise objet du contrat doit être connue (en nature et qualité), quantités (en nombre, en volume, ou en poids) et valorisée (en monnaie ou en autre contrepartie en cas de troc).
- Le délai de livraison de la marchandise par le vendeur doit être fixé dans le contrat et connu des deux parties.
- Le prix (ou la contrepartie) de la marchandise doit être fixé dans le contrat, connu des deux parties et payé par l'acheteur (la Banque) comptant.
- Le lieu de livraison doit être déterminé et connu des deux parties.
- L'acheteur peut exiger du vendeur une caution pour garantir la livraison de la marchandise à l'échéance ou tout autre garantie réelle ou personnelle.
- L'acheteur peut mandater le vendeur pour vendre et/ou livrer la marchandise, à l'échéance, à une tierce personne moyennant une commission ou sans commission. Le vendeur est alors personnellement redevable vis à vis de l'acheteur du recouvrement du prix de vente.
- L'acheteur ne peut vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur. Toutefois, il est autorisé à le faire par le biais d'un contrat Salam parallèle.

4- Istisna'a

4-1 : DÉFINITION

L'ISTISNA'A est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (MOUSTASNI'I) demande à une autre (SANI'I) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, de manière fractionnée ou à terme. Il s'agit d'une variante qui s'apparente au contrat SALAM à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.

Comparé aux pratiques commerciales de notre temps, l'ISTISNA'A s'identifie au contrat d'entreprise défini par l'article 549 du Code Civil Algérien comme suit : « Le contrat d'entreprise est le contrat par lequel l'une des parties s'oblige à exécuter un ouvrage ou à accomplir un travail moyennant une rémunération que l'autre partie s'engage à lui payer ».

La formule de l'ISTISNA'A, mise en pratique par une Banque Islamique peut revêtir l'aspect d'une opération triangulaire faisant intervenir aux côtés de la Banque, le Maître de l'ouvrage et l'Entrepreneur dans le cadre d'un double ISTISNA'A.

4-2 : UTILITE DE CE MODE DE FINANCEMENT :

L'ISTISNA'A est une formule qui permet à la Banque Islamique d'apporter son concours dans le cadre de travaux de construction, de réfection, d'aménagement et de finition d'ouvrages de masse. Elle permet aussi de financer la construction d'équipements de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs.

Enfin, il offre une solution de remplacement conforme aux préceptes de l'Islam à la technique des avances sur marché grâce au procédé du double ISTISNA'A décrit ci-dessus.

4-3 : CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Istisna'a)

Le principe de base est que la rémunération de la Banque dans le cadre de l'ISTISNA'A se justifie par son intervention en qualité d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage objet du contrat, que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise de sous-traitants.

Le contrat d'ISTISNA'A doit porter sur un travail de transformation d'une matière, d'un produit semi-fini ou de composants en un produit fini prêt à l'utilisation.

Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité et les spécificités du bien à fabriquer.

La matière, les composants ou les produits semi-finis doivent être apportés ou financés par le SANI'I (l'entrepreneur).

5 Moucharaka

5-1 : DÉFINITION

La Moucharaka est une association entre deux parties (ou plus) dans le capital d'une entreprise, projet ou opération moyennant une répartition des résultats (pertes ou profits) dans des proportions convenues. Elle est basée sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet ou de l'opération.

La Moucharaka, telle que pratiquée par les Banques Islamiques nouvelles telle que la nôtre, se présente le plus souvent sous forme d'une contribution au financement de projets ou d'opérations ponctuelles proposés par la clientèle. Comme dans la Mourabaha, ce financement peut se faire avec ou sans décaissement.

Mais elle peut aussi revêtir des formes plus élaborées .En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l'une des deux formules ci-après :

5-2- Les Types d'el moucharaka :

• **La Moucharaka définitive :**

La Banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire. Il s'agit en l'occurrence pour la Banque d'un emploi à long ou moyen terme de ces ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...). L'apport de la Banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales). Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

5-3- La Moucharaka dégressive :

La Banque participe au financement d'un projet ou d'une opération avec l'intention de se retirer progressivement du projet ou de l'opération après son désintéressement total par le promoteur. Ce dernier versera, à intervalle régulier à la Banque la partie de bénéfices lui revenant comme il peut réserver une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la Banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices qui échoient, la Banque se retire du projet ou de l'opération. Cette formule s'apparente aux participations temporaires dans le banking classique.

5-4- : UTILITÉ DE CE MODE DE FINANCEMENT

Le financement par Moucharaka de par sa souplesse et sa vocation participative présente plusieurs avantages et pour la Banque Islamique et pour les opérateurs économiques. Pour la Banque Islamique, cette formule offre des opportunités de placement à long et/ou moyen terme de ses ressources.

Il peut constituer de la sorte une source de revenus réguliers et consistants susceptibles de lui permettre d'assurer à ses déposants et à ses actionnaires un taux de rémunération assez intéressant.

Outre le financement à caractère ponctuel d'opérations commerciales à court terme (notamment de revente en l'état ou d'import-export) et les prises de participation, la Moucharaka se présente aussi comme une forme de crédit à long et moyen terme. A ce titre, elle constitue le mode de financement le plus adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises aussi bien pour ce qui est de la constitution et/ou augmentation du capital que l'acquisition et/ou la rénovation des équipements. Aussi, la Moucharaka est-elle très sollicitée par les promoteurs pour la création de petites et moyennes entreprises sous forme de sociétés de diverses formes (SPA, SARL, SNC...).

Pour les opérateurs économiques (partenaires), le principe de partage du risque fait de la Moucharaka une source de financement attrayante. La rémunération de la Banque loin de constituer une charge financière fixe, est une contribution variable directement liée au résultat d'exploitation. En cas de résultat déficitaire, non seulement la Banque ne peut prétendre à une quelconque rémunération, mais elle est aussi tenue d'assumer sa quote part dans la perte en sa qualité d'associé. C'est dire toute l'importance de l'étude du risque et de rentabilité des projets et opérations proposés pour ce type de financement.

