

# École Des Hautes Études Commerciales



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de  
Master en Sciences Commerciales

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Le rôle des garanties bancaires  
internationales dans le financement  
d'une opération d'importation.**

**Cas : BDL Direction commerce  
internationale.**

**Élaboré par :**

***M<sup>elle</sup>* BOUATTAM Neïla.**

***M<sup>elle</sup>* MOUAICI Rima.**

**Encadré par :**

**Dr. BRAHITI Ibtissem.**

**Maître de conférences -A-**

11<sup>ème</sup> promotion

Juin 2024



# École Des Hautes Études Commerciales



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de  
Master en Sciences Commerciales

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Le rôle des garanties bancaires  
internationales dans le financement  
d'une opération d'importation.**

**Cas : BDL Direction commerce  
internationale.**

**Élaboré par :**

***M<sup>elle</sup>* BOUATTAM Neïla.**

***M<sup>elle</sup>* MOUAICI Rima.**

**Encadré par :**

**Dr. BRAHITI Ibtissem.**

**Maître de conférences -A-**

11<sup>ème</sup> promotion

Juin 2024

## **Résumé**

Le financement des échanges internationaux a un effet crucial sur le commerce international. Dans ce contexte, le secteur bancaire joue un rôle essentiel en mettant en place des techniques appropriées et en fournissant un savoir-faire financier pour faciliter les transactions commerciales. Il assure également le bon déroulement des importations en offrant aux cocontractants plusieurs types et formes de garanties bancaires internationales en vue de la distance existante entre eux, la différence culturelle, la diversité des législations et des intermédiaires ainsi que la complexité des risques entre les parties cocontractantes qui rendent l'opération d'importation difficile.

À cet effet, nous avons scindé notre étude en trois étapes, la première consiste à introduire les différents éléments et les notions de base liées au commerce international, ensuite nous traitons les divers modes de paiement à l'international et les types de garantie qui sécurisent ces échanges. Enfin, la dernière étape illustre notre cas pratique établie au sein de la direction de commerce international de la Banque de Développement Local, à travers lequel nous avons pu mener le traitement d'une garantie bancaire internationale dans une opération d'importation.

### **Mots clés :**

Finance Internationale, Garanties Internationales, Opérations d'Importation, Paiement International, Garanties Bancaires, BDL.

## **Abstract**

International trade relies heavily on International finance. In this context, the banking sector plays a crucial role by implementing multiple techniques along with providing financial expertise to facilitate commercial transactions. Also, it ensures the steady flow of imports by offering various types of international banking guarantees, bearing in mind the distance between the importer and supplier, the cultural differences and the diversity of legislations, also considering the complexity of risks that exist between the contracting parties, which can make import operations a bit challenging.

Hence, we have divided our study into three steps, the first is to introduce the numerous elements and basic notions related to international trade, followed by explaining the various methods of international payment and the types of guarantees that secure these operations. At last, establishing our practical case within the International Trade Department of bank of Local Development (BDL), through which we were able to conduct the treatment of an international bank guarantee in an importation operation.

### ***Keywords:***

International finance, International guarantees, Import operations, International payment, Banking guarantees, BDL.

## ملخص

تمويل التجارة الدولية له تأثير كبير على التجارة الدولية. وفي هذا السياق، يلعب القطاع المصرفي دوراً رئيسياً في وضع التقنيات المناسبة وتوفير المعرفة المالية لتسهيل المعاملات التجارية. كما أنها تضمن حسن سير الواردات من خلال تقديم عدة أنواع وأشكال من الضمانات المصرفية الدولية للمقاولين المشتركين نظراً لبعدها المسافة بينهم، اختلاف الثقافات، تنوع التشريعات والوسطاء. إضافة إلى ذلك كثرة المخاطر المتواجدة بين الأطراف المتعاقدة مما يجعل عملية الاستيراد صعبة.

وتحقيقاً لهذه الغاية، قسمنا دراستنا إلى ثلاث مراحل: الأولى هي التعريف بالعناصر والمفاهيم الأساسية المتعلقة بالتجارة الدولية. ثانياً، تناولنا مختلف طرق الدفع الدولي وأنواع الضمانات التي تؤمن هذه التبادلات. والخطوة الأخيرة، متعلقة بدراستنا داخل إدارة التجارة الدولية في بنك التنمية المحلية والتي تمكنا من خلالها من إجراء معالجة ضمان مصرفي دولي في معاملة استيراد.

## الكلمات المفتاحية:

التمويل الدولي، الضمانات الدولية، عمليات الاستيراد، الدفع الدولي، الضمانات المصرفية، BDL.

## **Remerciements**

Avant tout développement, nous remercions **DIEU** de nous avoir donné la volonté, l'ambition, le courage et la patience qui nous a permis de réaliser ce travail.

Nous tenons à adresser nos profonds respects et sincères remerciements, à notre maître de stage **Mr. LEBDIRI Mohamed**, ainsi que toute l'équipe du service garantie internationale pour leur chaleureux et bienveillant accueil et pour le partage de leur expertise en nous fournissant les renseignements nécessaires pour mener à bien notre Mémoire.

Nous tenons aussi à remercier notre promotrice Mme **BRAHITI Ibtissem** pour la confiance qu'elle nous a accordée, ses critiques constructives ses orientations ainsi que ses encouragements.

Nous remercions également l'ensemble des enseignants de notre école EHEC-Alger (ex-Inc.), ainsi que l'équipe pédagogique présente lors de notre cursus.

Nous manifestons beaucoup de gratitude pour ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

## **Dédicaces**

Je dédie ce modeste travail à toutes les personnes qui m'ont soutenue tout au long de mon parcours universitaire et qui ont partagé avec moi les moments difficiles et joyeux :

Mon papa **Abd El Kader** et Ma maman **Naima**,  
Mes sœurs : **Afrah, Ryma et Katia**,  
Mon frère : **Mohamed**,  
Mes neveux : **Mehdi, Maissane Léa, Dina, Sofiane et ma petite Melissa Yara**,  
Aussi mes chères amies : **Malika, Nada, Nesrine, Rayane et Amani**.


À titre posthume, à la personne qui a toujours été pour moi ma seule motivation et qui a tant contribué à ma réussite et m'a aidé à faire face à tous les obstacles afin de réaliser un bon travail : **YEMMA (LOUNIS KHADRA)**.

À la personne qui a partagé chaque haut et bas durant la préparation de notre mémoire, Mon binôme : **Rima**.

Et à la seule personne qui a su m'encourager à toujours donner le meilleur de soi-même :

**BOUATTAM NEILA**

## Dédicaces

« *Ce qui compte, ce ne sont pas les années qu'il y a eu dans la vie. C'est la vie qu'il y a eu dans les années.* » 

Abraham Lincoln.

A ma mère **Djamila**,  
Mes frères : **Mahfoud, Hamid, Samir et Smain**,  
Ma sœur : **Sara**,  
Mes belles sœurs : **Sanaa, Zoo et Lilia**,  
Mes neveux **Adem, Yanis et Kenzi**,  
Mes nièces **Noorseen, Rinade, Serine et Leen**,  
Mes besties **Sabrina et ZG**,  
Ma famille,  
Mon binôme **Nei Nei**.

Je suis heureuse d'avoir partagé cette vie dans les années en votre compagnie.  
Merci d'être là.

**MOUAICI RIMA**

## Liste des tableaux

<b>Tableau n°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1	Tableau N°01-01 : Les principaux avantages et inconvénients d'une internalisation.	10
2	Tableau N° 02-01 : Les différentes manières d'opérer à l'international.	15
3	Tableau N° 01-02 : Comparaison entre le cautionnement et la garantie inconditionnelle.	43
4	Tableau N° 02-02 : la différence entre les types de garanties.	49
5	Tableau N° 01-03 : Les sections du guide d'entretien semi-directif.	57
6	Tableau N°02-03 : Les réponses aux questions de la section 1 : informations générales.	64

## Liste des Figures

<b>Figure n°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1	Figure N° 01-01 : Les plus importants risques dans le commerce international.	17
2	Figure N° 02-01 : La période des risques internationaux.	19
3	Figure N° 03-01 : les incoterms multimodaux.	24
4	Figure N° 04-01 : les incoterms maritimes.	25
5	Figure N° 01-02 : l'encaissement d'un chèque dans une opération de commerce international.	32
6	Figure N° 02-02 : La transmission de fonds par un virement SWIFT dans une opération du commerce international.	33
7	Figure N° 03-02 : L'encaissement d'une lettre de change.	34
8	Figure N° 04-02 : le déroulement d'une remise documentaire.	38
9	Figure N° 05-02 : le déroulement d'un crédit documentaire.	39
10	Figure N° 06-02 : Le déroulement d'une garantie conditionnelle.	43
11	Figure N° 07-02 : Le déroulement d'une garantie inconditionnelle.	43
12	Figure N° 08-02 : Le déroulement d'une garantie direct.	45
13	Figure N°09-02 : Le déroulement d'une garantie indirect.	47
14	Figure N°10-02 : Les types de garanties selon les phases de déroulement d'un contrat.	49

## Liste des abréviations

-B-

- ✓ BDL : la banque de développement local.

-C-

- ✓ CAE : Crédit après encaissement.
- ✓ CCI : La chambre de commerce internationale.
- ✓ CIF : Cost, Insurance, Freight.
- ✓ CIP : Cost, Insurant paid to.
- ✓ CNUCED : Conférence des nations unies sur le commerce et le développement.
- ✓ CPA : Crédit par action.
- ✓ CPT : Carriage Paid to.
- ✓ CREDOC : Crédit documentaire.
- ✓ CFR : Cost and Freight.

-D-

- ✓ DAP : Delivered at place.
- ✓ DCI : Direction de commerce international.
- ✓ DDP : Delivered Duty paid.
- ✓ DPU : delivered at place unloaded.

-E-

- ✓ EXW : Ex Works.

-F-

- ✓ FAS : Free alongside ship.
- ✓ FCA : Free carrier.
- ✓ FOB : Free on board.
- ✓ FMN : Les firmes multinationales.

-I-

- ✓ INCOTERMS : international commercial termes.
- ✓ IDE : Investissement direct à l'étranger.
- ✓ IT : Technologie de l'information.

-N-

- ✓ NIF : Numéro d'identification fiscale.

-O-

- ✓ OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques.

- ✓ OMC : Organisation mondiale de commerce.
- ✓ OMD : Organisation mondiale de douanes.
- ✓ ONU : Organisation des nations unies.

-R-

- ✓ RUGD : Les règles uniformes de garanties à première demande.
- ✓ RUU : Les règles usances uniformes.
- ✓ R&D : Recherches et développements.

-S-

- ✓ SBF : Encaissement sauf bonne fin.
- ✓ SPA : Société par action.
- ✓ SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

-Z-

- ✓ ZLECAF : Zone de libre-échange continentale africaine.

## **Sommaire**

<b>Introduction générale</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre 01 : Les concepts de base du commerce international.</b>	<b>6</b>
Section 01 : Généralités sur le commerce international.	8
Section 02 : Les éléments des opérations internationales.	16
<b>Chapitre 02 : L'aspect bancaire dans le financement des opérations du commerce international :</b>	<b>33</b>
Section 01 : le financement des opérations internationales.	34
Section 02 : Les garanties internationales.	49
<b>Chapitre 03 : La mise en place d'une garantie Internationale dans une opération d'importation</b>	<b>62</b>
Section 01 : Description du déroulement du crédit documentaire dans une opération d'importation.	69
Section 02 : Etude de cas : la mise en place d'une garantie internationale.	72
<b>Conclusion générale</b>	<b>84</b>

## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

## **Introduction générale**

La spécialisation de chaque pays à créer un déséquilibre dans les richesses à travers le monde. Où il est difficile à chaque pays de satisfaire les besoins locaux de ces consommateurs de manière autonome. Au fil des années, les échanges et les stratégies entre les nations ont évolué, arrivant à partager leurs savoir-faire et marchandises au-delà des frontières pour que chacun d'eux puisse profiter de cette diversité. De ce fait, la mondialisation est née, évoquant la fusion des économies dans le monde du commerce international et les flux financiers par des opérations d'importation et d'exportation.

Les entreprises jouent un rôle primordial dans ce développement, s'agissant d'une pratique leurs permettant de mieux comprendre les besoins de leurs clientèles et s'implanter sur des marchés internationaux afin d'améliorer leurs produits/services en important une matière première de qualité, établir des relations plus étroites avec leurs partenaires, créant ainsi une opportunité de s'ouvrir sur le monde et de prospérer sur le marché mondial.

Les opérations internationales, dont l'importation sont des échanges d'une offre et une contrepartie financière assuré par la contribution et la présence de la banque de l'importateur. En effet les banques mettent à disposition de leurs clients des offres et services de paiement à l'international pour leurs facilités la gestion du financement des transactions internationales, ainsi que la bonne exécution des contrats commerciaux.

Les banques jouent un rôle crucial dans le commerce international en proposant à leurs clients des offres et des services de paiement qui facilitent la gestion du financement des opérations d'importation. Ces services sont conçus pour aider les importateurs à s'y retrouver dans le processus complexe du commerce international, qui implique toute une série des transactions financières et d'exigences réglementaires. L'un des principaux services fournis par les banques à leurs clients est le financement du commerce international, qui implique l'octroi de crédits et d'autres instruments financiers qui simplifient le financement de la chaîne d'approvisionnement international et qui garantissent ce dernier.

Dans le cadre du financement des activités d'importations, la protection des obligations contractuelles des acheteurs et des vendeurs est difficile en raison de la distance entre les parties, des différentes cultures, de la diversité des législations et de la diversité des intermédiaires. En effet, la principale préoccupation du vendeur est le paiement dans les délais, tandis que l'acheteur veut s'assurer que le produit qu'il reçoit est conforme aux termes du contrat. Dans ces circonstances et en raison de la complexité des risques entrent les parties contractantes, des garanties bancaires internationales ont été développées.

Pour mieux cerner ce qui a été exprimé, dans le cadre de notre recherche nous nous sommes concentrées sur une question centrale :

## **Quel est l'apport des garanties bancaires internationales dans le financement d'une opération d'importation ?**

De cette problématique découle les questions suivantes :

- Les garanties bancaires internationales procurent-elles une sécurité à l'importateur ?
- Les garanties bancaires internationales sécurisent-elles le crédit documentaires ?
- Est-ce que le capital humain à une influence sur la prévention des opérations d'importations via les garanties bancaires internationales ?

Pour répondre à ces questions, nous avons proposé les trois hypothèses suivantes :

**H1** : Les garanties bancaires internationales procurent une sécurité à l'importateur de la bonne exécution par l'exportateur de ces obligations contractuelles.

**H2** : Les garanties bancaires augmentent la sécurisation des crédits documentaires.

**H3** : Le capital humain de la banque permet aux garanties bancaires internationales d'avoir une influence positive sur la prévention des opérations d'importations.

Notre thème de recherche se concentre sur le rôle que les garanties bancaires internationales jouent dans les opérations d'importations au sein de la direction du commerce international (DCI) de la banque de développement local (BDL) ayant l'objectif de comprendre comment les banques analysent, appliquent et comment mettre en place une garantie bancaires. Ainsi que comprendre durant ce processus quels sont les différents facteurs internes qui peuvent avoir une influence sur ces activités.

Pour mener cette étude nous avons choisi de procéder par une méthode descriptive qui servira à décrire le processus des garanties bancaires internationales ainsi que les différents facteurs et éléments qui ont relation avec le traitement de ces dernières. Ensuite nous avons fait recours à une méthode analytique qui consiste à interpréter et analyser les données que nous avons récoltées de l'entreprise, cette étude comportera donc :

- **Une étude documentaire** : une approche théorique qui repose sur la recherche bibliographique et la documentation.
- **Une étude qualitative** : une approche pratique qui repose sur l'analyse de la mise en place d'une garantie bancaire international et un guide d'entretien pour les membres du service des garanties bancaires internationales de la DCI BDL qui nous permet d'étudier l'importance du capital humain dans le service.

Pour cela, nous avons jugé judicieux d'adopter un plan de travail qui est divisé en trois parties, à savoir :

Le premier chapitre intitulé les concepts de base du commerce international : est composé de deux sections théoriques. La première est consacrée aux généralités sur le commerce international tel que les définitions, les raisons d'internationalisation. Puis, la deuxième section est sur les éléments des opérations internationales comme les stratégies d'internationalisation, les risques liées au commerce extérieur.

Le second chapitre se base sur l'aspect bancaire dans le financement des opérations du commerce international, ou la première section est sur le financement des opérations internationales, par exemple : des définitions, les instruments de paiement international. Par la suite, la deuxième section est sur les garanties bancaires internationales ou il y'a les formes des garanties bancaires internationales, des notions introductives et d'autres.

Enfin le troisième chapitre englobe les pratiques réalisées pendant notre stage, commençant dans la section une par une présentation de siège d'accueil et le déroulement du crédit documentaire au sein de la BDL. Ensuite, dans la deuxième section nous expliquons la mise en place de la garantie et la vérification de la santé de nos hypothèses.



**Chapitre 01 :**  
**Les concepts de base du commerce**  
**International**

## **Introduction du chapitre 01**

L'internationalisation des entreprises n'est pas un nouveau phénomène. Depuis les années 1920-1930, certaines entreprises avaient déjà commencé à travailler à l'étranger. Puis avec l'instauration des accords de libre-échange, cette activité a commencé à se développer dans les années 1945-1990 et s'est propagée à un nombre croissant de pays. De cette manière, l'environnement de l'entreprise est passé de national à international. Par conséquent, les entreprises ont été tenues de prendre en compte la mondialisation, comme réfléchir globalement agir localement, dans les décisions qui concerne les stratégies de commerce ou d'investissement internationales.

Pour offrir le meilleur à sa clientèle, l'entreprise devrait établir une stratégie d'importation bien étudiée et adéquate à son marché. Dans ce cas, la bonne maîtrise des opérations de l'importation est une phase primordiale pour sa réussite, son développement et sa survie sur le marché afin de réaliser des bénéfices. De ce fait, les firmes ont à mettre en place une étude de marché international pour le sourcing des bons fournisseurs et mettre la main sur les produits de bonne qualité toute en restant éveillé à chaque type de risque qui pourrait encourir dans une étape du processus d'importation.

Dans ce chapitre, tout d'abord nous allons traiter les notions générales et les différents aspects du commerce international. En premier lieu nous allons expliquer l'internationalisation de manière générale afin comprendre les objectifs et les raisons qui ont mené plusieurs nations à s'intéresser à un niveau en dehors de ces frontières.

En deuxième lieu, nous allons mettre au point les stratégies d'internationalisation, les éléments qui relient le fournisseur et l'importateur. Ainsi que la découverte des différents risques qui auront une influence sur la rentabilité de l'importateur.

**Section 1 : Généralités sur le commerce international****1. Définition**

Comprendre la différence entre la mondialisation, l'internationalisation et le commerce international permet aux entreprises de mieux gérer leurs activités en dehors du territoire national. Pour cela nous allons définir ces concepts :

**1.1.Mondialisation**

La mondialisation désigne les pratiques permettant aux entreprises de mieux communiquer avec leurs clients et partenaires à travers le monde que ce soit lors de la commercialisation de produit ou dans sa conception.

La « mondialisation » est un processus historique qui est le fruit de l'innovation humaine et du progrès technique qui permet d'effectuer plus facilement et plus rapidement les opérations internationales.

En outre, elle représente la croissance des économies mondialement, essentielle pour les échanges commerciaux et les flux financiers. Ce terme évoque aussi les transferts internationaux de main-œuvre ou des connaissances (migrations de travail ou technologiques). La mondialisation englobe diverses dimensions telles que les dimensions culturelles, politiques et environnementales.

**1.2. L'internationalisation**

L'internationalisation des entreprises, un des moteurs de la mondialisation, représente un phénomène contemporain puissant et complexe qui touche les entreprises, les communautés et les sociétés. Dans les entreprises, l'internationalisation remet en question les stratégies, les pratiques et les compétences individuelles et collectives.<sup>1</sup>

*« L'internationalisation est définie communément comme une action, qui se passe entre plusieurs nations. L'internationalisation correspond à l'action de s'internationaliser, c'est-à-dire de généraliser l'action de l'entreprise à l'ensemble ou à une partie des nations. Le terme d'internationalisation reste toutefois confus et de nombreuses définitions existent. La littérature sur ce sujet est très éclectique. Les définitions sont différentes suivant la discipline considérée. Une définition générale ne s'est jamais imposée. Ainsi, l'internationalisation des entreprises n'a pas cessé de progresser jusqu'à aujourd'hui. Ses formes ont également évolué en fonction des transformations de l'environnement international, et les stratégies mises en œuvre par les entreprises se sont diversifiées. L'internationalisation de l'entreprise est relative à un domaine d'activité, à un couple produit/ marché au sein d'un secteur d'activité donné ».<sup>2</sup>*

---

<sup>1</sup> Raufflet E, « gestion : l'internationalisation des entreprises : défis et contextes en changement », revue Française de gestion, Hec montréal, 2009, p 126.

<sup>2</sup> Mercier S et Bouveret R, l'essentiel des stratégies d'internationalisation de l'entreprise, 1ère édition, Gualino, 2007, p 33.

### **1.3. Le commerce international**

C'est la commercialisation des marchandises ou services entre deux entités ou individus, de deux ou plusieurs pays différents, cela en leur permettant de tirer parti de leurs avantages comparatifs et d'accéder à une plus grande diversité de biens et services.

Au sens strict, il correspond à l'ensemble des flux de marchandises entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises et de services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme, les services aux entreprises et les services de paiement).<sup>1</sup>

Le commerce international est favorisé par la mondialisation, les progrès technologiques et les politiques économiques qui encouragent les échanges internationaux. Il peut se faire entre des entreprises, des gouvernements ou des particuliers et peut prendre la forme de transaction bilatérale ou multilatérale.<sup>2</sup>

## **2. Les raisons et objectifs d'internationalisation**

Face aux opportunités et menaces qu'offre l'internationalisation pour les entreprises. Ces derniers devraient connaître et identifier les raisons qui influencent leurs décisions pour s'implanter au-delà des frontières nationales ou acquérir les produits des fournisseurs étrangers, dont on cite :

### **2.1. Les raisons d'internationalisation**

Les entreprises pourraient décider d'aller au-delà des frontières pour plusieurs raisons, qu'on cite :

#### **2.1.1. Raisons stratégiques**

L'internationalisation représente pour plusieurs entreprises un processus stratégique pour avoir une vision à long terme et atteindre leurs objectifs dont la réduction des coûts, élargir le panel des fournisseurs, augmenter les marges pour disposer de moyens pour investir ou la recherche des clients potentiels dans d'autres pays lui permettant ainsi de réaliser une économie d'échelle et d'avoir un avantage concurrentiel. Aussi l'internationalisation permet aux entreprises de trouver des pays avec une concurrence moins vive et de donner une nouvelle vie à un produit.

---

<sup>1</sup> <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html> , (consulté le 12/02/2024 à 15:31h).

<sup>2</sup> De Melo J, Grether JM, Commerce international ; théorie et application, édition boeck, bruxelles 1997, p7.

**2.1.2. Raisons techniques**

Elle permet de développer les moyens de transport des flux physiques entre deux pays, de faciliter les moyens de communication et acquérir des connaissances et compétences techniques ainsi qu'éviter les barrières protectionnistes en réduisant les tarifs liés aux opérations du commerce international, tels que les tarifs douaniers.

**2.1.3. Raisons économiques et environnementales**

Les incitations offertes par les gouvernements, Le décloisonnement des marchés, la constitution des zones de libres échanges tel que ALENA, ASEAN et ZLECAF, la constitution des unions douanières tel que l'Union européenne, MERCOSUR et les BRICS, le décloisonnement des marchés, la multiplication des accords commerciaux régionaux contribuent au développement des échanges internationaux et facilitent la mise en œuvre des stratégies d'internationalisation par les entreprises.

**2.1.4. Raisons commerciales**

En vue de la saturation du marché national, les entreprises se trouvent parfois dans l'obligation de conquérir de nouveaux marchés afin d'identifier des nouveaux clients sur le marché étranger et d'augmenter leurs volumes de ventes et par la suite leurs chiffres d'affaires.

Les entreprises essayent également de trouver une possibilité de réduire les coûts de production et les coûts d'approvisionnement grâce à une main-d'œuvre moins chère et des matières premières bon marché.

**2.2. Les objectifs d'internationalisation**

Les entreprises adoptent ce processus d'internationalisation dans le but d'atteindre des objectifs et ce à partir du contexte des changements, des défis mondiales et les résultats qu'elles apportent.

Voici quelques objectifs :

**2.2.1 L'accèsion à de nouveaux marchés et de nouveaux clients**

L'émergence de nouveaux marchés suite à une saturation de marché ou L'internationalisation permet d'identifier des nouveaux clients sur le marché étranger ce qui aide à augmenter les parts de marché et les volumes de ventes et par la suite obtenir des économies d'échelle. De plus, les grandes séries amortissent les dépenses fixes et de production, ainsi que les dépenses de R&D ou de marketing.

### **2.2.2 La diversification du risque géographique**

L'internationalisation compense une très grande dépendance de l'activité vis-à-vis d'une zone géographique. Elle permet de soutenir la demande d'un pays en récession grâce à la demande dans les autres pays. Dans le même ordre d'idées, une entreprise présente sur plusieurs continents pourra plus facilement se prémunir contre le risque de change, en possédant des réserves sous forme de différentes devises<sup>1</sup>.

### **2.2.3 La baisse des coûts**

L'entreprise pourra viser les pays qui exploitent la matière première dont elle a besoin à un coût moins cher, comme elle peut trouver des pays où elle peut délocaliser une partie de sa chaîne logistique comme la phase de production, la mettant plus près de la matière première, ce qui l'aidera à réduire les coûts de production et d'approvisionnement de la matière première et à des salaires moins chers. Certains pays offrent des réglementations, des tarifs fiscaux et douaniers moins diminués par rapport aux pays d'origine.

---

<sup>1</sup>Bouglet J, Les zoom's: la stratégie d'entreprise, 3ème édition , Gualino , 2013, p 179.

**Tableau N° 01-01 : Les principaux avantages et inconvénients d'une internalisation.**

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un meilleur positionnement sur le marché.</li> <li>• Une baisse des coûts de production.</li> <li>• La possibilité d'exploiter une certaine puissance monopolistique.</li> <li>• L'accès à de nouveaux marchés grâce à la qualité de la matière importée.</li> <li>• Une meilleure coordination entre la production et le réseau de distribution.</li> <li>• La diversité des produits sur le marché local.</li> <li>• Une prise de contrôle sur les habiletés locales et le contrôle réduit des ressources dans le processus de production.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus la taille de l'entreprise n'est importante, plus l'entreprise demande une grande administration.</li> <li>• La disparition des produits locaux.</li> <li>• La complexification des Réseaux d'intégration verticale et horizontale de la firme.             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La délocalisation des capitaux.</li> </ol> </li> <li>• La nécessité de grand capital pour fusionner, acquérir et créer.</li> <li>• La mise à niveau des connaissances.</li> </ul>

Source : D'après Jasmin Eric « Nouvelle économie et firmes multinationales les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme Electrique », cahier de recherche, Université de Québec à Montréal, 2003, p16.

### **3. Les acteurs du commerce international**

Ces acteurs affectent les évolutions et les pratiques des échanges commerciaux internationaux. Voici les principaux acteurs du commerce international :

#### **3.1. États et organisations gouvernementales**

Les États et les organisations gouvernementales sont responsables de l'élaboration des politiques commerciales, de la négociation des accords commerciaux et de l'imposition des réglementations. Ils jouent un rôle crucial dans la promotion du commerce international en créant un environnement favorable aux échanges et en facilitant la coopération entre les différents pays.

### **3.2. Organisations internationales (institutions internationales)**

C'est un acteur important dans le commerce international, en vue qu'elles régularise et harmonise les différents droits et obligations entre deux ou plusieurs personnes morales et personnes physiques de deux ou plusieurs pays, elles sont nécessaires pour encadrer les échanges internationaux en termes de division fiscale, les droits douaniers, la formulation des contrats commerciaux internationaux et autres. Il existe plusieurs organisations internationales, chacune pour un domaine ou un objectif précis tel que l'OMC, OCDE, ONU et CCI.

#### **3.2.1 L'organisation Mondiale du Commerce**

C'est une organisation internationale regroupant 164 États membres et fondée en 1995. L'OMC est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.<sup>1</sup>

#### **3.2.2 Chambre de Commerce International**

La chambre de commerce internationale est l'entité qui représente les entreprises, de tous secteurs et de tous pays au niveau mondial. Elle a pour but de faciliter le commerce international, l'ouverture des marchés et la libre circulation des capitaux.

#### **3.2.3 L'organisation Mondiale des douanes**

Créé en 1952 sous le nom de Conseil de coopération douanière (CCD), l'Organisation mondiale des douanes est un organisme intergouvernemental indépendant d'expertise douanière, qui a pour but l'harmonisation des réglementations douanières, traitant 98% du commerce mondial.

L'OMD est la seule organisation qui est compétente à l'échelon international en matière douanière et qui est le porte-parole de la communauté douanière internationale.

#### **3.2.4 Conférences des nations unies sur le commerce et développement**

C'est un organisme intergouvernemental permanent créé en 1964 par l'Assemblée générale des Nations Unies ou son siège social est à Genève, en Suisse. Elle dispose également de deux bureaux : un à New York et l'autre à Addis-Abeba.

La CNUCED est affiliée au secrétariat de l'ONU et elle présente un rapport à l'assemblée générale des Nations unies et au conseil économique et social. En revanche, elle bénéficie d'une autonomie dans sa direction, son budget et ses membres.

Elle vise à faciliter l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale, les négociations commerciales multilatérales et d'autres dans le système commercial international.

---

<sup>1</sup> [https://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/whatis\\_f.htm](https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm) (consulté le 15/02/2024 à 15:55h.)

### **3.3. Les firmes multinationales**

Une firme multinationale (FMN) est une entreprise qui possède ou contrôle des filiales ou des actifs physiques ou financiers dans au moins deux pays. Une firme devient multinationale lorsqu'elle réalise un investissement direct à l'étranger (IDE) qui est un flux international de capital motivé par l'acquisition d'une entreprise à l'étranger, par exemple, rachat d'une structure existante ou une prise de participation dans le capital supérieure par convention à 10 %. L'IDE doit présenter en principe un caractère stable et celui qui l'effectue doit prendre part aux décisions stratégiques de l'entreprise.<sup>1</sup>

### **3.4. Acteurs de la finance mondiale**

Les acteurs de la finance qui jouent un rôle important dans le commerce international sont les banques en premier lieu, et la bourse, les institutions financières, les conglomérats (institutions spécialisées dans l'investissement), ils ont pour rôle d'assurer le flux monétaire entre deux pays et gérer les différents risques qui se présentent durant les opérations commerciales en termes de financement et de paiement :

#### **3.4.1 Banque Mondiale**

Le Groupe de la Banque mondiale est l'une des principales sources de financement et de savoir pour les pays en développement. Il se compose de cinq institutions engagées en faveur de la réduction de la pauvreté, d'un plus grand partage de la prospérité et de la promotion d'un développement durable.<sup>2</sup>

#### **3.4.2 Le Fonds monétaire international**

Elle s'emploie à assurer la croissance et la prospérité durable de l'ensemble de ses 190 pays membres. Pour y parvenir, il soutient des politiques économiques qui favorisent la stabilité financière et la coopération monétaire, essentielles à la productivité, la création d'emplois et le bien-être économique.<sup>3</sup>

### **3.5. Autres acteurs**

Il existe d'autres acteurs du commerce international qui sont :

#### **3.5.1 Les entreprises**

Les entreprises sont au cœur du commerce international. Elles sont impliquées dans la production, l'importation, l'exportation et la distribution de biens et services à travers les frontières. D'une part, les entreprises jouent un rôle essentiel dans le développement économique en créant des emplois et en stimulant l'innovation. D'autre part, elles contribuent à la diversification de l'offre et à la pénétration de nouveaux marchés.

---

<sup>1</sup> <https://www.cairn.info/sciences-economiques--9782100805587-page-110.htm> , (consulté le 17/02/2024 à 11:15h).

<sup>2</sup> <https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are> (consulté le 15/02/2024 à 16:08h).

<sup>3</sup> <https://www.imf.org/fr/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance> (consulté le 15/02/2024 à 16:00h).

### **3.5.2 Les consommateurs**

Les consommateurs en tant qu'acheteurs de produits et services internationaux, peuvent déterminer la demande sur les marchés mondiaux. Ils ont le pouvoir d'influencer les tendances du commerce international en fonction de leurs préférences et de leurs comportements d'achat. Leurs choix peuvent encourager les entreprises à s'adapter et à proposer des produits et des services répondant aux besoins du marché mondial.

## **4. Le rôle du capital humain dans le commerce international**

Le capital humain de chaque opération liée au commerce international tel que l'importation pourrait jouer un rôle dans le succès ou l'échec du processus commercial.

### **4.1. La définition du capital humain**

Le capital humain est l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire et d'autres.

Il est le résultat des accumulations des savoirs-faires et compétences dont l'employée bénéficie tout au long de son travail dans une entreprise. De plus, il est considéré comme étant une source d'innovation et développement pour l'organisation.

Actuellement, le capital humain devient un actif stratégique sur lequel repose la compétitivité et l'avantage concurrentiel des firmes.

### **4.2. Le capital humain et le commerce international**

Le facteur humain représente un élément fondamental pour chaque entreprise qui envisage de passer à l'international afin d'augmenter la qualité de ses produits et avoir un avantage concurrentiel sur le marché, ainsi elle devrait prendre soin pour assurer la réussite de leur stratégie d'importation ou bien d'exportation. La valeur de ce facteur peut être étudiée par le nombre d'employés, le niveau de formations, compétences, le savoir-faire, le pyramide d'âge, la flexibilité des salaires et d'autres variables.

Dans le monde des services bancaires, la clé de la performance et de l'avantage concurrentiel réside dans l'homme. Les institutions financières ont tendance à suivre les mêmes modèles, positions et produits les unes des autres, mais le capital humain est une ressource difficile à copier et qui peut faire toute la différence. Les compétences spécifiques requises pour les activités bancaires sont essentielles pour créer de la valeur pour les clients, ce qui rend le capital humain encore plus important. En somme, le capital humain est un facteur de production crucial dans le secteur bancaire ce qui aura par conséquent un effet sur le commerce international en vue que les banques sont considérées comme un acteur de haute importance dans le financement des transactions internationales.

**Section 2 : Les éléments des opérations internationales**

**1. Les stratégies d'internationalisation**

Les stratégies d'internationalisations variées d'une situation à autres.

**1.1. Définition de stratégie**

Le terme de stratégie est généralement associé à Sun Tzu (ou Sun Zi), auteur de L'Art de la guerre dès le IV<sup>e</sup> siècle avant J.-C. Le mot vient du grec strategos qui désigne le général, chef de l'armée : de stratos, « armée en ordre de bataille », et ageîn, « conduire ». Ce mot évoque donc la guerre (contre les concurrents) et le leadership (du dirigeant) qui doit conduire une armée bien organisée (l'entreprise) à la victoire (la performance économique) tout en préservant au maximum la vie des soldats (les salariés). Pour filer la métaphore, on pourrait ajouter que cette guerre est menée pour le compte de la nation (les actionnaires) qu'il convient de protéger et d'enrichir.<sup>1</sup>

La stratégie consiste à choisir ses activités et à allouer ses ressources de manière à atteindre un niveau de performance durablement supérieur à celui de ses concurrents dans ces activités, dans le but de créer de la valeur pour ses actionnaires.<sup>2</sup>

**1.2. Les types d'internationalisations**

Les décisions en matière de stratégie internationale concernent donc d'une part le caractère plus ou moins standardisé au niveau mondial ou, au contraire, adapté aux contextes locaux, de l'offre de l'entreprise, et d'autre part le recours plus ou moins important au commerce international et/ou aux IDE.

**1.2.1. Stratégie internationale simple**

Lorsque l'entreprise choisit d'étendre ses activités à d'autres pays, elle concentre toute sa production, recherche, conception et design des produits, développement, marketing, activités de support, parfois même service après-vente..., à un lieu qui est généralement dans son pays d'origine. Par la suite, elle sert à l'ensemble des marchés visés par le biais d'exportations.

Cette stratégie permet de :

- Faire des économies de marché.
- Réduire les besoins de coordination entre les activités des marchés visés.
- Éliminer le risque politique.
- Avoir un avantage compétitif.

---

<sup>1</sup> Leroy F, Garrette B et coll : Strategor, 7<sup>ème</sup> édition, Dunod, 2014, p 10.

<sup>2</sup> Ibid, p10.

**1.2.2. Stratégie multidomestique**

Cette stratégie repose sur le fait que chaque activité de L'entreprise doit être adoptée et appliquer une stratégie propre à chaque marché visé. Ainsi, par ce biais, elle cherche à maximiser également les compétences et savoir-faire aux besoins et contextes locaux de la culture ces marchés. Cette stratégie est adéquate pour les entreprises qui ont des activités dans lesquelles l'adaptation locale est cruciale.

Par contre, elle a des inconvénients tels que :

- Limite les économies d'échelle.
- Des difficultés pour toute action concertée s'étendant au-delà des limites d'un seul pays.

**1.2.3. Stratégie transnationale**

La stratégie de transnationalité est la combinaison de deux stratégies : la stratégie globale et la stratégie multidomestique, ou elle peut localiser certaines de ses activités en fonction des atouts disponibles dans chaque pays. C'est à dire qu'une entreprise peut avoir des activités significatives dans de nombreux pays et ainsi apparaître comme une firme au moins en partie « locale ».

Cette stratégie a pour but de :

- Optimisation des choix de localisation des diverses activités.
- Réaliser des économies d'échelle.
- Mettre en œuvre des politiques coordonnées au niveau international.
- L'adaptation aux caractéristiques de l'environnement local.

**1.2.4. Stratégie globale**

La stratégie globale aussi appelée stratégie mondiale, basée sur la méthode de standardisation, à l'inverse de la stratégie multidomestique, l'entreprise ne s'internationalise pas en considérant chaque pays comme un marché part mais le monde entier comme un seul marché, en effet plus le secteur d'activité se globalise, plus l'entreprise doit se préoccuper de sa part de marché locale dans tel ou tel pays. Ainsi leur offre est standardisée avec le même marketing et Ils commercialisent leurs produits dans tous les marchés où elles sont présentes avec la même image coordonnée et la même marque.

**Tableau N°02-01 : Les différentes manières d'opérer à l'international**

<b>Type de stratégies</b>	<b>Configuration des actifs et des compétences</b>	<b>Finalités des opérations internationales</b>	<b>Développement et diffusion des connaissances</b>
<i>Internationale</i>	Cœur de métier centralise.	Purement commerciales.	Connaissances développées et conservées par le centre.
<i>Multidomestique</i>	Décentralise, autonomes.	Détecter et exploiter les opportunités locales.	Connaissances développées et conservées au sein de chaque unité.
<i>Globale</i>	Centralise.	Mise en œuvre de la stratégie de la société mère.	Connaissances développées et diffusées par le centre.
<i>Transnationale</i>	Disperse, spécialises et interdépendants.	Intégration des opérations mondiales avec des contributions propres de chaque pays.	Partage de la création de connaissances et diffusion mondiale.

Source : Bouglet J, Les zoom's: la stratégie d'entreprise, 3ème édition , Gualino , 2013 , p.177.