La Moucharaka de type dégressif permet aux Banques Islamiques d'accorder aux titulaires de marchés publics (ou autres), des avances sur marchés moyennant un partage de la marge dégagée sur les coûts de réalisation. Les paiements se feront au vu de situations de travaux appuyées de toutes les pièces justificatives probantes. Le prélèvement se fera sur les versements effectués par le maître de l'ouvrage via le comptable payeur, en vertu des clauses de l'acte de nantissement de marché à requérir systématiquement dans ce genre d'opérations. Néanmoins, il y a lieu de tenir compte des prescriptions de la Chari'a en la matière (voir ci-dessous).

Les concours par Moucharaka répondent aussi aux besoins de financement des petites entités du secteur de l'artisanat, de l'hôtellerie, de la restauration et autres types d'activités qui, en dépit de leur faiblesse en matière de garanties et de ressources financières, présentent

En contrepartie un intérêt culturel certain. Ces secteurs bénéficient le plus souvent d'avantages fiscaux et d'une demande stable et fidèle qui compensent largement les inconvénients précités. Certains pays de vieille tradition bancaire ont favorisé le développement de banques spécialisées dans le financement de ce type d'activités et fonctionnant de façon participative (les banques populaires).

5-5- : CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Moucharaka)

L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement. Toutefois, la chari'a autorise la Moucharaka dans des opérations bénéficiant de différés de paiement à condition que chacune des deux parties assume une partie de l'engagement vis à vis du/des fournisseur (s) (charikatwoudjough). L'apport de la Banque Islamique dans cette forme de Moucharaka, consiste généralement en l'émission d'une garantie bancaire (aval, crédit documentaire, lettre de garantie, caution sur marché etc...).

Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée. Toute convention visant à garantir à l'une des parties la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est nulle et non avenue. A cet égard, la Banque n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque du contrat Moucharaka, de négligences graves dans la gestion de l'affaire (par référence aux règles usitées en la matière), et des cas de mauvaise foi, dissimulation, abus de confiance et autres actes similaires.

La Banque peut requérir de son partenaire la constitution de garanties mais elle ne peut les faire jouer que dans l'un des cas de actes mentionnés.

La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute cause de litige. Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans les mêmes proportions de partage des bénéfices conformément aux principes, le gain en contrepartie de la perte (El Ghounmou bi el Ghounmi).

Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après réalisation effective des bénéfices (pas d'anticipation sur les résultats). Des avances peuvent être néanmoins prélevées d'un

Commun accord entre les parties concernées, à charge de régularisation à la clôture de la Moucharaka ou de l'exercice selon le cas)

V - Produits bancaires :

1- les comptes de dépôts :

1-1 les de dépôt a vue (compte particulier et compte courant)

Ouvert à toute personne physique ou morale, pour la gestion de leurs affaires commerciales ou financière.

1-2 les compte d'épargne :

Ouvert à toute personne physique ou morale, ce compte est rémunère sur la base du solde moyen annuel à travers des bénéfice génères, par les opérations de financement engagées par la banque.

2- les comptes d'investissement :

2-1 : les comptes de dépôt participatifs affectés :

Ces comptes autorise a la banque à investir leurs capitaux dans un ou plusieurs projets spécifiques, à leur demande. A ces dépôts revient une part des résultats de l'investissement.

2-2: les comptes de dépôts participatifs non affectés :

Le déposant autorise la banque à investir dans des opération et projets divers. La banque distribue les profits par l'investissement de ces dépôts.

Section 2 : Démarche méthodologique et déroulement de l'entretien.

1- Présentation de l'enquête :

Afin d'atteindre notre objectif de recherche et de répondre au mieux à notre problématique à savoir «comment peut-on minimiser les risques liés aux transactions internationales ?», nous avons donc, jugé utile de mener une étude qualitative sur le terrain. Et Pour mener à bien cette étude, nous avons opté pour une démarche méthodologique qui s'adapte avec la nature de notre recherche. L'étude se base sur un entretien individuel accordé à la chef de service du commerce extérieur au niveau de la direction des affaires internationales de la Baraka banque.

Dans cette 2^{ème} section il sera question de la conception de l'enquête ainsi que de l'analyse et l'interprétation des réponses données.

2- Objectif de l'enquête :

L'objectif de cette enquête sur le terrain est avant tout de vérifier l'efficacité des garanties bancaires à première demande.

3- Le choix de la méthodologie et de l'outil de recherche :

Pour répondre au mieux à la problématique, nous avons choisi d'utiliser la méthode qualitative qui est l'entretien.

Alain BIANCHET et Anne GOTMAN définissent l'entretien dans leur ouvrage comme suit : *«L'entretien est une technique qui s'impose lorsqu'on veut aborder certaines questions. C'est une démarche qui soumet le questionnement à la rencontre, au lieu de le fixer d'avance.»*

L'entretien est donc une méthode de production de discours permettant ainsi de recueillir des opinions et des informations concrètes sur le terrain.

L'enquête de terrain par l'entretien fait également apparaître des processus en révélant certaines logiques d'action. Elle vise principalement à la connaissance d'un système pratique, ce qui veut dire l'avis qu'ont les banquiers sur l'efficacité des garanties bancaires à première demande et la place qu'elles occupent dans un contrat de transaction international.

En ce qui concerne le recueil des données, nous avons eu recours dans ce travail de recherche à un entretien semi-directif.

3-1 L'entretien semi directif :

L'entretien semi-directif permet d'orienter en partie le discours des personnes interrogés autour d'un thème préalablement défini par les enquêteurs et consigné dans un guide d'entretien.