## **2. Les risques liés au commerce internationale**

L'abattement de l'incertitude ne peut être que réduit à travers des mesures prises par les entreprises qui ont pris conscience de ces risques pour se couvrir. En plus des risques liés à des activités locales, il existe des risques engendrés par les opérations internationales. Ces derniers, peuvent entraver la progression de ces activités hors frontières en termes d'exportation et peuvent parfois aller jusqu'à justifier une relocalisation en termes d'importation.

Si l'approvisionnement à l'étranger est pressenti comme étant une solution pour assurer la pérennité de l'entreprise, il faut le décider en pleine conscience des coûts, des contraintes et des risques, pour s'assurer de la pertinence de ce choix.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Nguyen M, importer, 4eme édition, Editions d'Organisation, 2011, p33.

## **2.1.Définitions**

Selon la situation et le moment dont il procure, le risque pourrait avoir de différente signification et explication.

### **2.1.1. Définitions des risques**

Dans plusieurs disciplines économiques, politiques, sociologiques, médicales ou le domaine technologique, il existe toujours un pourcentage de risque qui pourrait affecter d'une sorte l'activité. En effet, la notion de risque, depuis toujours s'impose comme un élément incontournable et ils deviennent de plus en plus imprévu avec la croissance accélérée de la mondialisation, le développement de la technologie, le transport, les moyens et outils de télécommunications.

Le risque est un événement désastreux pour un projet donné, c'est un fait, un changement qui se fait dans un moment incertain et inattendu, susceptible d'influencer négativement la rentabilité de l'entreprise.

Il est caractérisé selon deux paramètres qui permettent d'estimer son niveau :

- La gravité : l'ampleur des dommages potentiels.
- La probabilité d'occurrence : à quel point il est probable de subir le dommage. <sup>1</sup>

### **2.1.2. Management des risques**

Le management des risques est la discipline qui s'attache à identifier et à traiter avec méthode les risques auxquels s'expose l'entreprise, quel que soit la nature ou l'origine de ces risques. Cette gestion s'opère de manière transversale dans l'organisation, en tenant compte de la stratégie de l'entreprise, elle intègre les différents risques susceptibles d'affecter les décisions et les résultats qu'elle souhaite accomplir, en couvrant ces risques par une gestion financière adéquate et en assurant une veille active sur chaque risques (politique, juridique, commercial, industriel, social, environnemental, etc.) afin de pouvoir prendre ces précautions.

## **2.2.Les types de risques dans le commerce international**

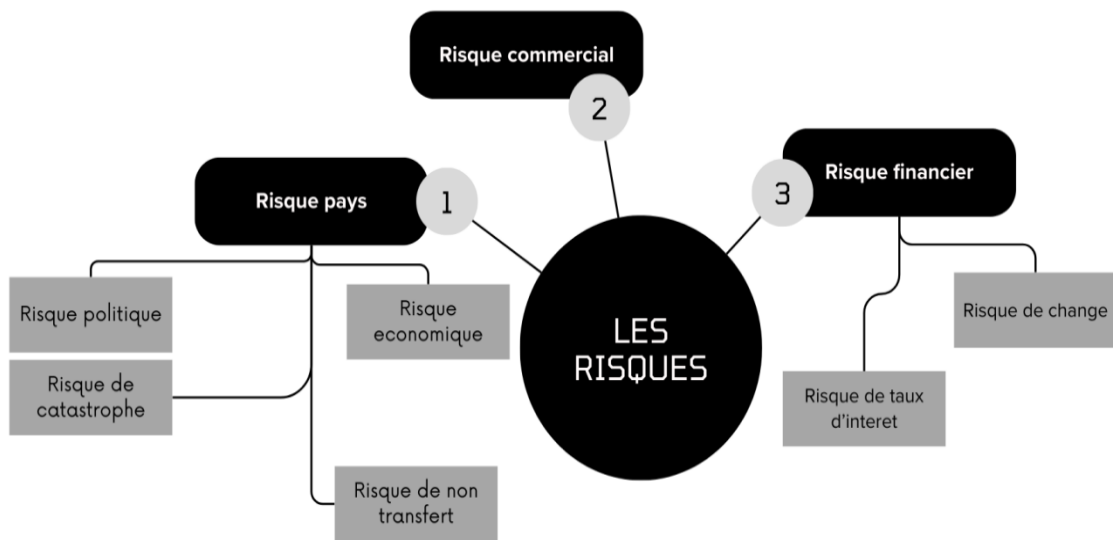
Les opérations de commerce internationales sont assimilées à des risques, selon deux critères : la nature de risque et la période chronologique dont il intervient dans le processus commercial.

---

<sup>1</sup> <https://www.qualitiso.com/risques-definition-types-evaluation-gestion/> (consulté le 23/03/2024 à 00:29h).

**2.2.1. Selon la nature des risques**

**Figure N° 01-01 : Les plus importants risques dans le commerce international.**



Source : Réalisé par nos propres soins.

**A. Le risque pays**

C'est un risque lié à une situation instable d'un État étranger où l'entreprise exerce son activité à l'égard de plusieurs aspects sociaux, politiques, juridiques, sécurité, économique et d'autres.

Il se manifeste généralement en :

**a. Risque politique**

Les risques politiques sont les risques liés à une situation politique, ainsi qu'une prise de décision de la part du pays où l'entreprise exerce son activité internationale. Tels que les guerres, les conflits entre deux ou plusieurs pays qui pourraient mener à l'arrêt d'activité entre ces derniers.

**b. Risque économique**

Les risques économiques consistent en toute menace susceptible d'avoir un impact sur le financement des transactions internationales, comme le changement constant des règles et lois liées à la pratique des activités commerciales qui mène à la difficulté de pénétration du marché ou bien l'investissement sur le territoire.

**c. Risque de non transfert**

Qui est lié soit à une pénurie de devises dans le pays de l'importateur ou à des réglementations comme l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger.

**d. Risque de catastrophe**

Que ce soit des catastrophes naturelles ou causé par l'humain, faisant obstacle à la bonne exécution du contrat et empêchant l'acheteur et le vendeur d'honorer leurs engagements.

Ces risques pour l'importateur pourraient impacter le processus d'expédition et donc le risque de non-livraison de la marchandise, ainsi que le paiement de l'opération internationale qui mène à un risque de perte des acomptes.

**B. Le risque commercial**

Les risques commerciaux peuvent affecter directement la trésorerie de l'entreprise. Étant donné qu'il recouvre le risque d'insolvabilité qui engendre le risque de non-paiement ou retards de paiement, degré d'insolvabilité de l'importateur qui peut être causé soit par sa détérioration financière, soit par son non-respect de ses engagements contractuels. Et d'autres. Ou impacté d'autres aspects de la transaction tels que la livraison des marchandises, le respect du contrat et d'autre.

**D. Le risque financier**

Le risque financier est entraîné par la présence d'événements et changements financiers externes qui peuvent mener à une perte financière pour les intervenants de l'opération d'importation lors de la réalisation d'un contrat.

Ce type de risque englobe les risques de marché tel que le risque de taux d'intérêt et le risque de change.

**a Le risque de change**

Il est lié à toutes les transactions commerciales qui pourraient être impacté par les fluctuations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. En effet, lorsque l'entreprise reçoit des fonds en devises étrangères et elle sera exposée à un risque de change à la hausse ou à la baisse lorsqu'elle devra les convertir en devises locales.

Généralement, les importateurs n'ont pas toujours la possibilité d'exiger leurs devises lors de la facturation, donc ils seront on obligation de négocier la monnaie de la marchandise en devise internationale tel qu'USD ou bien EUR. Par contre, le fournisseur bénéficie d'un rapport de force qui lui permet d'imposer la devise du contrat et par la suite éviter le risque de change.

Ce risque peut engendrer deux types de risques

- Le risque de perte lors des fluctuations de taux de change, qui affecte les flux de Dépenses et recettes de l'entreprise, par la suite sur sa rentabilité et sa valeur comptable.

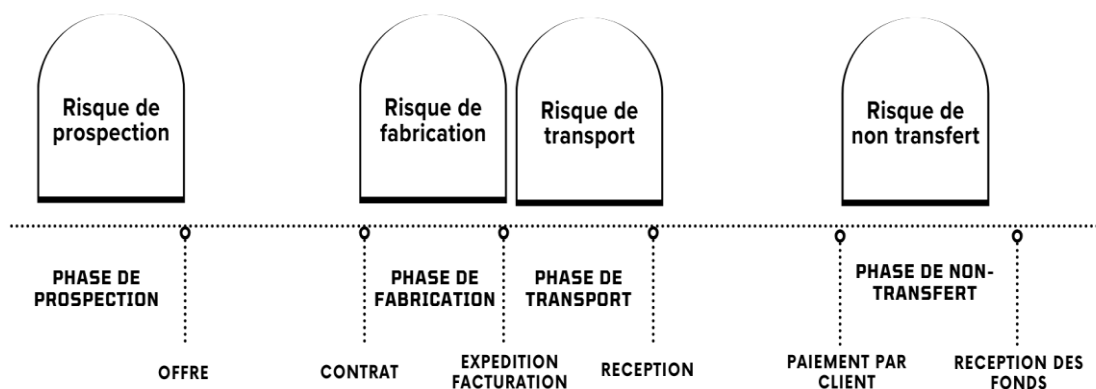
- Le risque de compétitivité : qui se définit par la hausse des prix des produits importés / exportés à cause de taux de change et par la suite l'augmentation des prix de vente par rapport au concurrent.

**b Le risque de taux d'intérêt**

Le risque de taux d'intérêt aussi appelé le risque d'emprunt, est le potentiel de perte de placement qui peut être déclenché par une hausse des taux en vigueur pour les nouveaux titres de créance. Si les taux d'intérêts augmentent, par exemple la valeur d'une obligation ou d'un autre placement à revenu fixe sur le marché secondaire diminuera.<sup>1</sup>

**2.2.2. Selon la période des risques**

**Figure N° 02-01 : La période des risques internationaux**



Source: Inspiré par : Martini, Hubert Cazenove, Christian Deprée, Dominique Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique, RB édition, 2019.

**A. Le risque de fabrication**

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication et production de la marchandise, il se traduit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements contractuels que ce soit pour des raisons techniques ou financières. Il peut également consister en l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur.

Ce risque souscrit deux autres types de risque :

<sup>1</sup> <https://www.investopedia.com/terms/i/interestraterisk> (consulté le 26/03/2024 à 14:29h).

**a. Risques crédits**

Le risque crédit est le risque de non-paiement pour l'exportateur après qu'il ait exécuté ses obligations contractuelles, l'expédition constituant le critère le plus fréquent.

Ce risque s'incarne dans la probabilité de subir des pertes financières suite au défaut de remboursement. Il peut être dû à des risques de :

- Liquidité liée à la liquidité temporaire ou conjoncturelle de l'acheteur.
- Politique liée aux changements réglementaires de pays de l'acheteur.
- Financier lié à la trésorerie de l'acheteur ou sa défaillance.

**b. Risque de non expédition**

Le risque de non expédition ou bien le risque de transport, c'est un risque qui est susceptible d'affecter l'importateur lorsque le fournisseur n'est pas en mesure d'accomplir ses engagements de livrer les marchandises demandées par l'acheteur dans le délai souhaité. Alors, dans ce cas, l'importateur qui aura engagé des frais préliminaires devra tout seul gérer le défaut d'expédition de l'exportateur qui est dû à une augmentation des prix avant l'échéance de livraison.

**2.3 Les instruments de couverture des risques internationaux**

La couverture de risque est une stratégie suivie par certaines entreprises dans le but de minimiser leur exposition au risque et se protéger à travers :

**A. Des contrats d'assurance**

Les contrats d'assurance se traduisent par une convention qui permet de transférer un risque encouru par l'assuré vers son assureur. Celui-ci propose une couverture, le plus souvent une indemnisation qui prend la forme d'une prestation financière, versée lorsque le risque se réalise.<sup>1</sup>

**B. L'assurance à crédit**

Une garantie dédiée aux grandes entreprises, Elle a pour mission d'aider l'entreprise à se protéger contre les risques de non-paiement, elle permet à l'entreprise d'éviter les clients insolvables.

**C. L'externalisation de la gestion des risques par l'affacturage et le forfaitage**

L'affacturage (aussi appelé factoring) et le forfaitage (aussi appelé forfaiting) sont des techniques de financement qui ont comme mission de transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé, le plus souvent affilié à une banque ou groupe bancaire.

---

<sup>1</sup>Contrats d'assurance, les dix choses à savoir (consulté le 25/03/2024 à 23:57h).

**D. Les garanties internationales**

Obligation qui incombe à une personne soit d'assurer à une autre la jouissance d'une chose ou d'un droit, soit de la protéger contre un dommage auquel elle est exposée, ou de l'indemniser quand elle a effectivement subi le dommage ; responsabilité incombant à l'un des cocontractants.<sup>1</sup>

**E. Les swaps de devise**

Les swaps en devises est un contrat liant deux ou plusieurs contreparties qui conviennent d'échanger des flux de paiements libellés dans différentes monnaies<sup>2</sup>, c'est une technique de recouvrement de risque de change bien adoptées à la gestion en position de change dans les relations entre deux à plusieurs sociétés.

Cette couverture revient à arbitrer entre différents degrés de protection, qui peuvent coûter de plus en plus cher mais couvrir de mieux en mieux ces risques.

**3. Les contrats de vente à l'international**

Le contrat de vente à l'international est considéré comme étant le cœur battant du commerce international. Sans ce contrat les opérations d'achat et vente deviennent anarchiques. Elle représente les aspects juridiques, financiers, logistiques et d'autres de cette vente. De plus, elle détermine les droits et obligations de chaque partie et un document référentiel en cas de désaccord.

**3.1.Définition**

Le Contrat de Vente International est un accord entre des entreprises situées dans différents pays dont le but est de vendre et acheter des marchandises. L'exportateur (Vendeur) s'engage à livrer la marchandise conformément aux obligations contractuelles et l'importateur (l'Acheteur) à les acquérir selon les différentes clauses de contrat tel que les conditions de paiement la livraison ou le délai pactées, Ce contrat est régi par la convention de Vienne en 1980, appelée CVIM (contrat de vente international de marchandise).

**3.2.Les obligations de l'acheteur et du vendeur**

Le contrat est établi entre deux personnes, un acheteur et un vendeur, ces derniers devraient être honorés selon la convention vienne des obligations l'un envers son partenaire.

---

<sup>1</sup> <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/garantie/36077> (consulté le 25/03/2024 à 00:00h).

<sup>2</sup>Kiff J, uri ron et Ebrahim S, « L'utilisation des swaps de taux d'intérêt et des swaps de devises par le gouvernement fédéral », département des marchés financiers , revue de la banque du canada ,hiver 2000-2001

**3.2.1. Les obligations du vendeur**

Selon l'article 30 de la convention de Vienne en 1980, Le vendeur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente Convention à :

- Livrer les marchandises.
- Transférer la propriété.
- Remettre les documents s'y rapportant.

**3.2.2. Les obligations de l'acheteur**

Selon l'article 53 de convention de vienne en 1980, L'acheteur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente Convention à :

- Payer le prix convenu dans le contrat.
- Prendre livraison des marchandises ou prestation convenue.

**3.3. Les clauses du contrat de vente internationale**

Un contrat de vente doit indiquer les coordonnées complètes des entreprises, ainsi que les noms et titre des personnes habilitées à signer ce contrat, description de la marchandise, précision du prix soit total ou unitaire, spécification du montant en chiffres, en lettres et la devise.

Ce contrat consiste de plusieurs clauses traitant chaque aspect d'un engagement entre les deux parties, on cite :

**3.3.1. Clauses générales**

Dans le contrat de vente à l'international, diverses clauses générales doivent être, permis eux :

**A. Type de contrat**

Il permet d'exprimer et désigner le type de contrat en cause, soit contrat de franchise, contrat de distribution exclusive ou bien contrat de vente internationale.

**B. Désignation des parties**

Elle cite de manière claire les parties et leurs représentants tels que le siège social, la nature d'activité et d'autres coordonnées.

**C. Langue du contrat**

Cette clause désigne la langue officielle du contrat, si c'est dans une langue d'affaire tel que l'anglais, ou bien la langue de l'exportateur ou celle de l'importateur.

**D. Date d'entrée en vigueur**

Elle fixe l'heure, jour, date de départ du contrat.

**E. Durée du contrat**

Cette clause permet de connaître la date d'expiration du contrat.

**F. Renouvellement du contrat**

Elle permet de déterminer les conditions dans lesquelles les relations commerciales entre les deux parties pourront se poursuivre.

**3.3.2. Clauses commerciales obligatoires**

Dans les clauses commerciales, nous trouvons :

**A. Objet du contrat**

Cette clause permet d'exprimer clairement qui vas lier les deux parties et quel type de relations commerciales vont-ils avoir ; tel qu'une franchise ou bien l'achat des électroménagers.

**B. Prix**

Elle consiste à préciser le montant à payer ou bien les conditions de calcul du prix à payer.

**C. Conditions de paiement**

Qui permettent de définir le moyen de paiement utilisé ainsi que leur échéance.

**C. Obligation vendeur**

Cette clause définit les obligations du fournisseur envers l'acheteur, et cela diffère selon chaque type de contrat.

**D. Obligation de l'acheteur**

Cette clause définit les obligations de l'acheteur envers le fournisseur, qui change selon chaque type de contrat.

### **3.3.3. Clauses juridiques**

Parmi les clauses juridiques, on a :

#### **A. Clause de stabilité juridique**

Elle fixe les conditions de vente à un moment donné afin d'éviter les changements du contenu du contrat.

#### **B. Clause pénale**

Elle condamne la partie défaillante à payer un pourcentage du montant du contrat en cas de retard.

#### **C. Conditions de résiliation**

Dans cette clause, on citera les hypothèses qui justifient le fait que la continuation du contrat soit impossible, sans prévenir des dommages ou intérêts.

#### **D. Clause de loi applicable**

Clause soumettant le contrat à une loi nationale.

### **3.4. Les modes de règlement des litiges**

En cas de litige ou conflit, l'un des deux parties peut faire appel à ces modes de règlement suivant si et seulement si elles sont incluses dans le contrat :

#### **3.4.1 Médiation**

La médiation est un mode de règlement des litiges à l'amiable, qui sert à ce que les deux parties trouvent une solution amicale grâce à un tiers que l'on nomme le médiateur.

Selon le Règlement de médiation de la CCI, c'est une procédure flexible visant à parvenir à un accord négocié, avec l'aide d'un facilitateur neutre.<sup>1</sup> Établie en 2014 et administrée par le centre international d'ADR (arbitral dispute and requête) qui est un organisme de la CCI.

Lorsqu'ils n'arrivent pas à trouver un accord à l'amiable, on fait recours à l'arbitrage.

#### **3.4.2 Arbitrage**

L'arbitrage selon le Règlement d'arbitrage de la CCI est une procédure formelle menant à une décision obligatoire rendue par un tribunal arbitral neutre, susceptible d'être exécutée en vertu tant des lois nationales sur l'arbitrage que des traités internationaux tels que la Convention de New York de 1958.<sup>2</sup>

Selon les règlements de l'arbitrage révisé par la CCI en 2017, c'est une procédure facultative de règlement de litige qui consiste à confier à des arbitrages la solution de conflit entre les deux parties.

---

<sup>1</sup> <https://www.icc-france.fr/wp-content/uploads/pdf/1338.pdf> (consulté le 03/04/2024 à 22:00h).

<sup>2</sup> Ibid, (consulté le 03/04/2024 à 22:30h).

Elle est administrée par la cour internationale d'arbitrage qui est un organisme de la CCI. Elle exerce un contrôle judiciaire sur la procédure d'arbitrage sans avoir le droit de rendre des jugements exécutés.