L'entretien semi-directif est défini comme suit : « *ni entièrement ouvert ni entièrement fermé, ce type d'entretien est centré sur le recueil de l'expression des acteurs par rapport à une trame généralement souple, construite à partir du questionnement de l'évaluation –le guide d'entretien-. Le guide peut être complété par des questions visant à éclairer ou préciser les réponses faites par la personne interrogée. C'est la forme que nous avons choisi d'adopter, car d'une part, elle offre d'avantage de liberté pour le chercheur et pour l'enquêté, d'autre part, nous ne souhaitons pas nous disperser et ne pas perdre de vue notre objectif.* »¹⁸

L'entretien semi-directif va donc permettre d'avoir des éléments de réponses à nos différentes questions tout en laissant à la personne interviewé l'occasion de s'exprimer de façon libre mais en l'orientant constamment vers le thème de l'étude.

Cette méthode procure plusieurs avantages. Elle permet d'avoir un contact direct avec l'interlocuteur ce qui permet à son tour d'avoir un maximum d'informations et de données auprès de professionnels du domaine qui exposent leurs points de vue sur le sujet de recherche.

4- Le profil de l'interviewé :

L'entretien s'est déroulé avec la responsable chargée des garanties bancaires au sein de la direction des affaires internationales d'AL BARAKA banque au niveau de BIR KHADEM ALGER

Le statut de Madame M.N et son expérience de plus d'une dizaine d'années dans le domaine des crédits documentaires et notamment les garanties internationales nous permet

¹⁸GHIDOUCHE AIT YAHIA (K), Thèse de doctorat de troisième cycle, EHEC Alger, 2012

d'avoir des informations concrètes sur les transactions internationales et de ce fait, répondre de façon efficace et objective aux interrogations relative a l'activité commerciale internationale et aux risques auxquels les partie contractantes sont confrontés

L'entretien était individuel avec une durée de 3 heures et a été encadré par un guide d'entretien.

5- L'élaboration du guide d'entretien :

L'organisation de notre guide d'entretien est comme suit :

- Première partie : exposition de notre projet de recherche accompagnée d'une formule de politesse assurant à l'interlocuteur que l'ensemble des informations données au cours de l'entretien seront utilisées à des fins scientifiques et ne seront pas exploitées à des fins commerciales.
- Deuxième partie : des questions semi-directives visant un seul objectif, qui formeront le corps de l'entretien.

6- Le contenu de l'entretien :

Le contenu de l'entretien va être exposé de façon détaillée, en citant chaque question et la réponse qui lui a été attribué. L'entretien est composé de (dix questions) qui ont étaient mises en place afin de collecter des informations pertinentes sur notre sujet de recherche.

7- Les résultats de l'entretien :

Les résultats de l'entretien prennent la forme de réponses recueillies durant ce dernier. Ces résultats seront résumés de façon à prendre que les réponses pertinentes qui aideront à éclaircir les interrogations relatives à notre problématique.

8- Le résumé de l'entretien :

Les réponses suivantes ont été récoltées auprès de la chef des affaires internationales d'AL Baraka banque. Ces dernières vont être exposées sous forme de résumé afin d'apprécier au mieux leurs apport à notre sujet de recherche.

Question 1 : les principales clauses dans un contrat de garantie.

I - Rappel sur Les attendus du contrat :

Les participants : (Acheteur / vendeur)

Le marché :

- La date et référence du contrat
- Le montant
- L'objet.
- La garantie demandée (préciser son type...) représentant X % du montant du contrat.
- Les modalités de paiements prévues en garantie de paiement.

II- Les clauses impératives :

a) L'engagement de la banque :

- A première Demande Autonome : sans soulever d'objection ni de contestation relative au contrat commerciale.
- Son montant toujours maximum : correspond à un pourcentage du montant du contrat fixé forfaitairement, sauf pour la restitution d'acompte qui correspond au montant réel de l'acompte versé, ainsi que pour la garantie de paiement.

b) Obligation garantie :

-Soumission :

Ne pas retirer l'offre pendant la période de validité, si déclaré adjudicataire, signer le contrat et émettre la garantie de bonne fin.

-Restitution d'acompte :

Livraison des marchandises ou remboursement de l'acompte.

-Bonne exécution/bonne fin :

Obligation contractuelle jusqu'à la réception provisoire.

-Retenue de garantie :

Période de garantie entre la réception provisoire et la réception définitive.

c) Date d'entrée en vigueur :

-Soumission : à la date d'ouverture des plis.

-Restitution d'acompte : au paiement de l'acompte sur le compte du donneur d'ordre.

d) La mise en jeu ou appel en paiement

e) La validité :

- Une date calendaire butoir +clause de renforcement (aucune réclamation reçue après cette date ne pas prise en considération...).
- Un évènement contractuel (réception provisoire ou définitive) à matérialiser par un document à présenter au garant.
- Retour de l'acte.
- Indéfinie ou jusqu'à main levée (open end), il faut que le donneur d'ordre obtienne la main levée du bénéficiaire (document avec entête revêtu de signatures autorisées).

f) Le droit applicable

Question 2 : l'appel au paiement (mise en jeu) :

En cas de défaillance de l'ordonnateur (l'exportateur) le bénéficiaire établie une demande de mise en jeu présentée par sa banque.

Question 3 : les droits qui régissent les garanties en Algérie

- Droit du pays de l'émission : ex droit algérien. Juridiction.
- tribunaux algériens.
- Règles et arbitrage CCI : RUU 600 pour les Credoc et les remise documentaire et RUGD 758 Pour les garanties

Question 4 : la libération de la garantie.

La garantie se libère par une mainlevée, c'est un acte judiciaire ayant pour effet de suspendre une garantie, soit à l'initiative d'une banque soit par décision de justice.

Question 5 : les conséquences des garanties à première demande.

L'autonomie du rapport de droit entre la banque garante et le bénéficiaire a conduit à l'autonomie et à l'indépendance des autres rapports de droit nés du contrat entre l'acheteur et le vendeur :

- Autonomie du rapport de droit garant / donneur d'ordre.

- Autonomie du rapport de droit garant / bénéficiaire
- Autonomie du rapport de droit donneur d'ordre /bénéficiaire (au titre du contrat)

Ce rapport de droit va s'exprimer dans la lettre d'ordre signée par le client au préalable de toute émission de garantie

Question 6 : le Mécanisme de la garantie à première demande.