**3.5. Les incoterms**

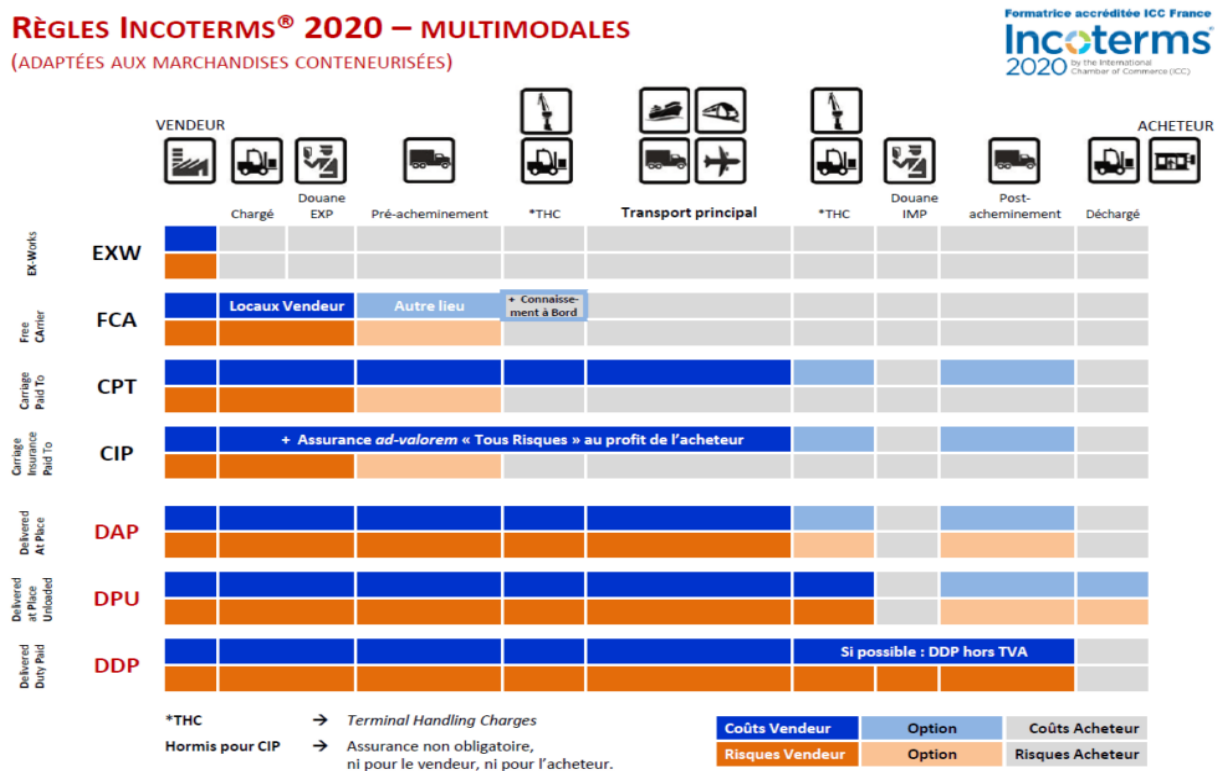
Dans le cadre de contrats commerciaux internationaux, les incoterms (international commercial terms) créé en 1963 par la CCI et révisé chaque 10 ans après 1990.

Ils désignent les responsabilités et les obligations réciproques de vendeur et d'acheteur dans le cadre d'un contrat, dans les domaines suivants : chargement, transport, livraison des marchandises ainsi que les formalités et charges (assurances) liées à ces opérations. De plus, il précise le partage des coûts et fixe le lieu de transfert des risques.

Ces incoterms sont classés selon les modes de transport utilisé :

**3.5.1 Les incoterms multimodaux**

**Figure N° 03-01 : les incoterms multimodaux**



Source: <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>. (consulté le 10/01/2024 à 00:00h).

**A. EXW**

Nomination: ex-work, paid to l'usine.

Définition:

Le vendeur accomplit son engagement lorsqu'il dépose la marchandise à la sortie de son usine. L'acheteur supportera tous les frais et risque lié à l'acheminement des marchandises depuis l'usine jusqu'à la destination souhaitée.

**B. FCA**

Nomination: free carrier alongside, Franco transporteur.

Définition :

Le vendeur accomplit ses obligations contractuelles quand il remet la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur se charge du transport principal des frais, assurances et risques.

**C. CPT**

Nomination : carriage paid to, port payé jusqu'à.

Définition :

Le vendeur se porte responsable des frais et choix du transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue, ainsi qu'aux frais de dédouanement export où les risques seront transférés du vendeur à l'acheteur.

**D. CIP**

Nomination: Carriage and Insurance Paid to.

Définition :

Le vendeur a les mêmes obligations que dans l'incoterm CPT sauf que la différence réside dans l'assurance maritime qu'il doit la fournir dans le dossier d'expédition.

**E. DAP**

Nomination : delivered at place, délivrer au lieu convenu.

Définition :

Ce type de incoterms ne libère le vendeur de ces obligations que lorsque les marchandises arrivées à destination convenu chez l'importateur, dans ce cas le vendeur doit livrer la marchandise en la mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargé à l'acheminement de marchandise.

**F. DPU**

Nomination : delivered at place, délivrer au lieu convenu.

Définition :

Le vendeur doit livrer la marchandise en la mettant à la disposition de l'acheteur, décharge du moyen de transport au lieu de destination convenu (entrepôt, locaux de l'acheteur...).

**G. DDP**

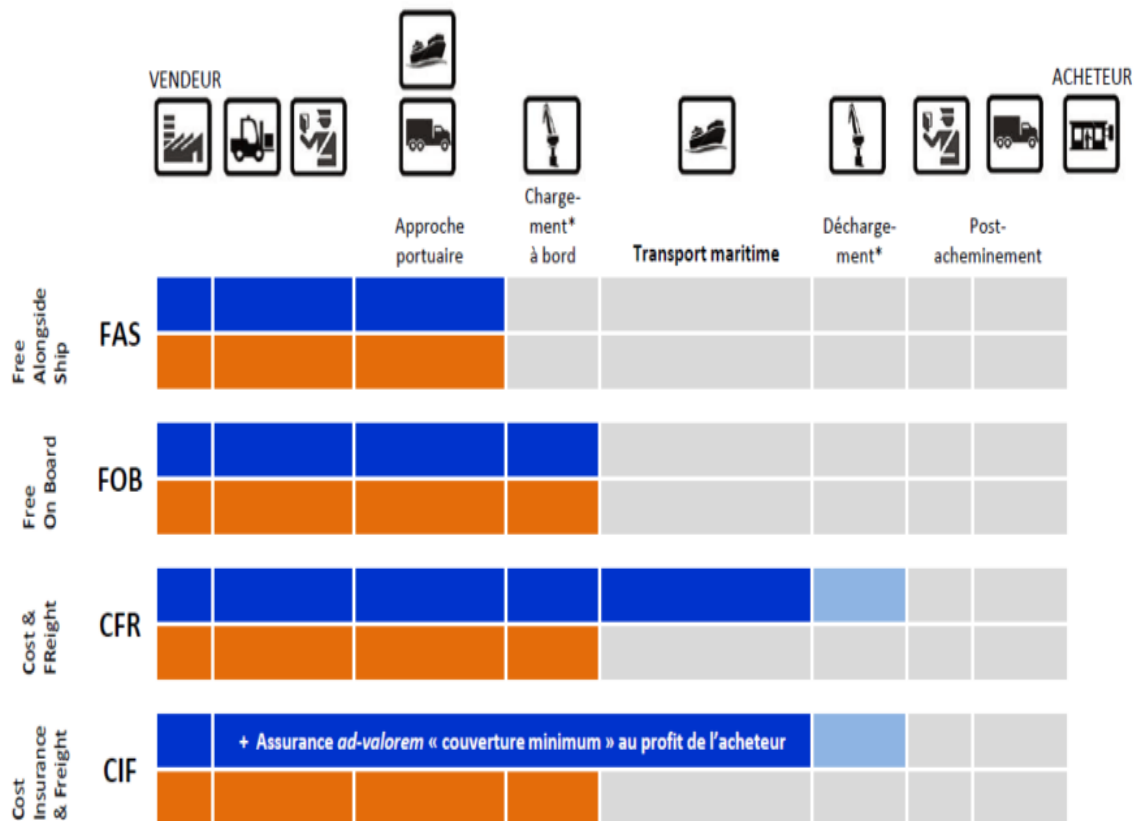
Nomination : delivered Duty paid, rendu droit acquitté.

Définition :

Ce type d'incoterm à l'inverse du terme EXW à l'usine, désigne l'obligation maximum du vendeur y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur.

**3.5.2 Les incoterms maritimes**

**Figure N° 04-01 : les incoterms maritimes**



Source : <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>(consulté le 10/01/2024 à 00 :10h).

**A. FAS**

Nomination : free alongside ship, franco le long du navire.

Définition :

Le vendeur accomplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise au long du navire sur le quai du port d'embarquement convenu dédouanée à l'exportation, ainsi l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte ou dommage qui peut courir la marchandise.

**B. FOB**

Nomination: free on board, Franco board.

Définition :

Le vendeur accomplit son obligation de livraison quand la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement désigné, dédouanée à l'exportation. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais dont le fret.

**C. CFR**

Nomination: cost and freight, cout et fret.

Définition :

Le vendeur accomplit ses obligations quand la marchandise est au port de destination désigné sans payer les frais de dédouanement import. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

**D. CIF**

Nomination: cost insurance and freight, cout assurance et fret.

Définition :

Le vendeur a les mêmes obligations que dans l'incoterm CFR sauf que la différence réside dans l'assurance maritime qu'il doit la fournir dans le dossier d'expédition.

## **Conclusion du chapitre 01**

Il est important de bien comprendre les éléments essentiels des opérations de commerce international, afin de pouvoir évoquer les précautions nécessaires qui réduisent les risques et leurs influences sur le processus d'internationalisation tout en tenant compte et prêtant attention aux engagements qui lient le fournisseur et l'importateur dans une opération d'internationalisation.

Il est important d'accorder un intérêt à l'élaboration du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges et les obligations contractuelles des parties impliquées.

Comprendre les usages et fonctionnements de ces opérations permettent de mieux maîtriser le traitement de l'aspect bancaire dans le financement des opérations du commerce international et bien savoir distinguer comment garantir et sécuriser ce commerce extérieur.

**Chapitre 02 :**  
**L'aspect bancaire dans le financement des**  
**opérations du commerce international**

## **Introduction du chapitre 02**

Lorsqu'il s'agit des opérations d'importation, le financement des transactions commerciales nécessitent l'utilisation des techniques et des instruments de paiements, ces dernières font référence au mécanisme de paiement offert par les banques des parties prenantes (le fournisseur et l'importateur), Il est donc crucial de bien comprendre et faire la différence entre eux afin de choisir la bonne technique qui garantit une transaction fluide et sécurisée ainsi minimiser les risques et maintenir une relation commerciale saine et confiante.

La gestion des risques peut être une tâche complexe en raison de la distance entre les parties du contrat commercial, la disparité culturelle qui existe entre eux ainsi que les réglementations variables. Donc pour rassurer les importateurs sur la bonne exécution des contrats par leurs fournisseurs, les garanties bancaires se sont imposées comme une solution et une condition importante dans les opérations d'importations, ces garanties se sont développées en plusieurs types, sécurisant ainsi les différentes étapes d'une chaîne d'approvisionnement, la phase de production et toute la chaîne commerciale.

Dans ce chapitre, nous allons expliquer, en premier lieu les techniques et moyens de paiement utilisé dans le financement des opérations du commerce internationale afin de pouvoir différencier entre les avantages de chacune afin choisir celle qui convient le plus à la situation commerciale qui réunit l'importateur et son fournisseur.

En deuxième lieu, nous avons traité les notions et libellés des garanties bancaires qui sert à assurer les opérations commerciales entre deux parties de deux pays distincts, en voyant les différents types et formes d'engagement selon les acteurs concernés, le type de transaction et le risque que l'importateur peut subir ainsi que la régularisation de ces garanties au niveau internationale.

## **Section 1 : le financement des opérations internationales**

### **1. Généralités de la finance internationale**

Le financement international est un domaine des sciences commerciales et économiques qui s'intéresse à l'étude des interactions des flux de capitaux entre deux ou plusieurs pays, la manière dont les entreprises et les gouvernements gèrent les transactions financières à l'échelle internationale. Elle touche plusieurs aspects tels que les risques internationaux, les taux de change, les taux d'intérêt et d'autres.

#### **1.1.La banque**

Le terme de banque est l'appellation générique habituellement utilisée pour désigner des entreprises fonctions, statuts ou activités fort différents.<sup>1</sup>

Une banque en économie est un établissement financier qui reçoit des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit, des opérations financières et gère les moyens de paiement.

La banque prend de manière générale le rôle d'un intermédiaire entre deux clients (l'offreur et demandeur de capitaux) que ce soit un client de l'agence et un client hors l'agence ou bien deux clients de l'agence.

Juridiquement et aux termes de L'article 114 de la loi algérienne N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit<sup>2</sup> définit les banques comme étant : Des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banques qui sont :

- La collecte des fonds du public.
- L'octroi des crédits.
- La mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

#### **1.2.Le rôle de la banque dans la finance internationale**

Le commerce international en étant en développement continu, entre deux partenaires qui se connaissent et entre deux ou plusieurs partenaire qui ne se connaît pas, ces dernier pour assurer la finalisation de l'échange d'une marchandise contre un paiement ils ont besoins d'un intermédiaire qui aide à garantir leurs transactions , Dans ce contexte , Le rôle de la banque dans le financement du commerce international, se situe dans la capacité d'offrir des moyens de paiement adéquat qui répondent aux différentes exigences parfois opposé de l'importateur comme de l'exportateur, afin de garantir au mieux le bon déroulement de l'échange international et que chacun des intervenants honore ses obligations.

---

<sup>1</sup> Coussergues S, Bourdeaux G, Gabteni H, gestion de la banque : tous les principes et outils a connaître 9ème édition, Dunod, 2020, p11.

<sup>2</sup> Article 69 de l'ordonnance n° 03-11-du 26 août 2003 , <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2021/03/instruction4394.pdf>.

## **2. Les instruments de paiement international**

Les instruments de paiement à l'international sont des moyens utilisés dans une technique de paiement d'une opération d'importation, ils sont considérés comme un support qui permet le transfert de fonds de l'importateur à son fournisseur, on distingue le paiement par chèque, par virement et par effet de commerce.

### **2.1. Les chèques**

Le chèque est un support papier incompatible avec la transmission électronique, c'est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire par lequel le titulaire d'un compte, appelé le tireur, donne ordre à sa banque, appelé le tiré, de payer un montant déterminé à prélever sur le fonds ou les crédits du titulaire à un bénéficiaire.

C'est un titre à vue d'une durée qui ne dépasse pas les 10 ans + 10 jours. De plus, ce moyen de paiement est utilisé dans des petites opérations d'une somme plus ou moins les 7000 EUR et subit le risque de change.

#### **2.1.1. Intervenants**

Pour émettre un chèque à l'international, il faut l'intervention de ces 3 parties :

- Le tireur : est la personne qui donne l'ordre pour verser la somme fixée dans le chèque au compte de son créancier. C'est l'importateur ou autrement dit l'acheteur.
- Le tiré : est la banque qui effectue l'ordre de paiement.
- Le bénéficiaire : est la personne qui reçoit l'argent de tireur, qui est le vendeur.

#### **2.1.2. Types de chèques**

Il existe deux types de chèques :

##### **A. Chèque de banque**

C'est un paiement garanti par la banque qui devient le titulaire du compte en débitant celui de son client, l'importateur. Le chèque de banque peut être :

**Chèque visé** : Il est émis et caché par la banque au compte du bénéficiaire. Ce cachet est une garantie que la somme est à 100% dans le compte de l'acheteur au moment où le chèque est émis (chèque visé).

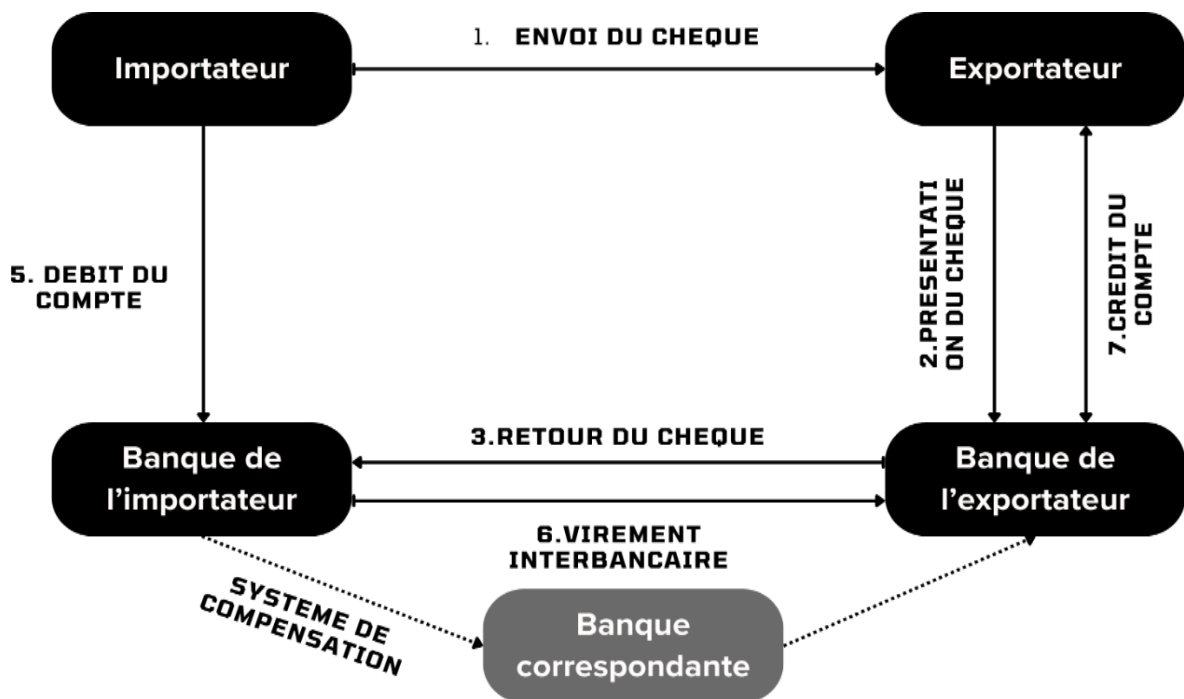
**Chèque certifié et visé** : si la banque bloque la somme dans le compte de tireur, le chèque prend la forme d'un chèque certifié qui est une garantie sur lui-même.

**B. Chèque d'entreprise**

Il est émis par le titulaire du compte qui est la personne morale (l'importateur) au profit du fournisseur.

**2.2.4. Encaissement du chèque**

**Figure N° 01-02 : l'encaissement d'un chèque dans une opération de commerce international :**



Source : Paveau J, Duphil F et coll , Exporter ; pratique du commerce internationale, 25 ème édition ,Foucher , 2015, p.347.

➤ **Encaissement sauf bonne fin “ SBF “**

La banque d'exportateur verse la somme dans le compte de son client par promesse de la banque de l'importateur de payer le lorsque le compte du tireur sera crédité.

➤ **Crédit après encaissement “CAE”**

Dans ce cas, le compte du bénéficiaire n'est crédité qu'après l'encaissement aux caisses du tireur, la banque de l'importateur.

### **2.3. Les virements internationales**

Le virement bancaire international est une opération de transfert d'argent d'un compte à un autre par l'ordre de l'acheteur à son banquier de débiter au profit d'un bénéficiaire. L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères.

Initié par l'acheteur et ne comportant aucune garantie de livraison de la marchandise Prévus au contrat. Il doit être réservé à des relations commerciales qui reposent sur la confiance totale.

#### **2.3.1. Intervenants**

Les intervenants des virements internationales

- **La banque opératrice** : c'est la banque de l'importateur qui va débiter le compte de son client et la banque de l'exportateur qui crédite le compte de ce dernier consécutivement.
- **Le débiteur** : ou donneur d'ordre qui est l'importateur. Sa banque sous son ordre crédit le compte de l'exportateur.
- **Le créancier** : ou le bénéficiaire, c'est l'exportateur.

#### **2.3.2. Le virement par SWIFT**

Le virement par SWIFT “ Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications ” est un virement international interbancaire qui s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.<sup>1</sup>

Il permet aux membres du réseau SWIFT d'échanger des messages, codes, réclamations et d'autres de manière rapide et sécurisée à l'échelle internationale avec un code propre à chaque transaction de SWIFT.

---

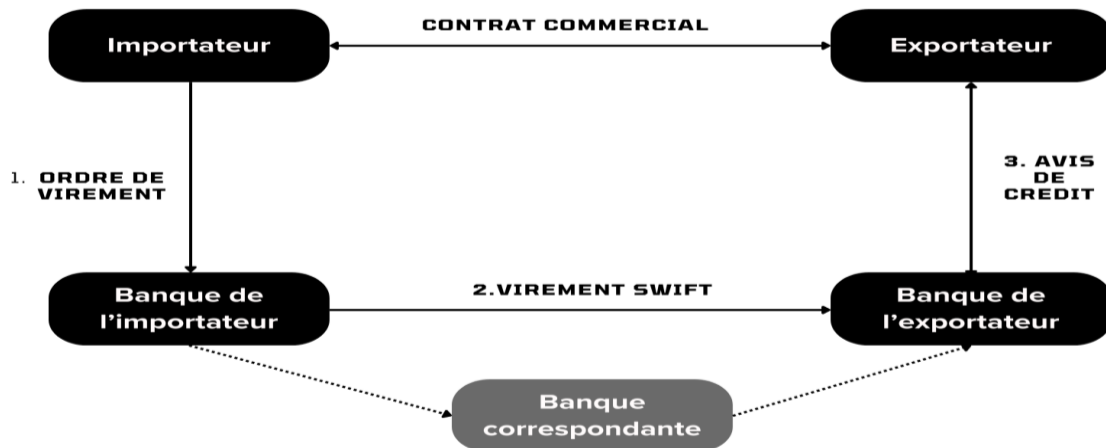
<sup>1</sup> Legrand G et martini H, Gestion des opérations import export ; manuel, Dunod, 2008, p 129.

Ce dernier doit contenir deux identifiants importants pour la réalisation de l'opération :

- **BIC** : est le code de l'identification bancaire.
- **IBAN** : c'est international Bank Account Number qui est l'identifiant de débiteur.

### 2.3.3. Le déroulement d'un virement :

**Figure N° 02-02 : La transmission de fonds par un virement SWIFT dans une opération du commerce international**



Source: Jacques Paveau, François Duphil et coll. : Exporter, pratique du commerce internationale, Edition FOUCHER, 2015, Édition 25, p342.

## 2.4. Les effets de commerce

Effets de commerce est l'appellation globale donnée aux titres de commerce négociables permettant à leur bénéficiaire de percevoir à la date fixée sur le titre, la somme qui y est portée.<sup>1</sup>

### 2.4.1. La lettre de change

La lettre de change, Bill of change en anglais, est un ordre écrit émis à une date d'échéance, par le tireur adressé à sa banque, le tiré, lui ordonnant de payer une somme déterminée à une personne tierce qui sera le porteur de la lettre de change, appelé le bénéficiaire.

<sup>1</sup> <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/effets-de-commerce.php> (consulté le 03/04/24 à 01:45h).

### **A. \_Intervenants**

On trouve :

- **Banque émettrice** : c'est le tiré, la banque de l'importateur.
- **Tireur** : l'importateur.
- **Bénéficiaire** : le fournisseur.

Selon le titre 1, article 3 de la convention internationale, signée à Genève en 1930.

- La lettre de change peut être à l'ordre du tireur lui-même.
- Elle peut être tirée sur le tireur lui-même.
- Elle peut être tirée pour le compte d'un tiers.<sup>1</sup>

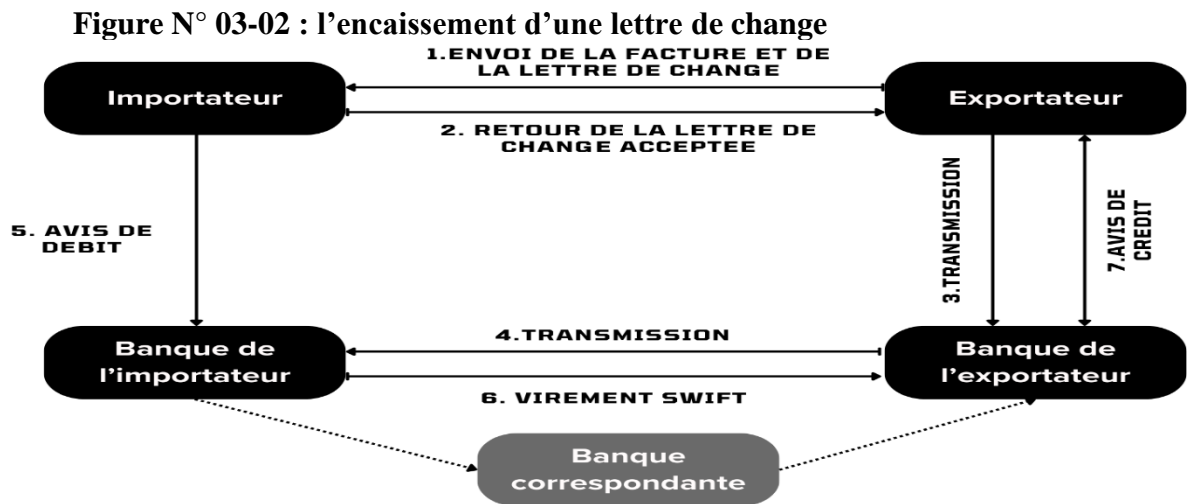
### **B. L'encaissement d'une lettre de change**

Pour encaisser une lettre de change reçue, le bénéficiaire doit :

- Endosser la lettre : c'est la signature émise par le vendeur sur le dos du billet à ordre pour transférer la propriété à un tiers, généralement la banque.
- Par la suite, il remet le titre à l'encaissement auprès de l'établissement bancaire, à la date d'échéance ou peu avant.
- Le jour de l'échéance, la banque réclame le paiement au tiré désigné pour qu'elle crédite le compte du bénéficiaire du montant indiqué. Ce qui Le règlement est garanti.

---

<sup>1</sup> [https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/53/351\\_351\\_363/fr](https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/53/351_351_363/fr) (consulté le 05/04/24 à 00:48h).



Source : Jacques Paveau, François Duphil et coll Exporter ,pratique du commerce internationale, Edition FOUCHER, 2015, Édition 25, p350.

### 2.4.2 Le billet à ordre

Le billet à ordre (Promissory note) est un écrit par lequel l'acheteur promet à son créancier le paiement de la somme due, à vue ou à une certaine date, sur présentation du billet à ordre à une banque désignée.

#### A. Les intervenants

Il existe 2 intervenants :

- **Souscripteur** : l'importateur.
- **Bénéficiaire** : fournisseur.

### 3. Les techniques de paiement international

C'est un processus de traitement de l'instrument de paiement pour sécuriser le paiement quel que soit le moment ou la devise. Les techniques de financement à l'international se divisent en deux catégories, celle qui nécessite la remise des documents à la banque et l'autre qui repose sur la confiance totale entre le vendeur et l'acheteur.

#### 3.1. Les techniques de paiement non-documentaire

Dans ces techniques la banque encaisse le vendeur sous ordre de l'acheteur sans attendre la réception des documents du vendeur. Il existe 2 types d'encaissement non documentaires :

### **3.1.1. L'encaissement direct**

Il s'agit de toutes les transactions d'encaissement où le paiement du fournisseur n'est pas conditionné par la remise de documents qui démontre qu'il a respecté tous ses engagements contractuels à la banque. Il se fait avant la réception de la marchandise plusieurs formes :

#### **A. L'encaissement simple**

L'encaissement simple est une technique de paiement simple et sécurisée qui permet à l'exportateur d'envoyer ou de recevoir ces fonds à destination ou en provenance de l'étranger sans remise des documents pour prouver qu'il a honoré tous ces engagements contractuels.

Il repose sur la confiance totale entre le vendeur et l'acheteur. Ainsi, le transfert de fonds est aisé et se fait via un des moyens de paiement à l'international émis par l'importateur : virement, lettre de change et chèque.

Dans ce type d'encaissement, l'exportateur envoie un document financier à son banquier pour le transmettre à la banque de l'acheteur qui va par la suite encaisser le vendeur sous ordre de son client lorsqu'il reçoit les documents d'expédition de la marchandise.

#### **B. L'encaissement à la commande**

Cette technique correspond à un paiement anticipé. Elle consiste à payer le vendeur lorsque l'acheteur effectue sa commande, ce qui nécessite une confiance absolue de l'acheteur envers le vendeur. Ainsi, elle représente une technique trop risquée pour l'importateur et la plus avantageuse pour le vendeur.

#### **C. L'encaissement à la facture**

L'exportateur envoie une facture commerciale à l'acheteur. Pour que ce dernier procède au paiement.

#### **D. L'encaissement à l'ex-usine**

L'exportateur s'occupe de fabriquer la marchandise et la mettre à la sortie de l'usine. Par la suite, l'acheteur paie le vendeur et la récupère en s'occupant du reste des obligations : acheminement et d'autres.

### **3.1.2. Le contre remboursement**

Cette technique est différente de la précédente. Elle se fait à l'aide d'un intermédiaire qui est le transiteur ou le transporteur. L'importateur donne l'ordre de payer la marchandise lorsque l'intermédiaire voie et vérifie. En effet, le vendeur autorise l'intermédiaire de livrer la marchandise lorsqu'il reçoit le paiement.

Le contrat de ce dernier est distingué du contrat de transport. En outre, le paiement se fait soit par chèque ou une acceptation de lettre de change.

C'est une technique risquée pour le vendeur vu que l'acheteur peut refuser la marchandise puis le paiement dès l'instant où il voit la marchandise via son intermédiaire.

De plus, la majorité des transporteurs utilisent cette technique que lorsque le montant des marchandises n'est pas élevé.

#### **A. Le déroulement**

- En premier lieu, le fournisseur expédie la marchandise à l'importateur via un transitaire, avec un ordre irrévocable qu'il ne livrera cette marchandise que contre paiement reçu.
- Par la suite, une fois à destination, le transitaire présente la marchandise à l'importateur en demande le paiement.
- Ensuite, lorsque le paiement est effectué, le transitaire livre la marchandise à l'importateur.
- A la fin, ce dernier transmet le paiement au fournisseur.

### **3.2. Les techniques de paiement documentaire**

#### **3.2.1. La remise documentaire**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement par laquelle le donneur d'ordre donne mandat (ordre d'encaissement) à la banque remettante de présenter sous certaines conditions à la banque de l'importateur les documents d'expédition contre l'encaissement ou règlement de la marchandise.

#### **A. Définition des RUU 522**

**RUU** un acronyme de "règles et usances uniformes" qui désigne l'ensemble des textes proposés par la chambre de commerce, et montre la bonne application des techniques bancaires liées au commerce international. Dans la RUU 522, c'est une version des Règles uniformes de la chambre de commerce internationale (CCI) relatives aux encaissements, elle se focalise sur la bonne utilisation et pratique de la remise documentaire, elle stipule que l'importateur doit effectuer un paiement intégral des marchandises une fois qu'elles sont libérées, après que les documents confirmant la propriété peuvent être remis par la banque.

**B. Les intervenants**

- a) **Le donneur d'ordre** : c'est l'exportateur qui donne l'ordre à sa banque d'émettre la remise documentaire d'après les conditions du contrat.
- b) **La banque remettante** : ou la banque de l'exportateur qui s'occupe de transmettre les documents conformes à la banque de l'acheteur, conformément.
- c) **La banque présentatrice** : c'est la banque de l'importateur qui reçoit de la banque remettante les documents contre paiement ou engagement de paiement.
- d) **Le tiré** : c'est l'importateur.

**C. Les modes de règlement de la remise documentaire**

Dans les modes de règlement de la remise documentaire, on a :

**a) Les documents contre paiement**

Dans ce cas, la banque présentatrice ne remet les documents à son client, l'importateur, que contre le paiement immédiat, au plus tard à l'arrivée de la marchandise. Généralement le paiement se fait par virement.

**b) Les documents contre acceptation**

La banque présentatrice remet le document que si l'acceptation des traites est jointe aux documents, en effet le fournisseur envoie un document financier qui est la traite à l'importateur pour qu'il l'accepte. De ce fait, l'exportateur joint la traite acceptée avec les documents transférés pour être payé.

**c) Les documents contre acceptation et aval**

En plus de l'acceptation des traites, le fournisseur pour assurer sa sécurité, il peut exiger une garantie de la banque présentatrice sur ces traités.

**D. Le déroulement :**

La réalisation de la remise documentaire passe par plusieurs étapes<sup>1</sup>

**Étape 1** : Le fournisseur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'importateur entre en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

---

<sup>1</sup> Martini H, Cazenove C et Coll, Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : guide pratique, 3ème édition, RB, 2019, p25.

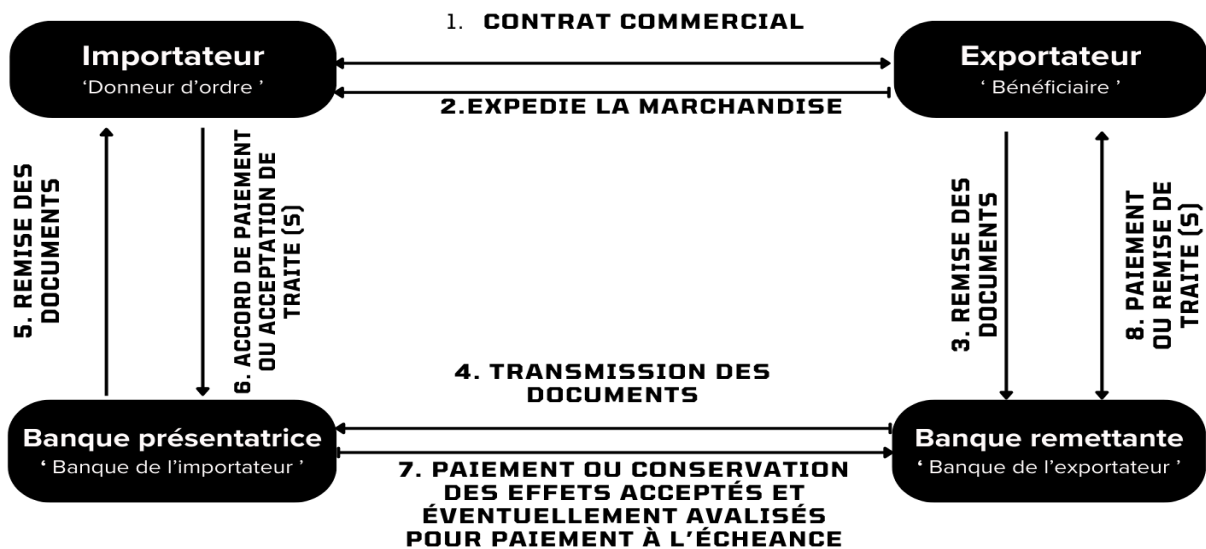
**Étape 2 :** Les documents sont remis à la banque remettante. Le fournisseur donne l'ensemble des instructions à la banque remettante dans un document intitulé lettre d'instructions. Le fournisseur doit notamment préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.<sup>1</sup>

**Étape 3 :** la banque remettante transmet les documents accompagnés d'une lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'importateur.

**Étape 4 :** La banque présentatrice remet les documents à l'importateur, soit contre paiement (D/P), soit contre acceptation (D/A) d'une ou plusieurs traites, soit contre son engagement de payer ultérieurement. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettront de prendre possession de la marchandise.

**Étapes 5 et 6 :** le paiement est transmis au fournisseur par l'intermédiaire de la banque remettante. Cette dernière transmet au bénéficiaire un « avis de sort » qui l'informe de la réception des fonds.

**Figure N°04-02 : le déroulement d'une remise documentaire**



Source : Paveau J, Duphil F et coll , Exporter ; pratique du commerce internationale, 25 ème édition ,Foucher , 2015, p356.

<sup>1</sup> Martini H, Legrand G, techniques du commerce international ; comment bien gérer vos opérations import/export, 2ème édition, Gualino, 2002, p146.

### **3.2.2. Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est une opération par laquelle la banque émettrice à la demande et pour le compte de son client importateur ouvre ce crédit à régler à un tiers exportateur. Il doit être limité dans le temps et indépendant des contrats de vente. D'autre part, le paiement de montant nécessite d'être fixé au préalable contre la remise des documents parfaitement conformes.

Ce moyen incomparable de paiement bancaire international, protège le fournisseur et l'importateur en faisant en sorte que les deux respectent leurs engagements, l'un envers l'autre.

#### **A. Définition RUU600**

Depuis 2007 de nouvelles règles de standardisation s'imposent dans les RUU (règle uniforme et d'usage) par la chambre de commerce international. Ce sont les RUU 600 qui sont utilisés qui codifient la pratique du crédit documentaire, elle consiste en une simplification des principes applicables, elle inclut un article donnant la signification exacte des termes clés, ainsi qu'elle contient les normes et standards qui concerne la transaction entre plusieurs parties à l'international.

#### **B. Les intervenants**

On a 4 intervenants :

##### **a) Donneur d'ordre**

L'acheteur " importateur " est celui qui donne l'ordre de l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de sa banque appelé banque émettrice conformément aux conditions négociées dans le contrat commercial.

##### **b) La banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture du crédit documentaire par son ordre pour son propre compte.

##### **c) La banque notificatrice**

Signifie la banque qui notifie le crédit à la demande de la banque émettrice.

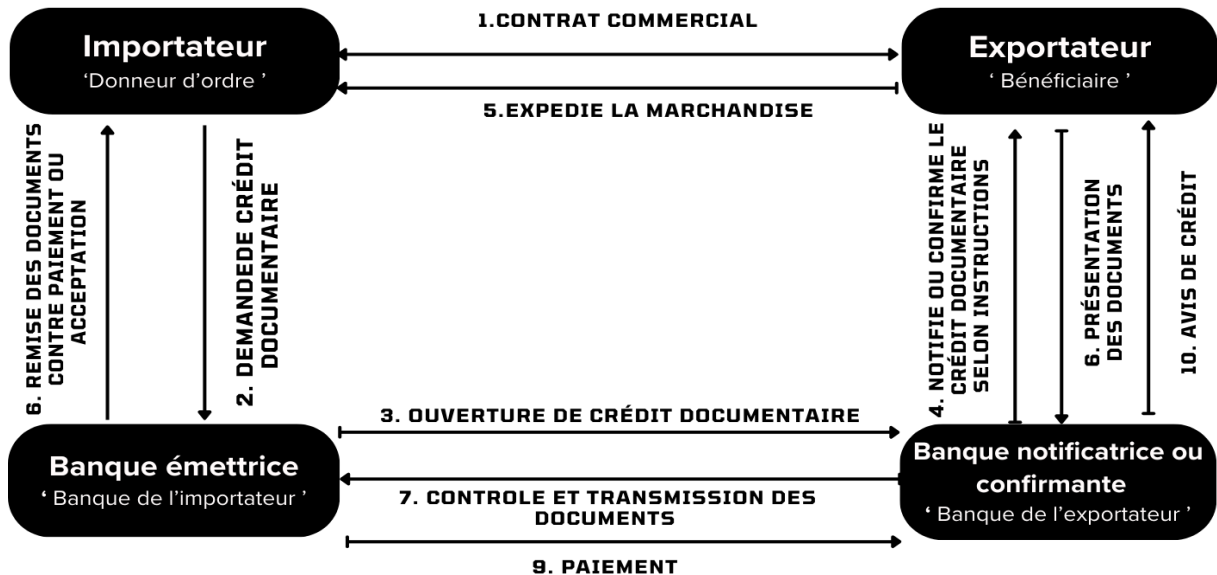
##### **d) La banque confirmante**

Généralement c'est la banque notificatrice qui accepte de prendre l'engagement de payer et confirme la conformité des documents à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

**e) Le bénéficiaire**

C'est le vendeur " exportateur " en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire.