- L'appel est appuyé (motivé) par un document prouvant la défaillance du vendeur.
- La banque s'exécute inconditionnellement sur présentation du document
- La banque ne s'intéresse pas au contenu du document: Le document est seulement un certificat attestant d'un fait

Question 7 : les documents envisageables.

- Déclaration du bénéficiaire attestant que le vendeur n'a pas rempli ses obligations
- Rapports d'experts indépendants
- Certification par des tiers attestant des dommages subis par l'acheteur
- Décision judiciaire à l'encontre du vendeur.

Question 8 : La durée de l'engagement.

Dans le cas des garanties à première demande, la durée de l'engagement de la banque est soumise à d'éventuelles demandes de prorogation de l'acheteur.

La banque agissant en tant que débiteur principal n'a pas à demander d'autorisation à son client pour étendre la durée.

Le client doit reconnaître par avance la possibilité pour la banque de proroger la durée de l'engagement à la demande du bénéficiaire sans avoir à le consulter (mais bien sûr tout en l'informant) ou à se prononcer sur le bienfondé de cette demande.

Question 9 : Le paiement de la garantie.

Le client reconnaît la position de la banque en tant que débiteur principal et du caractère immédiat du paiement que doit effectuer celle-ci en cas de mise en jeu.

Par conséquent le client renonce dans cette lettre à émettre des objections ou à faire obstacle au paiement, ce qui serait en contradiction avec le caractère autonome de l'engagement.

Question 10 : L'efficacité des garanties a première demande

Il n'est pas aisé de cerner l'efficacité d'une garantie bancaire puisque cette notion revêt un caractère relatif et changeant. Cette question nécessite une réponse assez longue que nous allons vous résumer dans le cas suivant qui cernera cette notion d'efficacité.

La Banque AL BARAKA ALGER a été sollicité par CREDIT LYONNAIS situé en France, pour émettre une garantie de restitution d'avance pour le compte CERIC TECHNOLOGIES, L'objet de cet engagement est de fournir des matériaux et des équipements pour la réalisation d'une briqueterie de X tonnes pour le bénéficiaire SARL BRIQUETERIE BRANIS ALGERIE, (voir annexe 1)

- **Le 06-février -2015 :**

Comme Le MT 760 n'a pas été conforme au modèle Algérien exigé par la banque Al baraka, le responsable chargé des garanties a demandé des modifications le concernant.

- **Le 18-février-2015 :**

La banque al baraka a reçu des modifications de la part de la banque contre garante -crédit lyonnais- par un message Swift MT 767 concernant la clause du contrat, comme le texte était conforme, le chargé des garanties est passé au traitement (voir annexe 1)

- **Le 19-février -2015 :**

Suite d'un accord de mise en place, l'émission de la garantie a été confirmée par la banque contre garante.

- **Le 23-février -2015 : Contrat de garantie de restitution d'avance**

L'agence d'Al baraka banque situé à Biskra, demande a la direction des affaires internationales service des garanties de bien remettre cette garantie a SARL BRIQUETERIE BRANIS en l'invitant a marquer son accord sur les termes de cette dernière dans un délai de dix jours maximum conformément a la article 7 de l'instruction N 59/94 du 2 / 2 / 1994 émanant de la banque d'Algérie . (Voir annexe 2)

Suite à cette requête la garantie a été prolongée jusqu'au 31-mars -2016

- **Le 31-Mars -2016 : Demande de la mise en jeu :**

Dans l'objet d'une inexécution d'obligation contractuelle par la société CERIC TECHNOLOGIE, la banque ALBARAKA envoie une demande de mise en jeu en informant la banque crédit lyonnais que son client la société CERIC TECHNOLOGIE n'a pas mis en place une garantie de bonne exécution de 5 % du montant des équipements en faveur de la BRIQUETERIE BRANIS conformément aux dispositions des articles du contrat et ayant facturé le montage et la mise en service en violation des ces derniers . (Voir annexe 3)

- **Le 01 - février - 2016 : L'appel au paiement :**

Suite de la mise en jeu, la banque al baraka fait un appel au paiement ; il s'agit d'une demande adressée à la banque contre garante portant sur la réclamation du paiement de la mise en jeu de la garantie.

- **Le 08 - février - 2016 :**

La banque contre garante crédit lyonnais et par le tribunal français le paiement a été refusé au motif du caractère prétendument « manifestement abusif » des mises en jeu successives par la BRIQUETERIE BRANIS de la garantie à première demande en sa faveur par la banque ALBARAKA d'Algérie, la séance a été décalée jusqu'à prononce de l'audience prévue le 23 février 2016 .

- **Le 22 mars 2016 : Recours à la justice**

Après plusieurs appels au paiement et échanges de Swift, la banque al baraka a fait appel aux jurisprudences et aux services juridiques pour traiter ce litige. (Voir annexe 4 dossier de plaidoiries)

- **Le 11 avril 2016 : Paiement de la mise en jeu de la garantie**

Le CREDIT LYONNAIS a procédé au paiement au versement de 422,100 euro en guise d'une garantie de restitution d'avance d'ordre de CERIC TECHNOLOGIE au profit de la banque AL BARAKA BANQUE d'Algérie en faveur de la société BRIQUETERIE BRANIS (Voir annexe 9)

- **Le 18 avril 2016 :demande d'un paiement de pénalité de retard et les honoraire d'avocat**

Suite à la demande de la banque ALBARAKA qui porte sur le paiement des frais et commissions , le CREDIT LYONNAIS a été obligé de payer cette dernier un montant a hauteur de 12670 euros comme honoraires d'avocat et 12 633 euros comme pénalité de retard (voir annexe 6)

Ce qu'on peut tirer de ce cas :

- S'assurer au minimum que la garantie soit justifiée (préparer le dossier de contentieux en cas d'appel abusif).
- Moduler les précautions à prendre en fonction du bénéficiaire. Plus le bénéficiaire sera " inquiétant " (pays et/ou acheteur), plus il sera nécessaire de " border " les engagements
- Plus l'exportateur n'inspire la confiance à son acheteur, meilleure sera sa position pour essayer d'adoucir les exigences du bénéficiaire en matière de garanties bancaires. En définitive, il faut une volonté forte du négociateur du contrat pour " se battre " sur les textes de garanties. Il s'agit d'éviter de donner au bénéficiaire un moyen de pression pour arracher des concessions extracontractuelles.

D'après ce cas l'efficacité des garanties bancaire autonomes se résume entre autre au faite que la mise en jeu des ces dernières permet au bénéficiaire de couvrir la somme qu'il lui est due en permettant a ce dernier la continuité de son activité commerciale, En ce qui l'importateur il sera remboursé dans le cas de la non-conformité de la marchandise ou dans le cas de non livraison de cette dernière.

9- Synthèse :

Les banques sont souvent sollicitées par leurs clients pour émettre des garanties en leurs faveurs, certes ces options sont parfois couteuses, mais les frais d'émission exigés par les banques ne sont pas en mesure de la sécurité que les banques vont offrir à leurs clients

Il serait nécessaire a tout les contractant commerciaux de faire appel a ces instruments pour avoir des relations sur avec leurs partenaires.

Notre cas est le meilleur exemple pour confirmer la théorie de la sécurisation même dans les cas les plus complexes. On peut dégager de ce cas une série d'avantage et d'inconvénients pour le banquier qui se porte garant

9-1 Les avantages :

Les avantages de la garantie à première demande pour le banquier sont à la fois d'ordre économique et juridique. Le fait de régler le paiement à première demande, sans vérifier si le

L'importateur (donneur d'ordre) à respecter ou non ses obligations, permet à la banque de préserver son image de marque et sa réputation internationale. En cas de garantie indirecte, la banque contre-garante reste crédible non seulement auprès des partenaires commerciaux, mais surtout auprès des banques correspondantes qui pourraient prendre à son égard des mesures de rétorsion si elle refusait d'honorer les engagements cités dans la dite contre-garantie. À cela, il faut ajouter que la résistance de la banque à payer l'expose à une condamnation, non seulement à de simples intérêts de retard, mais également à des dommages-intérêts envers le bénéficiaire.

9-2 Les inconvénients :

Les risques assumés par les banques dans une opération de garantie sont généralement liés à l'appel abusif ou frauduleux de la garantie par le bénéficiaire comme il peut être un risque pays dont on ne peut en aucun cas le régler surtout quand il s'agit d'un embargo, guerre civile ou d'un coup d'état.

9-3 Les principales recommandations :

- Dans un contrat de garantie faut utiliser des formulations précises, on doit éviter tout ambiguïté, il serait préférable de faire appel a un expert juridique
- On doit préciser les documents qui doivent être présenté lors de l'appel de la garantie afin d'éviter tout interprétation divergente des parties
- Faudra toujours vérifier l'appel de la garantie avant de payer
- Lors de l'appel de la garantie, la banque garante doit vérifier que celle-ci est liée à un contrat commercial
- Le banquier ne devrait jamais payer une garantie dont l'appel intervient après sa date d'expiration

Conclusion

Dans ce dernier chapitre, nous avons essayé de traiter notre problématique sur le terrain au sein de la banque AL BARAKA avec un personnel ayant l'expérience et la maîtrise nécessaire du domaine des transactions internationales.

Après avoir effectué cet entretien, on peut déduire que le mécanisme des garanties bancaire a voulu répondre à certaines difficultés nées de la pratique contractuelle classique en commerce internationale, ce dernier revêt un caractère volatile et imprévisible auxquels les acteurs y prenant partie doivent faire face.

Ainsi, pour faire face aux aléas des transactions internationales, les acteurs d'un échange commercial doivent appréhender au mieux l'éventualité de survenance d'un risque et le meilleur instrument pour cela reste les garanties bancaires autonomes.

Il faut toute fois savoir que l'efficacité d'une garantie bancaire dépend du moment de sa mise en jeu, celle-ci ne doit en aucun cas être non justifiée ou abusive.

Conclusion Générale

La recherche que nous avons menée sur les garanties bancaires ne peut certainement pas être complète, mais elle nous a tout de même permis d'éclaircir plusieurs zones d'ombre relatives à ces dernières et ainsi de cerner leurs différents aspects. La problématique nous a poussé à la réflexion, laquelle nécessite des informations pour l'alimenter afin de parvenir à des résultats concrets le plus proche possible de la réalité du terrain.

L'apparition des garanties à première demande dans le commerce international a fait créer un certain équilibre des intérêts entre l'importateur et l'exportateur, Lorsque'on observe les conditions d'apparition des garanties autonomes on constate que c'est d'abord a l'importateur que profite cette forme de sureté, les garanties permettent a ce dernier d'être indemnisé en cas de défaillance de l'exportateur par la banque garante , d'un point de vu économique la garantie autonome remplit donc une fonction de sureté même la nullité du contrat de base n'entraîne pas celle de la garantie.

De plus, la garantie autonome aide l'exportateur à réaliser le crédit documentaire dont il est bénéficiaire. C'est le cas des garanties pour document mais Aussi, au lieu d'un crédit documentaire, l'exportateur pourrait se mettre d'accord avec son partenaire pour bénéficier plutôt d'une garantie de paiement, dont les commissions bancaires ne sont pas aussi élevées que celles du créditcommercial.

De plus, l'exportateur grâce aux garanties a première demande peut plus vite réaliser le crédit documentaire dont il est bénéficiaire si un document nécessaire au paiement de crédit est absent l'exportateur peut dans ce cas supplier cette absence par l'utilisation des garanties pour document manquant

Même s'il existe un fort rapport de confiance entre l'importateur et l'exportateur ce dernier n'est pas a l'abri d'un appel abusif.

De ce qui a été dit précédemment le travail de recherche a permis dans un premier temps, de infirmé la première hypothèse qui était :

H₁ : Le climat de confiance suffit à lui seul pour palier aux risques liés aux opérations commerciales à l'international.