**Figure N° 05-02 : le déroulement d'un crédit documentaire**



Source: Paveau J, Duphil F et coll , Exporter ; pratique du commerce internationale, 25 ème édition ,Foucher , 2015, p361.

**C. La réalisation de crédit documentaire**

Il existe 5 modes de réalisations :

**a) Paiement à vue**

La banque notificatrice paye à vue l'exportateur contre des documents conformes aux conditions de crédit.

**b) Paiement différé**

La banque de désigner paie l'acheteur selon la date convenue dans le contrat de crédit documentaire. Elle intervient par la remise d'un document financier de payer à l'échéance fixée conformément aux documents de contrat.

**c) Paiement par acceptation**

Cette réalisation se fait par l'acceptation d'un document financier qui est la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice au gré des documents conformes.

**d) Paiement par négociation**

La banque émettrice donne une autorisation à la banque notificatrice une négociation libre ou ouverte de payer par acompte le montant des documents présentés.

**e) Paiement mixte**

C'est le fait d'utiliser plusieurs modes de réalisation dans un même crédit documentaire.

**D. Les types de crédit documentaire**

On a 3 types de CREDOC :

**a) Le crédit documentaire révocable**

C'est un crédit documentaire qui peut être révoqué à tout moment soit par l'importateur ou l'exportateur. Un de ces derniers, prend la décision de donner un ordre à sa banque d'annuler ou de modifier le contrat de crédit documentaire sans être pris à vue ou l'accord de l'autre partie. Il représente un risque de non-paiement des frais, engagement, acheteur et autres. Ainsi, avec un degré de garantie très faible et donc à prohiber.

**b) Le crédit documentaire irrévocable**

Il représente un engagement irrévocable de la part de la banque émettrice. Si l'un des cocontractants décide d'annuler ou de modifier le contrat de crédit documentaire, il doit présenter l'accord de l'autre partie. Ce type de CREDOC est garanti par la banque émettrice en cas de non-paiement et elle assume ces risques.

**c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce type est un engagement ferme. Il se différencie de crédit documentaire irrévocable de fait qu'il est garanti par la banque émettrice et la banque notificatrice qui ajoute son engagement de payer dès réception documentaire conforme devient banque confirmatrice. Cette dernière, lors de la réception des documents d'expédition vérifient leur conformité selon les conditions et termes de crédit pour les transmettre à l'acheteur.

Pour ensuite assurer le risque d'insolvabilité, manque de devise et d'autres. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, commerciaux et bancaires.<sup>1</sup> Dès lors sa propre banque est solvable. Ce qui fait que ce type de CREDOC est plus privilégié par rapport au précédent et le crédit documentaire révocable, même si son coût est plus élevé dû à l'engagement de la banque.

---

<sup>1</sup>Société générale, espaces entreprises:

[https://static.societegenerale.fr/ent/ent/repertoire par type de contenus/fichiers uploades/pdf/commerce international/credit documentaire savoir plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ent/repertoire%20par%20type%20de%20contenus/fichiers%20uploades/pdf/commerce%20international/credit%20documentaire%20savoir%20plus.pdf).

## **Section 2 : Les garanties bancaires internationales**

### **1. Notions introductives aux garanties bancaires internationales**

Selon RUGD 758, les garanties bancaires sont un instrument fondamental du commerce mondial, utilisées à tous les stades d'une transaction entre un exportateur et un importateur. Elles permettent de sécuriser les opérations commerciales, de rassurer les partenaires étrangers et de remporter plus facilement de nouveaux marchés.

Ces garanties sont un engagement irrévocable de la part d'une banque au profit de son client à payer le bénéficiaire une somme bien déterminée dans le cas où son client n'exécute pas ses obligations contractuelles. Elle se caractérise par son autonomie et indépendance de conclure un contrat de garantie entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire.

#### **1.1. Les objectifs des garanties bancaires internationales**

La garantie bancaire internationale vise principalement à :

- Assurer la réalisation des obligations contractuelles de donneur d'ordre afin de rassurer l'importateur sur sa marchandise.
- Pousser le vendeur à effectuer son travail dans le délai, la qualité et les attentes de l'acheteur convenu lors du contrat.
- Assurer l'indemnisation de l'acheteur.

#### **1.2. Le cadre juridique des garanties bancaires internationales**

Les garanties sont régies par un ensemble de règles élaborées par la chambre de commerce internationale (CCI) visant à protéger les acteurs d'une opération de commerce internationale des différents risques, tels que les risques d'appels abusifs résultant de l'indépendance de ces engagements. Ces règles ont été récemment modifiées avec la publication 758 qui est entrée en vigueur le 1er juillet 2010, remplaçant l'URDG 458 de 1992.

La RUGD c'est l'acronyme de "les règles uniformes des garanties de demande", proposé par la chambre de commerce internationale en 1992, elle désigne l'ensemble des textes qui montrent la bonne application des garanties liées au commerce international, après plusieurs modifications, en 2010, la CCI a publié la version RUGD 758, qui a pour objectif l'harmonisation et l'uniformisation des pratiques des garanties internationales de demande dans tous les secteurs du commerce et de l'industrie, y compris la construction, les banques, les projets et le financement du commerce, aussi limiter les abus et mieux tenir compte des intérêts des deux parties.

Ces réglementations ont pour objectif d'établir un juste équilibre entre les intérêts légitimes des parties concernées qui sont le bénéficiaire et le donneur d'ordre. Ainsi, rendre cette réglementation à la fois simple, efficace et susceptible.

## 2. Les formes des garanties bancaires internationales

Il y'a deux formes des garanties bancaires internationales :

### 2.1. Les garanties selon le mode de réalisation

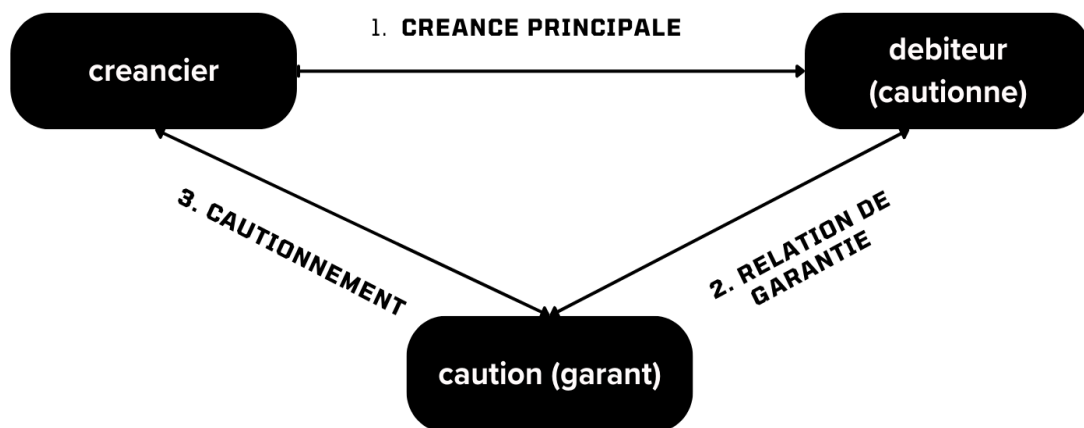
Qui sont morcelés on :

#### 2.1.1. Conditionnelle (cautionnement)

Selon le titre 11, article 644 du code civil algérien : Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.<sup>1</sup>

Le cautionnement peut donc être défini comme l'engagement pris par une personne physique ou morale vis-à-vis d'un créancier qui est la banque afin de payer ce que doit l'importateur si celui-ci n'effectue pas ce paiement pour une raison quelconque.

**Figure N° 06-02 : Le déroulement d'une garantie conditionnelle**



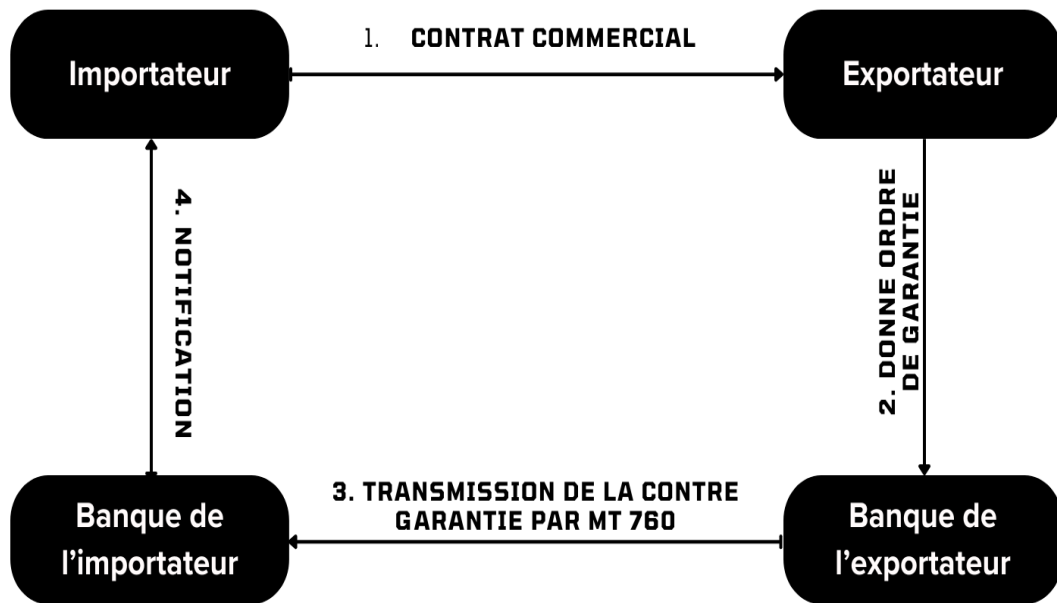
Source : réaliser par nos propres soins.

#### 2.1.2. Inconditionnelle (garantie à première demande)

Une garantie à première demande s'agit d'un engagement irrévocable ou inconditionnel pris par un garant, généralement une institution bancaire, au nom de son client, l'acheteur, envers un tiers, l'importateur, dans le cadre d'un contrat entre le fournisseur et l'acheteur. Ce type de garantie est payable sur demande, sans qu'il soit nécessaire de prouver qu'il y a eu défaut ou rupture de contrat. Essentiellement, il sert d'assurance autonome que l'acheteur remplira ses obligations contractuelles, ce qui assure la tranquillité d'esprit de l'importateur et facilite les transactions commerciales.

<sup>1</sup> Code civil algérien, <https://droit.mjustice.dz/sites/default/files/portail/sources-officielles/codes/fcivil.pdf>  
[ro.it.mjustice.dz/sites/default/files/portail/sources-officielles/codes/FCivil.pdf](https://droit.mjustice.dz/sites/default/files/portail/sources-officielles/codes/FCivil.pdf).

**Figure N° 07-02 : le déroulement d'une garantie inconditionnelle**



Source : réaliser par nos propres soins.

**Tableau n 01-02 : Comparaison entre le cautionnement et la garantie inconditionnelle**

<b>Cautionnement</b>	<b>Garantie a première demande</b>
Accessoire au contrat sous-jacent.	Autonome et indépendante au contrat sous-jacent.
Engagement de la garantie lie en montant et en durée. En cas de mise en jeu le bénéficiaire (acheteur) dont fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été correctement accompli.	Engagement irrévocable de payer inconditionnellement à première demande dans la limite d'un montant maximum.
La banque est liée au litige commercial.	Pas d'accord du client pour honorer le paiement.
Le droit applicable est le droit du contrat.	Le droit applicable est le droit du garant ou les RUDG 758.

Source : Leboiteux D. Trade finance ; principes et fondamentaux, 3ème édition, RB, 2020., p90.

### **2.1.3. Documentaire (Lettre de crédit Standby)**

La garantie documentaire, nommée la lettre standby est un engagement de la banque pour payer le montant de garantie, elle est utilisée avec le crédit documentaire, avec présentation de documents nécessaires prouvant que le fournisseur a honoré et rempli ses obligations contractuelles.

Une garantie documentaire est un outil de sécurité pour l'importateur et le fournisseur car elle assure à l'importateur qu'il recevra ses marchandises comme convenu dans le contrat et que le fournisseur recevra en contrepartie, le paiement comme convenu. Pour les banques, en tant que tierce partie neutre, vérifiant que toutes les conditions de la transaction ont été respectées avant de procéder aux transmissions des fonds.

## **2.2. Les garanties selon l'intervention de la banque correspondante**

On trouve :

### **2.2.1. Garantie directe**

Dans ce type de transaction, la garantie est établie par la banque contre garantie, du fournisseur directement au profit du bénéficiaire. Le fournisseur ordonne l'émission d'une garantie de sa banque à celle de l'importateur, qui effectue seulement la transmission de cet acte au bénéficiaire après avoir vérifié et authentifié les signatures du garant, sans aucun engagement ni responsabilité de sa part.

Le bénéficiaire, dans ce type de garantie, est confronté au risque de non-remboursement et au préjudice potentiel dû au non-respect des engagements du fournisseur (faillite, liquidation, et d'autres.). De nombreux pays exigent donc que les garanties soient émises par leurs banques nationales, interdisant ainsi les garanties directes. Dont l'Algérie qui stipule dans sa réglementation que : "l'émission de ces documents de garantie doit être préalablement couverte par une contre-garantie émise par une banque étrangère de renom en faveur de la banque intermédiaire agréée".

### **A. Les intervenants**

On a :

- a) **Le donneur d'ordre** : Le donneur d'ordre est le fournisseur.
- b) **La banque garante** : C'est la banque du bénéficiaire.
- c) **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'acheteur importateur qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si le fournisseur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.

## **B. Déroulement de la garantie**

La garantie directe passe par plusieurs étapes :

### **Etape 01 : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**

Le fournisseur et l'importateur conviennent contractuellement à des termes et conditions de l'opération d'une manière qu'ils éliminent tout litige ultérieur et viennent à des termes qui leurs met en compromis.

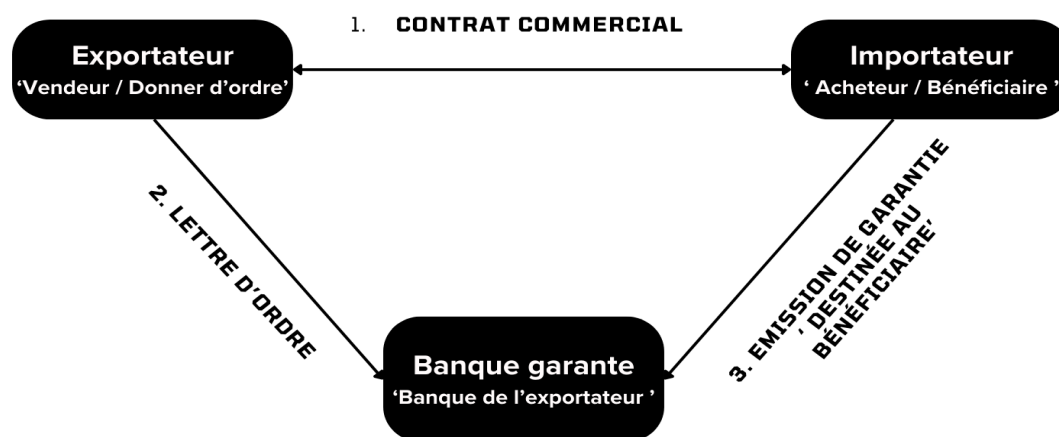
### **Etape 02 : Demande d'émission de garantie en faveur de l'acheteur**

Le fournisseur donne ordre à sa banque d'émettre une garantie en faveur de son importateur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.

### **Etape 03 : Émission de la garantie**

La banque du fournisseur, la banque garante, émet directement la garantie en faveur du bénéficiaire sans passer par la banque de ce dernier.

**Figure N° 08-02 : Le déroulement d'une garantie directe**



Source : Documents interne de la BDL.

### **2.2.2. Garantie indirecte**

Ce type de garantie nécessite un contre-garant (correspondant étranger) qui assure à la banque locale, Il s'engage à rembourser la banque sans aucune objection ni raison, pour tout montant demandé par le bénéficiaire. Ce type de garantie est avantageux car il permet d'éviter les risques politiques, même si les fournisseurs doivent payer des commissions élevées et se soumettre au droit local de l'importateur qui leur est rarement favorable.

Le donneur d'ordre, le bénéficiaire, la banque du donneur d'ordre et la banque du bénéficiaire sont les quatre parties impliquées dans cette garantie.

### **A. Les intervenants**

Il existe 4 intervenants :

#### **a) Le donneur d'ordre**

C'est le fournisseur qui donne mandat à sa banque pour émettre à la banque du bénéficiaire une demande de garantie.

#### **b) Le garant**

C'est la banque de l'importateur, qui met en place une garantie pour assurer à son client le paiement du montant précisé en cas du non-respect des engagements contractuels par le fournisseur.

#### **c) Le contre garant**

C'est la banque du fournisseur, la banque du donneur d'ordre qui s'engage envers le garant de l'assurer contre toute éventuelle défaillance de son client.

#### **d) Le bénéficiaire**

C'est l'importateur, qui souhaite être assuré du rebroussement effectué par lui, c'est à dire recevoir les sommes qui peuvent lui être dues, même si le donneur d'ordre ne les règle pas, qu'il s'y refuse ou en soit incapable.<sup>1</sup>

### **B. Le déroulement**

#### **Etape 01 : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**

Le fournisseur et l'importateur conviennent contractuellement à des termes et conditions de l'opération d'une manière qu'ils éliminent tout litige ultérieur et viennent à des termes qui leurs met en compromis.

#### **Etape 02 : Demande d'émission de garantie en faveur de l'acheteur**

Le fournisseur donne ordre à sa banque d'émettre une garantie en faveur de son importateur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.

#### **Etape 03 : Émission de la contre garantie**

La banque du fournisseur qui est la banque garante, émet une contre-garantie à la banque de l'importateur, par cette étape des frais supplémentaires de la banque contre garante (commissions de risques et frais fixes tels que les frais SWIFT, les frais d'engagement) seront à la charge du donneur d'ordre.

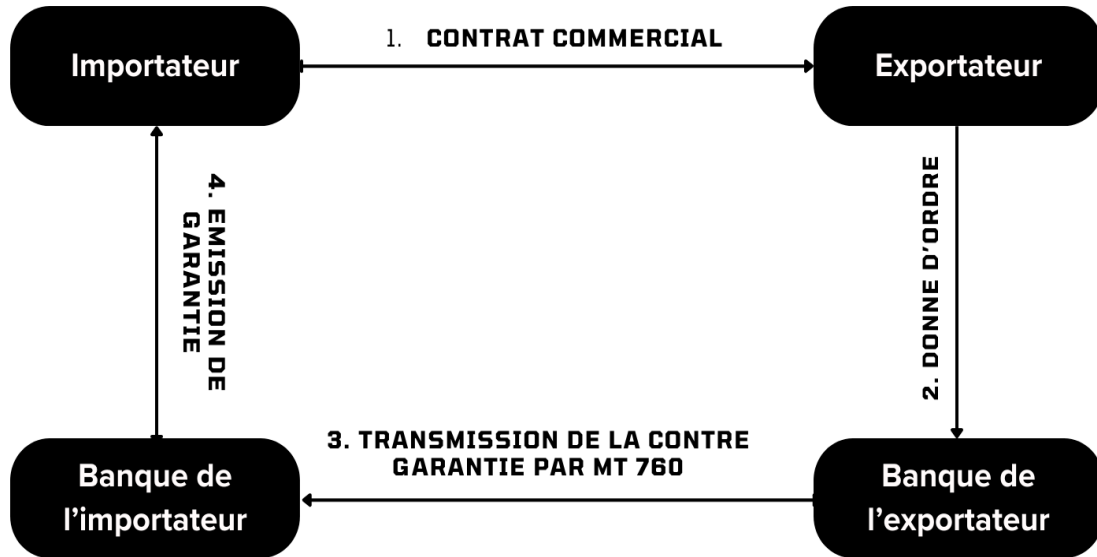
---

<sup>1</sup> Poullet Y, Les garanties contractuelles dans le commerce international ; droit et pratique du commerce international, volume 5, 1979, p 392

**Etape 04 : Émission de la garantie primaire**

La banque émet la garantie en faveur du bénéficiaire.