Et de confirmer la deuxième hypothèse qui était :

H₂ : Les garanties qu'offrent les banques constituent un moyen qui minimise l'impact des risques qui surgissent lors d'une transaction internationale.

Pour conclure, nous tenons à indiquer que nous n'avons pas la prétention d'assurer que notre travail soit complet, cependant nous souhaitons que cela inspire d'autres recherches pour trouver d'autres alternatives afin de répondre au mieux à cette problématique.

Bibliographie

Les ouvrages :

- BOUKRAMI Sid -Ali, Vade Mecum de la finance, OPU, Alger, 1992
- Finance d'Entreprise Analyse et Gestion, Edition Dalloz, France, 1974
- Les garanties bancaires dans le commerce international, Berne, Éditions Stampfli 1986
- Le cautionnement de la banque CerlesAlaine Editeur RB EDITION
- Jean-Pierre Mattout, Droit bancaire international
- Droit de sureté Beignier, bernard,mignot,marc
- Droit des sûretés : Sûretés personnelles - Sûretés réelles Ed. 11Auteur: Piette, GaëlEditeur: Gualino
- Risques et litiges des marchés Auteur: Ajaccio, François-Xavier 2017

Revue :

L'express l'entreprise : Les garanties bancaires à première demande

Desjardins : Les risques liés au commerce international

Conventions :

- Convention de vienne

Articles :

- Article 2.des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522.
- Comprendre les paiements, les garanties de paiement article publié le 7 décembre 2014
- Article droit financier.net comprendre le paiement publié le 15 aout 2016

Annexe

La liste des annexes :

Annexe 1 : Autorisation d'engagements

Annexe 2 : Contrat de garantie

Annexe 3 : demande de mise en jeu

Annexe 4 : dossier de plaidoirie

Annexe 5 : Honoraire d'avocat + pénalités de retard

Annexe 6 : Paiement de la mise en jeu

Annexe 1 : Autorisation d'engagements



Réf: **DAI N° 23/15**
 Date : 18/02/2015
 De : Direction des Affaires Internationales
 A : Direction de Financement des Entreprises
 Objet : Autorisation d'engagement

Nous sommes sollicités par CREDIT LYONNAIS, FRANCE. Pour émettre une garantie de restitution d'avance à hauteur de EUR 422.100,00 CV/DA 45.389.257.20 (Cours EUR 1=107.5320 du 19/02/15) Représentant 15% du montant global du contrat.

Limite pays allouée à notre banque par ABG : USD 4.00 millions.
 Limite correspondant allouée à notre banque : USD 1.90 million.
 Notre actuel engagement relatif à la limite correspondant: Néant.

Nous entretenons de bonnes relations avec CREDIT LYONNAIS, FRANCE
 Cette dernière prend en charge des L/C irrévocables et confirmées et irrévocables seulement.

LES DETAILS DE L'OPERATION :

Ordonnateur: CREDIT LYONNAIS, FRANCE.
 P/Compte: CERIC TECHNOLOGIES, 42 RUE DE PARADIS 75010 PARIS, FRANCE.
 Bénéficiaire: SARL BRIQUETERIE BRANIS, BISKRA, ALGERIE.
 Objet: LA FOURNITURE D'EQUIPEMENTS POUR LA REALISATION D'UNE BRIQUETERIE DE 150000 TONNES/AN.
 Validité: 30/10/2015.

N.B : LA LETTRE DE CREDIT RELATIVE A CETTE GARANTIE N'EST PAS ENCORE MISE EN PLACE

AVIS DE DAI : Favorable

Nos salutations distinguées

MOUIADI Mohamed Lamine

Directeur Central



BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE
 N°1 BOUTELDJJA HOVADEF, VILLA N°1 ROCHE SUD BEN AKKOUM - ALGER

SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL DE 10.000.000.000 DA
 Tél : (213 21) 91 64 50 à 55 / Fax (213 21) 91 64 58 / Télex : 67928 / 67931
 R.C.N° 0014294 B 00 / IF 099 116 010 000 160

Web : albaraka-bank.com / Mail : da@albaraka-bank.com / info@albaraka-bank.com / SWIFT : BRKA02 AL

Annexe 2 : Contrat de garantie



Date : 23/02/2015
 De : Direction des Affaires Internationales
 A : AGENCE BISKRA 305
 Objet : Garantie de restitution d'avance
 REF : LG 114/15
 Montant : EUR 422.100,00
 FAVEUR : SARL BRIQUETERIE BRANIS

Messieurs,

Nous vous transmettons, sous ce pli, l'acte original de la garantie en objet délivré en faveur de votre relation, et ce, conformément aux instructions de notre correspondant.

Nous vous demandons de bien vouloir remettre cette garantie à **SARL BRIQUETERIE BRANIS** en l'invitant à marquer son accord sur les termes de cette dernière en nous retournant le double, ci-joint, dûment signée. A défaut d'une réponse de la part **SARL BRIQUETERIE BRANIS** dans un délai de dix jours maximum, Conformément à l'article 7 de l'instruction N° 05/94 du 02-02-1994 émanant de la Banque d'Algérie, nous considérons les termes acceptés.

Dans l'attente d'une prompte réponse, nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations les plus distinguées.

DIRECTION DES AFFAIRES INTERNATIONALES


 محمد بن حاتم حيلاني
 مدير الشؤون الدولية


 بنك البركة الجزائري
 البركة
 BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE

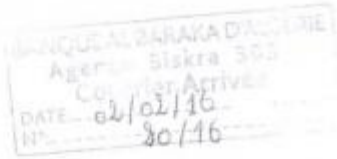

 Karad EL OUADI

BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE
 MAI BOUTELDJAJA-HOUADEF, VILLA N°1 ROCADE SUD BEN AKNOUN - ALGER

SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL DE 10.000.000.000 DA
 Tél : (213 21) 91 64 50 à 55 - Fax (213 21) 91 64 50 - Téléc : 47928 / 47931
 R.C N° 0014294 B 00 / IF 099 116 010 000 140

Web : albaraka-bank.com Mail : db@albaraka-bank.com / info@albaraka-bank.com SWIFT : BRKA02 AL

Annexe 3 : demande de mise en jeu



Branis Le : 31.01.2016

A Monsieur Le Directeur
De La Banque Al Baraka agence
Biskra

Objet : Inexécution d'obligations contractuelles par CERIC TECHNOLOGIES

Ref : article 6.2.2 du contrat N° 25497.

LG : 15/114

Monsieur,

Nous vous informons que le co-contractant société ceric technologies, société par action simplifiée n'a pas mis d'une part, en place auprès de votre banque AL BARAKA une garantie de bonne exécution de 5% du montant des équipements en faveur de la briqueterie branis conformément aux dispositions de l'article 6.2.2 du contrat N° 25497 du 17-09-2014. et d'autre part, ayant facturé le montage et la mise en service en violation des dispositions de l'article 8 du contrat avant dernier alinéa.

A cet effet, nous vous demandons de procéder à la mise en jeu de la garantie de restitution d'avance d'un montant de 422 100 euros dont votre banque AL BARAKA et garante au profit de la briqueterie branis.

Comptant sur votre compréhension, nous vous prions d'agréer monsieur le chef d'agence AL BARAKA, nos civilités empressées.

reçu le 02/02/2016



le président de CA

SPA BRIQUETERIE BRANIS RC : 07/00-0242918/B/10
NIF : 001007024291862 AI : 07030013283
Djar Belahrache Branis W. Biskra, E-mail: briqueterie_branis@yahoo.fr
Tel: +213 (0)33727360/61/62 Fax: +213 (0)33727359

BUREAU DE LIAISON ALGER
Résidence Chabani Bloc B1 local n°2, Saïd Hamdine
Côté AADL Alger
Tel : +213 (0)21564821 Fax : +213 (0)21544448



Direction du recouvrement
Filère entreprises / BC 204-17
Immeuble Loire
94811 VILLEJUIF Cedex



SCP BTSG
3 rue Troyon
75017 PARIS

Dossier suivi par : Haoua ABAKAR GADI
Tél. : 01.42.95.01.43
Fax : 02.37.32.73.05
E-mail : haoua.abakar-gadi@lcl.fr
N/Réf. : 00818592

Agence compte : 06227000670031Q
Dossier : CERIC TECHNOLOGIE

V/Réf. : CERIC TECHNOLOGIE RJ 10/12/2015 SIREN 520 180 456

Objet : mise en jeu d'une garantie bancaire

Cher Maître,

Nous vous informons avoir reçu de la SARL BRIQUETERIE BRANIS la demande en paiement de la somme de 422 100.00 €, conformément aux termes de l'engagement délivré par notre Etablissement dans le cadre d'un pool bancaire en faveur de SARL BRIQUETERIE BRANIS (RADP) le 3 février 2015 pour le compte de notre client, la société CERIC TECHNOLOGIE.

Nous avons déclaré cet engagement à titre prévisionnel au passif de la procédure de Redressement judiciaire prononcée à l'encontre de notre client, la société CERIC TECHNOLOGIE.

Nous vous remercions de nous confirmer que le bénéficiaire de cet engagement a bien déclaré sa créance et que vous ne vous opposez pas à ce règlement.

Nous attendons un retour de votre part au plus tard le 12/02/2016, à défaut nous procéderons au règlement.

Pour plus de simplicité, il vous suffit de nous retourner la présente avec votre réponse complétée de votre cachet, ce dont nous vous remercions par avance.

Nous vous prions de croire, cher Maître, à l'assurance de notre considération distinguée.

Isabelle LE NOAY
Responsable Filère



Annexe 4 : dossier de plaidoirie

A Monsieur le Président prés le
Tribunal de Commerce de Paris
Statuant en référé d'heure à heure

Audience du 22 mars 2016 à 14H00.

RG ° : 2016/011456

DOSSIER DE PLAIDOIRIES**POUR:****LA BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE,**

Spa de droit algérien, immatriculée au registre du commerce d'ALGER sous le numéro 91/B/30500, au capital social de 10 000 000 0000 dinars algériens, dont le siège social est sis Hai Bouteldja Houidef Villa n°1, rocada sud, Ben Akoun, 16 306 Alger, ALGERIE

DEFENDERESSE

Ayant pour avocat plaidant :

Me Arslan BEN KRITLY
Cabinet d'avocats BEN KRITLY
Avocats au Barreau de Paris
64, rue de Rennes-75 006 PARIS
Tél : 01 45 53 32 32 –
avocatsbenkritly@yahoo.fr
Vestiaire E 401

CONTRE :

1/- La SCP BTSG, es qualité de liquidateur de SAS CERIC TECHNOLOGIES en liquidation judiciaire

DEMANDERESSE

Ayant pour avocat :

Mes Virginie VERFAILLIE TANGUY et Marie NEGREL
SELARL BREMOND et Associés
Avocats au Barreau de Paris
Toque : C 1097.

2/- LE CREDIT LYONNAIS

DEFENDERESSE

Ayant pour avocat :

Me Gachucha COURREGÉ
SCP MOLAS LEGER CUSIN
Avocats au Barreau de Paris
courregé@mlcav.com
Toque : P 159.

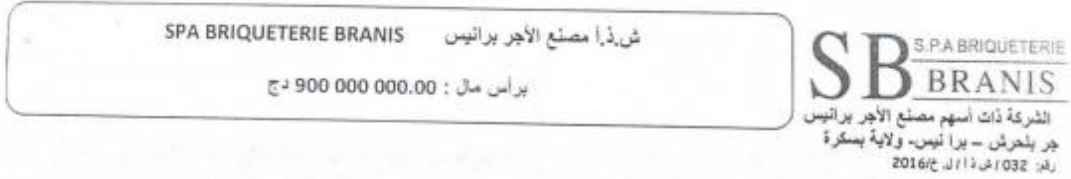
3/- La SPA BRIQUETERIE BRANIS

DEFENDERESSE

Ayant pour avocat :

Me Ahmed MAALEJ
Avocat au Barreau de Paris
amaalej@hotmail.com

Annexe 5 : Honoraire d'avocat + pénalités de retard



بسكرة في: 10-03-2016

إلى السيد : مدير بنك البركة الجزائري
وكالة بسكرة

الموضوع: الضمان البنكي رقم LG 114/15

المرفقات: الأمر رقم RG2016011456 المؤرخ في 23-02-2016 الصادر عن المحكمة التجارية - باريس.