**Figure N° 09-02 : le déroulement d'une garantie indirect**

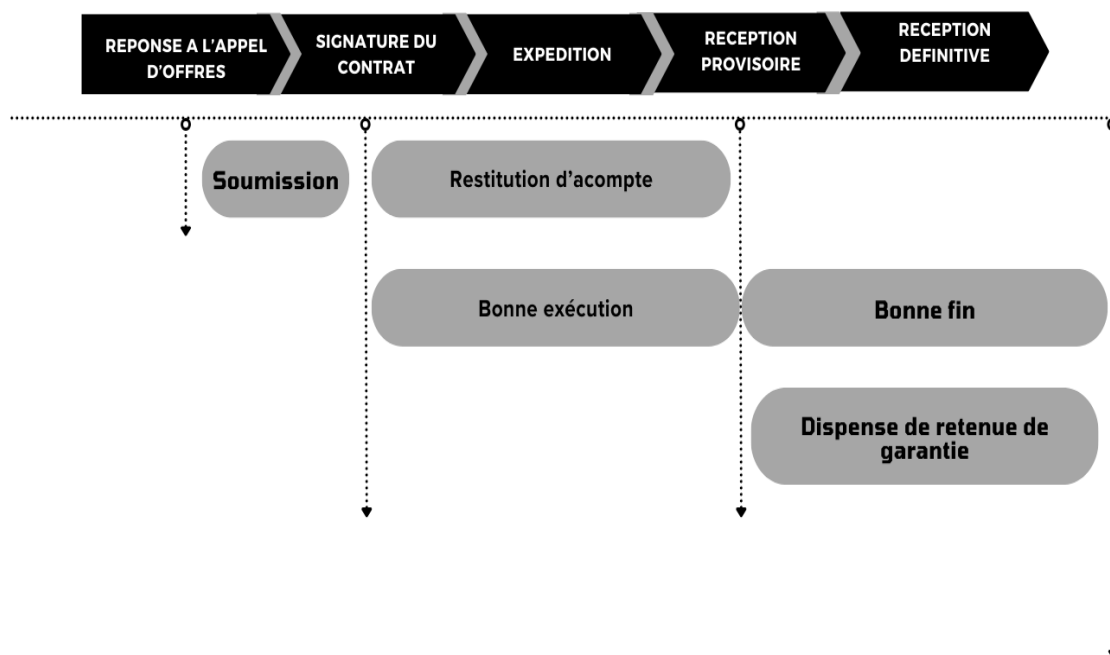


Source : Documents interne de la BDL.

**3. Types de garanties bancaires internationales**

Les types de garanties internationales interviennent lors de différentes phases de la commercialisation internationale allant de la phase d'approvisionnement jusqu'à l'étape d'expédition et livraisons des marchandises.

**Figure N° 10-02 : Les types de garantie selon les phases de déroulement d'un contrat**



Source: Martini H, Cazenove C et Coll , Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : guide pratique, 3ème édition , RB, 2019, p 381.

### **3.1. Garantie de soumission**

La garantie de soumission en anglais est connue sous “BID BOND”, elle s’agit d’un engagement pris par la banque garante vis-à-vis à un bénéficiaire, l’importateur, qui a émis un appel d’offre afin de lui permettre de se prémunir contre le risque potentiel qu’un contrat ne soit pas finalisé. En d’autres termes, elle permet de se prémunir contre un risque de non-conclusion du contrat par le futur adjudicataire si ce dernier, remportant l’appel d’offres, refusait de signer le contrat et/ou de respecter les autres engagements prévus.<sup>1</sup> Elle intervient dans la phase de contractuelle.

#### **➤ Montant**

Le montant de la garantie de soumission : de 1 à 5% de la valeur de l’offre. De plus d’une durée de validité de six mois à compter de la date d’ouverture des plis.

#### **e) Période**

La garantie de soumission est utilisée lors des appels d’offres.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Leboiteux D. Trade finance : principes et fondamentaux, 3ème édition, RB, 2020, p 91.

<sup>2</sup> Legrand. G et Martini. H, Commerce international BTS, 3ème édition, Dunod, 2010, p188.

### **3.2. La garantie a bonne exécution**

La garantie a bonne exécution est appelée aussi garantie de bonne fin ou performance bond en anglais. Elle s'agit d'un engagement pris par la banque garante à l'ordre du fournisseur ou elle s'engage à rembourser une somme forfaitaire si son client ne remplit pas ses obligations contractuelles. De plus, une fois que le fournisseur rembourse la totalité de la garantie, cette dernière demeure close.

#### **➤ Montant**

Le montant de la garantie a bonne exécution est de maximum 15% du montant du contrat.

#### **f) Période**

La garantie de bonne exécution est utilisée lors de l'exécution du contrat entre le fournisseur et l'importateur.<sup>1</sup>

### **3.3. Garantie restitution d'acompte**

La garantie restitution d'acompte, d'avance ou repayent garantie en anglais, est un engagement pris par la banque garante à l'ordre du fournisseur pour assurer à l'importateur que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés. Autrement dit, si le fournisseur n'a pas rempli ses obligations contractuelles durant la phase de production.

L'avantage de cette garantie pour le fournisseur est qu'elle lui permet de lancer la fabrication des équipements et de préfinancer les premiers achats tels que les matières premières, les composants et d'autres.<sup>2</sup>

#### **➤ Montant**

Le montant de la garantie restitution d'acompte est de 10% dégressif progressivement selon l'avancement de contrat.

#### **➤ Période**

La garantie de restitution d'acompte est utilisée lors de l'exécution du contrat entre le fournisseur et l'importateur.<sup>3</sup>

### **3.4. Garantie de retenu de garantie**

Cette garantie est appelée aussi garantie de maintenance. Elle intervient lorsque les fournitures et les services reçus ne répondent pas aux exigences contractuelles de l'acheteur, sont défectueux ou un retard dans la réparation de ces équipements.

Dans ce cas, l'acheteur peut la mettre en jeu afin que le fournisseur lui verse une partie du paiement.

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

---

<sup>1</sup> Ibid, p 93.

<sup>2</sup> Op cit , Leboiteux D , p 188.

<sup>3</sup> Ibid, p 188.

➤ **Montant**

Le montant de la garantie de retenue de garantie est de 5% à 10%.

g) Période :

La retenue de garantie est utilisé dans une garantie constructeur SAV.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Op cit , Leboiteux D , p 188.

**Tableau N 02-02 : la différence entre les types de garanties**

	<b>Garantie de soumission</b>	<b>Garantie de restitution d'acompte</b>	<b>Garantie de bonne exécution</b>	<b>Garantie de dispense de retenu de garantie</b>
<i>Objet</i>	Permettre à l'exportateur de participer à un appel d'offres international Conférer à la société un label d'authenticité.	Permettre à l'exportateur de recevoir l'acompte à la commande.	De recevoir l'acompte à la commande Garantir à l'acheteur la bonne exécution du contrat.	Permettre le règlement anticipé du dernier terme de paiement.
<i>Assiette</i>	1 à 5 % de l'offre.	À 15 % du contrat.	10 à 15 % du contrat.	5 % du contrat.
<i>Duré</i>	Jusqu'à l'émission de la garantie de bonne exécution (si adjudicataire) ou la mainlevée (si non adjudicataire).	Jusqu'à l'expédition des marchandises ou à la réception provisoire.	Jusqu'à la réception provisoire.	En général un an après la livraison ou la réception définitive.
<i>Risques</i>	Mise en jeu si l'exportateur retire son offre, refuse de signer le contrat ou ne présente pas la garantie de bonne exécution Obligation pour le banquier de s'engager dès le départ des autres garanties.	Obligation de rembourser l'acompte si l'exportateur ne peut réaliser sa prestation de livraison.	Causes de mise en jeu nombreuses et variées (insuffisance de performances, mauvais fonctionnement...).	Paiement de la garantie si le matériel livré ou si les travaux apparaissent, à l'usage, de mauvaise qualité.

Source : Société générale, espaces entreprises, garanties, [garanties internationales \(societegenerale.fr\)](http://societegenerale.fr) (consulté le 13/04/2024 à 15:05h).

#### **4. Les libellations**

Le contrat de garantie après sa conclusion peut être soit :

##### **4.1 La modification et prorogation**

Elle doit notifier et avoir l'accord de l'autre partie avant d'être exécutée. Ces modifications peuvent être sur le montant de la garantie, son taux, sa durée de validité ou une erreur dans le contrat.

##### **4.2 La mainlevée**

Ce document est déposé par le bénéficiaire au niveau de la banque garant, afin de mettre fin et libérer les cocontractants conventuellement de cette garantie.

##### **4.3 La mise en jeu**

Elle est émise par l'acheteur auprès de sa banque garante lorsque le fournisseur failli remplir ses obligations contractuelles.

### **Conclusion du chapitre 02**

En conclusion, ce chapitre nous a permis d'explorer les notions introductives aux financements lors d'une procédure d'importation ou d'exportation d'un produit. Nous avons pu comprendre aussi la signification du concept des garanties internationales, le cadre juridique, les types et formes adoptés par ces dernières. Ainsi, nous constatons le rôle essentiel que peut jouer cette dernière dans le commerce international.

Chaque technique de financement a ses propres caractéristiques et utilisations qui peuvent influencer la procédure de commerce internationale. De plus, permettre au donneur d'ordre la manière dont il choisit la bonne technique ou le bon moment.

Cependant, ce dernier peut faire face à ces contraintes et des risques d'internationalisation résolus par l'utilisation des garanties qui sécurisent chaque période d'avancement dans le processus de commerce international.

Après avoir vu d'une manière théorique le financement et les garanties de commerce international, nous allons aborder le côté pratique de ces dernières dans le chapitre suivant.

**Chapitre 03 :**  
**La mise en place d'une garantie bancaire  
international dans une opération d'importation**

### **Introduction du chapitre 03**

Ce chapitre est consacré à l'étude d'un cas pratique effectué au niveau de la BDL, Direction du commerce international, Bir Mourad Rais. Qui a pour but de développer et souligner nos investigations théoriques. Elle comportera une première section qui sera dédiée à la présentation de la Banque de Développement Local, ainsi que le déroulement d'un crédit documentaire dans une opération d'importation entre une entreprise algérienne et son fournisseur allemand au sein de la BDL.

Durant la période de notre stage, nous avons mené notre étude sur terrain ayant pour finalité de vérifier les hypothèses liées à notre thème. C'est dans le même ordre d'idée que notre deuxième section vient expliquer et se focaliser sur le traitement des garanties bancaire où nous allons analyser une opération de crédit documentaire au sein de la banque. Afin d'apporter plus d'éléments de réponse à notre problématique nous avons mené une étude qualitative à travers des entretiens semi-directifs dans le but de démontrer le facteur jouant un rôle important dans ce traitement.

**Section 1 : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la BDL**

**1. Présentation de l'entreprise**

La banque de développement locale est une banque publique créée par décret N°85/84 du 30 avril 1985, débuté ses activités le 01/ 07/ 1985 et à partir des structures et activités de réseau du crédit populaire d'Algérie (CPA) sous la forme de sociétés nationales de banque pour prendre en charge le portefeuille des entreprises publiques locales.

Lors de sa création, la BDL avait un capital d'un demi-milliard de dinars dans le cadre de la réorganisation du réseau des institutions monétaires bancaires, qui répondent aux besoins d'orientation régionale et locale pour réaliser une sorte d'intégration stratégique dans le développement des régions locales et un plus grand contrôle sur le système bancaire.

Cette banque de dépôt Étatique, soumise au droit commercial et gère toutes les opérations des banques de dépôt (comptes courants, garanties, octroi de prêts...). Actuellement, le capital de la banque est actuellement estimé à 73 000 000 000 DZD ou son système bancaire se compose de plus de 4500 employés et 175 agences dispersées au niveau national.

**1.1.Les missions**

Les missions principales de la BDL ont pour finalité de :

- Financement d'activités privées d'exploitation et d'investissement pour les petites et moyennes entreprises et industries.
- Financement de projets à caractère économique pour les communautés locales.
- Contribuer à l'accumulation de l'épargne.
- Prise en charge de toutes les opérations liées au prêt hypothécaire.
- L'approbation de l'octroi de prêts et d'avances sur obligations publiques ainsi que sur les prêts à court, moyen et long terme, et ce pour toute personne physique ou morale selon les formes et conditions adoptées.
- Effectuer et recevoir tous types de paiements, que ce soit en espèces ou par chèques, ainsi que des virements vers d'autres comptes ou l'ouverture de comptes.

- Mise à disposition de prêts obligataires et d'autres opérations bancaires.
- C'est la seule banque qui hypothèque sur l'or parmi les banques algériennes, car elle espère établir une succursale distincte pour l'hypothèque sur l'or.

### **1.2. Les objectifs**

Parmi les objectifs fixés par la Banque de Développement Local pour gagner la satisfaction et la confiance des opérateurs économiques, on peut citer :

- Chercher à gagner la confiance et le respect des clients, et ce par un travail continu et une amélioration continue de la qualité des services fournis.
- Accroître la contribution des collectivités locales à l'économie locale en finançant des plans et des programmes de développement et en finançant des opérations locales et régionales de commerce intérieur.
- Mise en œuvre des plans et programmes élaborés en vue d'atteindre les objectifs de la structure organisationnelle et des activités liées aux tâches de la Banque.
- Atteindre la rentabilité qualitative et quantitative de la production et de la productivité dans le cadre de l'octroi de prêts afin de réaliser un développement global.
- Gagner la confiance et le respect des clients en améliorant la qualité des services, ce qu'il a déjà réussi à obtenir, de sorte que les ressources de la banque provenant du secteur privé sont passées à 70% des ressources totales.

### **1.3. La structure et organisation de la BDL**

L'organigramme général de la BDL repose sur les structures centrales et les réseaux des directions générales, agences et inspections. Elles maintiennent des relations fonctionnelles et hiérarchiques entre elles en assignant à chacun d'eux une série de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les autorités publiques.

La structure générale de la BDL se présente comme suit : (voir annexe N°02-03).

## **2. La direction de commerce internationale**

Conformément à l'instruction n° 50-2001 relative à l'organisation et aux fonctions de la Direction générale des relations internationales et du commerce extérieur, cette direction est active pour un certain nombre de tâches au sein d'une structure organisationnelle organisée, elle compte quatre départements et une section de service de contrôle des opérations de commerce extérieur (annexe N°03-03).

### **2.1. Les missions**

On distingue plusieurs objectifs de la direction, parmi eux, on trouve :

- Développer et mettre en œuvre la politique de la Banque en matière de relations avec l'étranger.
- Étude et réalisation de diverses opérations liées aux obligations et à la signature pour le compte externe.
- S'assurer que les besoins des différentes autres structures sont satisfaits.
- Suivi continu des taux d'intérêt et des taux de change pour les différentes opérations afin de répondre aux besoins des différentes structures de la Direction et des clients.
- Recherche et analyse d'informations de nature financière et économique.
- Surveillance des marchés financiers.

## **3. Présentation de la méthodologie de recherche**

Dans le but de déterminer le rôle de des garanties bancaires internationales dans une opération d'importation nous avons utilisé une méthodologie descriptive et analytique.

- La méthode descriptive : est une méthode de recherche qui consiste d'observer et décrire un processus étudié ou le phénomène de la recherche.
- La méthode analytique : est une méthode de recherche qui permet d'observer, analyser et interpréter les informations liées à l'étude afin d'arriver à des résultats qui confirment ou pas les hypothèses déjà suggérées ainsi parvenir à une conclusion.

### **3.1 Les objectifs de l'enquête**

- Analyser le processus de la mise en place d'une garantie bancaire internationale.
- Étudier l'importance des garanties bancaires internationales dans les opérations d'importation.
- Déterminer l'importance du capital humain de la banque comme facteur interne qui peut influencer les opérations d'importations.
- L'identification de la perception et l'expérience des employés concernant l'importance du capital humain dans le traitement des garanties bancaires internationales.

### **3.2 Méthodologie de l'enquête**

Pour étudier la santé de nos hypothèses et répondre à notre problématique, nous avons opté pour une étude qualitative réalisée sous forme d'un guide d'entretien semi directif destiné aux trois employés du service des garanties bancaires internationales au sein de la DCI BDL.

### **3.3. Le guide d'entretien semi - directif**

L'entretien semi-directif est une technique de recueil de données largement utilisée dans la recherche qualitative. Elle se distingue de l'enquête par questionnaire qui vise à produire des données standardisées sur une vaste population pour rechercher par traitement statistique des régularités dans la variation des opinions ou des attitudes entre groupes d'individus. La pratique de l'entretien, quelle que soit sa forme spécifique, sert quant à elle à produire des données permettant avant tout de mieux saisir la singularité de l'expérience que des individus ou groupes d'individus ont de leurs relations avec les autres, avec les institutions, ou plus.<sup>1</sup>

#### **3.3.1 Les caractéristiques de l'entretien semi directif**

L'entretien semi-directif se caractérise de :<sup>2</sup>

- Se compose d'une série d'interrogations ouvertes.
- Il étudie un phénomène dans son ensemble.
- Il permet à la personne interrogée de répondre librement et d'exprimer un point de vue précis sur une question donnée.
- Il collecte des données informatives à travers des interrogations générales et ouvertes.

---

<sup>1</sup> Pin C, L'entretien semi-directif, HAL, 2023, <https://sciencespo.hal.science/hal-04087897/document> (consulté le 04/06/2024 à 00:00h).

<sup>2</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/entretien-semi-directif/#:~:text=L'entretien%20semi%2Ddirectif%2C,%C3%A0%20un%20travail%20de%20recherche.> (consulté le 04/06/2024 à 00:43).

### **3.3.2 Réalisation de l'entretien**

Afin d'étudier le rôle du capital humain dans la prévention des opérations d'importation par les garanties bancaires internationales, nous avons mené une enquête qualitative sous forme d'entretiens semi directifs avec les trois (03) membres du services des garanties bancaires internationales dont notre maître de stage Mr. LEBDIRI Mohamed.

Ces entretiens individuels se sont déroulés sur la base d'un guide d'entretien semi directif dans une durée allant de 30min à 40 min (voir annexe 01-03) qui est composé de trois (03) parties :

**Tableau N° 01-03 : Les sections du guide d'entretien semi-directif**

	<b>Partie 01</b>	<b>Partie 02</b>	<b>Partie 03</b>
<b>Contenu</b>	Informations générales	Le capital humain	Perspectives futur
<b>Nombre d'interrogations</b>	04	11	04

Source : réalisée par nos propres soins.

Le choix de ce type d'entretien est dû au fait qu'il nous permet de collecter un grand nombre d'informations pertinentes par rapport à notre thème de recherche. Ces entretiens nous ont également permis d'enrichir notre travail de recherche et de renforcer la santé de nos hypothèses.