سيدي
لنا الشرف العظيم أن نقدم لكم الأمر المذكور في المرجع أعلاه لأخذ التدابير
اللازمة

و في الأخير تقبلوا مني فائق الاحترام و التقدير .

المدير العام

ش.ذ.أ مصنع الأجر برانيس
المديرية العامة
S.P.A BRIQUETERIE BRANIS

MERDJ Touta

LAZHARI Khireddine

جر بلعراش دار عروس بلدية برانيس بسكرة
م.ت. رقم: 07/00/0242918-00101 ب.ت.خ.ب: 001007024291862 ر.خ.ب: 07030013283
الهاتف: 033627386/87 الفاكس: 033627359



Copie aux demandeurs : 2
Copie aux défendeurs : 4

REPUBLIQUE FRANCAISE
AU NOM DU PEUPLE FRANCAIS

TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

ORDONNANCE DE REFERE PRONONCEE LE MARDI 08/03/2016

PAR M. EMMANUEL EDOU, PRESIDENT,

ASSISTE DE MME CHRISTELLE LOFF, GREFFIER,
par mise à disposition

RG 2016011456
23/02/2016

ENTRE :

SCP B.T.S.G prise en la personne de Me Stéphane GORRIAS, Mandataire judiciaire dont l'étude est 3 rue Troyon 75017 Paris pris en sa qualité de liquidateur de la SAS CERIC TECHNOLOGIES, 42 rue de Paradis 75010 Paris.
Partie demanderesse : comparant par Me Marie Négrel de la SELARL BREMOND & ASSOCIES - Avocats à la Cour

ET :

- 1) SA CREDIT LYONNAIS, dont le siège social est 18 rue de la République 69002 Lyon - RCS B 954509741
Partie défenderesse : comparant par Me Gachucha COURREGE de la SCP MOLAS LEGER CUSIN et Associés Avocats (X.V.) - P159-
- 2) Société BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE - Spa, société de droit algérien, dont le siège social est Hai Bouteldja Houidef, villa N°1 Rocade Sud, Ben Akoun - Alger (Algérie)
Partie défenderesse : non comparante, assignée par copie remise au Parquet.
- 3) Société SARL BRIQUETERIE BRANIS, société de droit algérien, dont le siège social est Djer Belahrash - Branis - Biskra (Algérie)
Partie défenderesse : non comparante, assignée par copie remise au Parquet

Par assignations en référé d'heure à heure du 19 février pour la SA CREDIT LYONNAIS et du 18 Février 2016 pour les sociétés BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE - Spa et BRIQUETERIE BRANIS, auxquelles il conviendra de se reporter quant à l'exposé des faits, la SCP B.T.S.G prise en la personne de Me Stéphane Gorrias, en sa qualité de liquidateur de la société Ceric Technologies, SAS nous demande de :

Vu les articles 485, 872 et 873 du code de procédure civile,
Vu l'article 2321 alinéa 2 du code civil,
Dire que l'appel en garantie de la SARL Briqueterie Branis à l'encontre de la banque Al Baraka et l'appel en contre garantie par la banque Al Baraka à l'encontre de la banque Le Crédit Lyonnais sont manifestement abusifs ;
En conséquence ;

u

5

Annexe 6 : Paiement de la mise en jeu

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: APPLI
 Session Holder: IMALOutput
 Session: 8845
 Sequence: 000001
 Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Copy
 received from SWIFT
 Priority : Normal
 Message Output Reference : 1500160415BRKADZALAXX2793826327
 Correspondent Input Reference : 1600160415CRLYFRPPAIGA8882810782

Message Header

Swift Output: FIN 799 Msg au format libre
 Sender: CRLYFRPPIGA
 CREDIT LYONNAIS
 (INTERNATIONAL GUARANTEE DEPARTMENT)
 PARIS FR
 Receiver: BRKADZALXXX
 BANQUE AL-BARAKA D ALGERIE
 ALGIERS DZ

Message Text

F20: Numero de référence transaction
 150P0201
 F21: Référence d'origine
 LG114/15
 F79: Explication
 ATTENTION DAI/LG.DEPT
 +
 GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE DE EUR 422.100,00
 D'ORDRE DE CERIC TECHNOLOGIES (FRANCE) EN FAVEUR
 DE SOCIETE SARL BRIQUETERIE BRANIS (RADEP).SOUS
 NOTRE CONTREGARANTIE 150P0201
 +
 NOUS NOUS REFERONS A NOTRE PAIEMENT DE LA SOMME DE
 EUR 422.100,00 EFFECTUE LE 12/04/2016 SUIE A
 VOTRE DEMANDE DE PAIEMENT DU 01/02/2016
 +
 SUIE VOTRE NT 799 DU 13/04/2016 DEMANDANT LE
 PAIEMENT DES SOMMES SUIVANTES :
 - EUR 12.670,00 AU TITRE D'HONORAIRES D'AVOCAT, ET
 - EUR 12.663,00 AU TITRE DES PENALITES DE RETARD
 +
 NOUS VOUS INFORMONS AVOIR EFFECTUEE LE PAIEMENT DE
 LA SOMME GLOBALE DE EUR 21.956,20 SUR VOTRE COMPTE
 CHEZ LA COMMERIBANK (COBADEFF). CETTE SOMME SE
 DECOMPOSE DE FACON SUIVANTE :

F79: Explication
 . EUR 12.670,00 AU TITRE D'HONORAIRES D'AVOCAT ,
 ET
 +
 . EUR 9.286,20 AU TITRE DES PENALITES DE RETARD.