## **4. Le déroulement du crédit documentaire**

Afin de comprendre le déroulement et la mise en place des garanties bancaires, nous allons décrire brièvement dans cette section les clauses du contrat commercial entre les deux parties. Par la suite, nous allons tout d'abord expliquer le déroulement d'ouverture d'un crédit documentaire, puis dans la deuxième section nous allons entamer la phase d'émission et mise en place d'une garantie bancaire internationale.

#### **4.1. Les clauses du contrat**

Une entreprise publique de réalisation de forage hydraulique « A », dont le siège social est situé dans la wilaya d'Alger, signe un contrat commercial avec le fournisseur « B » qui le siège social est situer en Allemagne, relatif à l'acquisition d'équipement pour la réhabilitation de la station de traitement d'Ain Tin dans la Wilaya de Mila.

Dans notre cas, les clauses de contrat sont :

##### **a) Les cocontractants**

- Le service contractant :
  - L'acheteur : Entreprise « A ».
  - Siège social: Dar El Beida, Wilaya d'Alger, Algérie.
  
- Le partenaire cocontractant :
  - Le fournisseur : Entreprise « B ».
  - Siege social : Kulmbach, Deutschland.

##### **b) L'objet**

L'acquisition d'équipements pour la réhabilitation de la situation de traitement d'Ain tin dans la wilaya de Mila : fourniture à désengager et fourniture complémentaire.

##### **c) Le montant de l'avenant**

Le montant global du présent avenant tel qu'il résulte de l'application des prix unitaire des devis estimatifs quantitatifs aux quantités prévues, s'élève à la somme : 118 330.00 EUR en FOB, soit en lettres cent dix-huit mille trois-cent-trente euros et zéro centime en FOB.

##### **○ Nouveau montant du contrat après l'avenant de clôture**

Arrêté le nouveau montant du contrat après l'avenant de clôture à la somme de 1 158 330.00 EUR en FOB, soit en lettres : Un million cent cinquante-huit mille trois-cent-trente euros et zéro centime en FOB.

**d) Délai de livraison**

Tous les produits seront livrés au service contractant dans un délai de Seize 16 semaines en FOB, À dater de la date d'entrée en vigueur du contrat et mise en place de la lettre de crédit.

**e) Entrée en vigueur**

Le présent Avenant de clôture au contrat N°05 entrera en vigueur après :

- Signature du présent avenant.
- Mise en place de la lettre de crédit.
- Sa notification par un ordre de service au partenaire cocontractant.

**4.2. L'ouverture d'un crédit documentaire**

L'ouverture de Crédit documentaire est faite par le donneur d'ordre « A ». Au sein de l'agence BDL 157 située à Zeralda pour une opération d'importation ou' le bénéficiaire est l'entreprise « B ».

Il est de type crédit documentaire irrévocable et confirmé avec un montant maximum de 136 000,00 EUR, soit en lettres Cent trente-six mille Euros en FOB.

Le processus d'ouverture d'un crédit documentaire est la suivante :

**4.2.1. Demande de domiciliation bancaire**

La domiciliation bancaire est une étape primordiale dans les opérations d'importation en Algérie, il s'agit d'une formalité obligatoire indiquant l'institution bancaire qui recevra les revenus de l'importateur.

Elle consiste en :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation 'importation' (voir annexe N°04-03).
- Fiche technique explicative concernant le fournisseur, l'importateur et l'opération commerciale.
- Un avis d'acceptation de la pré-domiciliation (voir annexe N°05-03).

Une fois la domiciliation faite et enregistrée sous un bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte de « A ». Sera débitée de la taxe de la domiciliation :

**Les frais de domiciliation : commission de domiciliation + TVA 19%.**

#### **4.2.2. L'engagement d'importation**

C'est une formalité réglementaire qui montre qu'une banque intermédiaire (dans notre cas l'agence de Zeralda 157) est agréée à effectuer pour le compte d'un importateur les opérations prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change.

#### **4.2.3. Facture pro forma**

Dans notre cas :

Facture pro forma n 8174-02 : (voir annexe N°06-03)

C'est une formalité qui a la forme d'un facteur commercial mais qui n'a ni la valeur légale ni la valeur comptable. Cette facture contient :

- Un délai de livraison global : 16 semaines à dater de la date d'entrée en vigueur du contrat.
- Origine des équipements : communauté européenne (Allemagne).
- Paiement : les produits livrés au service contractant au titre du présent marché, seront payables à cent pour cent par lettre de crédit irrévocable et confirmée par une banque allemand de premier rang et payable à vue. La lettre de crédit est divisible. Utilisation partielle est permise.
- Références bancaires :
  - IBAN : DEXX XXXX XXXX XXXX XXXX 00.
  - BIC : COBADEFFXXX.
- Garantie : Dix-huit mois à compter de la date de mise en service au plus tard vingt-deux mois à compter de la date de réception provisoire du matériel.
- Un tableau détaillant le montant total des équipements.

#### **4.2.4. Ouverture de crédit documentaire**

L'ouverture du Credoc ne se fait qu'avec La demande d'ouverture fournie par le client devrait contenir des clauses conforme aux règles RUU 600 ; comme suit :

- Une confirmation de crédit.
- Les informations du donneur d'ordre.
- Le montant du CREDOC en chiffres et en lettres.
- L'incoterm utilisé.
- Le port d'embarquement et le port de destination.
- La date d'expiration du CREDOC.
- La confirmation par la banque intermédiaire (BDL agence 157).
- Le montant de la garantie a bonne exécution.
- Signature du client.
- Signature de la BDL 157.

Une fois que la domiciliation est attribuée et tous les documents nécessaires sont fournis par l'importateur, son agence BDL 157 vérifie la conformité des informations fournies.

#### **4.2.5. La gestion du crédit documentaire**

Après avoir ouvert, notifié et confirmé le crédit documentaire, La BDL passa à la gestion de ce dernier la phase entre l'ouverture et la date de mise en œuvre ou d'annulation. Au cours de cette période, l'agence pourrait apporter des modifications éventuelles aux conditions de crédit. Ces changements peuvent concerner la durée, une augmentation du montant du prêt, etc. (voir annexe N°07-03).

Avant de procéder à la modification, on doit :

- Avoir l'accord des parties, selon la nature du crédit.
- Examiner la possibilité des parties en fonction de la nature du crédit.
- Transmettre une demande de modification ou d'annulation à la direction, reprenant les instructions de la demande.
- Prélever les commissions.

### **Section 2 : La garantie dans une opération d'importation au sein de la BDL direction de commerce internationale**

#### **1. La mise en place d'une garantie de bonne exécution**

Pour notre cas, les parties prenantes de la garantie sont :

- **Donneur d'ordre** : Entreprise « B ».
- **Bénéficiaire** : Entreprise « A ».
- **La banque garante** : la BDL.
- **La banque contre-garante** : la banque COMMERZBANK AG.

La garantie de bonne exécution a pour objectif d'assurer le remboursement des fonds à l'importateur dans le cas de non honorassions des engagements contractuels en termes de qualité ou quantité de marchandise ainsi que les délais de livraison prévus par le fournisseur.

### **1.1.La réception de la contre-garantie**

Le 22/ 09/ 2021, la BDL a reçu un message SWIFT MT 760, de la banque Commerzbank AG pour l'opération de CREDOC N° INCDI 000011169 du 11/ 08/ 2021, conclu entre l'entreprise Entreprise « A » ; et Entreprise « B » ; La contre garantie de bonne exécution contient des informations concernant les deux entreprises, le montant de la garantie, la date d'échéance, les pénalités de retard en cas de mise en jeu, les commissions, et autres. (Voir annexe N°08-03).

### **1.2.La comptabilisation de la Contre garantie et Garantie dans le système d'information de la BDL**

Après avoir reçu la contre garantie conforme, le service de garantie international entame la phase de la comptabilisation de la contre garantie ainsi que la garantie dans le système d'information de la BDL afin d'avoir le numéro de dossier et permettre à l'équipe de service garantie international et service finance de connaître la situation actuelle de dossier.

Par la suite, insérer les commissions trimestrielles à réclamer durant la durée de la contre garantie.

### **1.3. L'émission de la garantie en faveur du client algérien**

Dans le même jour, la BDL après la vérification de la conformité de la contre garantie selon la réglementation algérienne. La DCI par la voie du service garantie international émis la garantie en faveur du client à l'agence pour être signé et cacheté. (Annexe N°09-03) et (Annexe N°10-03). Si le client n'est pas domicilié à l'agence, il récupère l'original de la garantie au niveau de la DCI.

La banque garante envoie les conditions de la garantie à respecter cité dans le bordereau d'envoi au bénéficiaire, afin qu'il puisse les examiner et les accepter. Le bénéficiaire dispose d'un délai de dix (10) jours pour exprimer ses éventuelles réserves. Passé ce délai, les conditions et termes de la garantie de bonne exécution sont considérées comme acceptées. Il est important de noter que ce processus permet de garantir une transparence et une clarté dans la mise en place de la garantie, ce qui est bénéfique pour toutes les parties impliquées.

En vertu de l'acte de garantie, la banque algérienne est engagée officiellement à payer le montant de la garantie au bénéficiaire algérien sur simple demande de ce dernier en cas de défaillance de donneur d'ordre.

#### **1.4 . Réclamation des frais et commissions trimestrielle**

La deuxième étape après la comptabilisation de dossier est la saisie des commissions à réclamer pour tous les trimestres de la date d'émission jusqu'à la date d'échéance.

##### **A. Le premier trimestre**

Il englobe les frais d'engagement, frais de constitution de dossier, frais de SWIFT et le frais de timbre.

À savoir :

- Le prix de SWIFT = 20 EUR HT.
- Frais de timbre= 0,40 EUR HT (réclamé seulement au 1er trimestre).
- Frais d'engagement = 150 EUR HT (C'est un taux fixe de 0,25 % du montant de la garantie qui change chaque trimestre selon le seuil minimum de la garantie qui est 150 EUR).
- Frais de constitution =125 EUR HT.
- La TVA = 19% des coûts de chaque commission.

(Voir annexe N °11-03) :

##### **B. Le deuxième trimestre**

A partir du deuxième trimestre ainsi

- Coût d'engagement = 178 ,50 EUR TTC.
- Frais de gestion = 47.60 EUR TTC.
- Frais SWIFT = 23.80 EUR TTC.

(Voir Annexe N 12-03)

#### **1.5 Demande de prorogation ou mise en jeu (voir Annexe N 13-03 : Demande De Prorogation Ou Mise En Jeu)**

Le 02/04/2023 et après accord de son client, ainsi qu'aucune livraison n'a été faite, la BDL a adressé une demande de prorogation du délai de validité de la contre garantie par Swift MT799 pour son montant total au 31/10/2023 sous peine de mise en jeu de la garantie dans le cas d'une absence d'une réponse affirmative.

En réponse à cette demande la Banque contre garante a adressé le 21/04/2023 un Swift à la banque correspondante de la BDL, CITY BANK, qui a par la suite envoyé un SWIFT MT910 pour message de paiement du montant total de la garantie et accepter la mise en jeu de cette dernière.

**Les commissions de mise en jeu**

- Frais de mise en jeu = 130,9 EUR TTC.
- Frais Swift =23 EUR TTC.

**1.6.Main levée**

L'importateur envoie une attestation de main levée a sa banque pour lui permettre de clôturer le dossier de garantie après règlement de toutes les commissions nécessaires.

Dans notre cas, une fois que la banque Contre garante ait remboursé tout le montant de la garantie suite à sa mise en jeu, la banque garante envoie par message SWIFT MT 769 à la banque contre garante, COMMERZBANK en lui notifiant la clôture de la garantie de bonne exécution. (Voir annexe N 14-03).

**2. Commentaire du traitement de la garantie de bonne exécution**

Dans ce cas pratique les partenaires Entreprise « A » ; et Entreprise « B » ; ont fait recours au CREDOC comme moyen de paiement de l'opération d'importation et ils ont décidé de mettre en place une garantie de bonne exécution.

Le crédit documentaire présenté est en lui-même une garantie pour le fournisseur contre les risques qui lie les deux parties. En revanche, l'importateur cherche à augmenter la sécurisation de l'opération d'importation en ajoutant une garantie de bonne exécution.

Cette garantie lui assure donc que ces marchandises seront produites et livrées comme convenu, conformément à toutes les exigences spécifiées. Dans le cas contraire, non-respect des clauses du contrat elle lui assure le remboursement de ses fonds.

Dans ce cas, en vue du non-respect des délais convenu par le fournisseur, l'importateur à demander à sa banque de proroger la date de garantie afin de couvrir la période supplémentaire, ainsi la BDL adresse une demande prorogation du délai de validité de la contre garantie pour son montant total sous peine de mise en jeu de la garantie dans le cas d'une absence d'une réponse affirmative. Ce qui était le cas de notre cas pratique ou le fournisseur n'a pas accepté cette demande.

Le CREDOC sans la garantie aura causé une perte de 6.800,00, dans le cas où l'importateur n'aura ni la marchandise conforme ni le remboursement du temps perdu.

La clause de contrat de garantie bancaire internationale : 'en conséquence, nous Commerzbank payeront à banque de développement sans délai, à première demande de celle-

ci ', oblige le fournisseur de payer l'importateur à première demande qui suit son non-respect de ses obligations contractuelles.

De ce qui précède, nous pouvons dire que les garanties bancaires internationales protègent l'importateur des risques liés à l'opération d'importation et équilibrent les rapports de force entre importateurs et fournisseur.

### **3. L'importance du capital humain dans le traitement des garanties international**

Afin d'étudier le rôle du capital humain de la banque comme facteur interne qui peut avoir un impact sur une opérations d'importation par les garanties bancaires internationales, nous avons élaboré un guide d'entretien (Annexe 01-03) qui est composé de trois (03) sections, ces derniers nous aident à avoir des informations sur la perception et l'expérience des employés concernant l'importance du capital humain dans le traitement des garanties bancaires internationales.

#### **3.1 Les réponses du guide d'entretien**

Le guide d'entretien semi-directif est morcelé en :

##### **Partie 01 : informations générales**

**Tableau N°02-03 : Les réponses aux questions de la section 1 : informations générales**

	<b>Collaborateur 1</b>	<b>Collaborateur 2</b>	<b>Collaborateur 3</b>
<b>Le poste occupé :</b>	CHEF DE SERVICE GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES	GESTIONNAIRE DE COMPTE	CHARGÉ DES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES
<b>Durée de travail :</b>	8 ANS	4 ANS	9 ANS
<b>L'effectif de service</b>	3 collaborateurs	3 collaborateurs	3 collaborateurs
<b>pensez-vous que l'effectif est suffisant pour atteindre les objectifs trimestriels du service?</b>	NON	Selon le volume des garanties émis, l'effectif est insuffisant.	D'après les objectifs actuelle, je pense que l'effectif est suffisant .

Source : réaliser par nos propres soins.

Dans ce tableau nous pouvons voir qu'il y a trois employés, un gestionnaire de compte, le chargé des garanties internationales et le chef de service d'une durée de travail qui est respectivement de 4 ans, 8 ans et 8 ans. Pour le nombre d'effectif selon deux personnes ce nombre est insuffisant en vue du volume des garanties émises et la pression cumulée sur l'équipe tandis que pour une personne en vue l'efficacité du service à atteindre les objectifs trimestriels à temps, ce nombre d'effectif est suffisant.

Ce tableau montre donc que trois (03) collaborateurs dans un service de garanties bancaires internationales n'est pas suffisants pour atteindre les objectifs fixés par le service à long terme en toute flexibilité. En revanche, on remarque que les employées ont une très bonne expérience dans ce domaine.

## **Partie 02 : Le capital humain**

### **Q.1 Comment évalueriez-vous l'importance du capital humain dans le processus de traitement des garanties bancaires internationales ?**

D'après les réponses des trois employées du service, le capital humain joue un rôle très important dans le processus de traitement des garanties bancaires internationales.

### **Q.2 Dans quelle mesure votre expérience, vos compétences et votre expertise contribuent-elles à améliorer l'efficacité du service de garantie ?**

Selon les réponses des collaborateurs, l'expérience et les compétences du personnel peut améliorer l'efficacité du service garantie bancaire internationale. Cité par l'interviewer N°02 *"...Nos compétences et notre expérience ont amélioré l'efficacité du service en termes d'assurance financière aux parties prenantes, ce qui réduit les risques et encourage la confiance..."*.

### **Q.3 Comment votre équipe collabore-t-elle pour résoudre les problèmes liés aux garanties bancaires internationales ?**

Pour l'équipe des garanties bancaires internationales, la clé pour résoudre tous types de problèmes liés au traitement des garanties bancaires internationales est la communication. L'équipe fait des séances de brainstorming afin de collecter les idées et suggestions de chacun. Ces séances pourraient inclure également le service réglementaire, le service de paiement et d'autres services selon le type de problème. Cité par l'interviewer N° 01 : *"...La communication joue un rôle important pour résoudre les problèmes, le partage des idées, les suggestions des collaborateurs ..."*.

### **Q.4 La garantie internationale est un élément primordial dans le traitement du crédit documentaire, Comment percevez-vous la communication entre les différents services ?**

D'après les réponses des collaborateurs, la garantie bancaire internationale est importante pour rendre le crédit documentaire plus opérationnel en assurant le paiement de ce dernier sous réserve de présenter les documents afin de réduire les risques. Comme citer par l'interviewer N° 03 : *"...Nous travaillons dans le même espace que le service CREDOC, et cela nous permet d'accéder rapidement à l'information..."*, La BDL a jugé plus efficace de mettre le service de garantie internationale et le service du crédit documentaire sous le même département dans un espace de open space ainsi leurs permettre un contact direct et facilite l'échange d'information et la coordination entre les deux services.

**Q.5 Quelles sont les principales compétences ou qualités requises pour réussir dans le traitement des garanties bancaires internationales ?**

Selon les répondants, le traitement des garanties bancaires internationales nécessite plusieurs compétences requises, tel mentionner par l'interviewer N°02 : *"...La maîtrise des réglementations et de la loi algérienne, La bonne maîtrise des RUGD 784 et RUU 600, la négociation. Et la gestion du temps et la communication..."*.

**Q.6 Comment pensez-vous que la fluidité du capital humain a permis d'attirer plus de clients ?**

Une équipe efficace et compétente a un rôle crucial dans le contact commercial entre la banque et ces clients actuels ainsi que les clients potentiels qui peuvent ne pas être domicilié dans la BDL mais cherche un service de garantie plus flexible, selon l'interviewer N°01 : *"...cela résout dans la polyvalence, la rapidité dans le traitement des garanties bancaire internationales, l'assiduité et le professionnalisme des collaborateurs et le bon contact commercial avec les clients..."*.

La fluidité du capital humain permet ainsi de développer plus efficacement et rapidement des solutions et des nouvelles idées pour les clients, d'une part. Et renforcer la confiance de la clientèle, d'autre part.

**Q.7 La digitalisation est-elle un élément bénéfique pour le traitement des garanties ?**

La digitalisation a permis au service de mener à bien et plus rapidement le traitement des informations sur toutes les étapes de la transaction avec les plateformes créées par l'équipe IT de la banque. Le SWIFT et le services des garanties bancaires internationales ont pu traiter et avoir un tracking plus efficace des dossiers des garanties ce qui leur a également permet de bien gérer la mise en place des garanties et la gestion des moments de pression et surcharge.

**Partie 03 : Perspectives futures :**

**Q.1 Avez-vous d'autres commentaires ou remarques concernant votre expérience de mise en place d'une garantie bancaire internationale dans le cadre d'opérations d'importation ?**

Des réponses des collaborateurs, nous pouvons voir qu'à cet instant, pour une meilleure gestion de garanties un renforcement par de nouveaux recrues est jugé nécessaire afin de pouvoir assurer une meilleure protection des clients et prendre toutes les garanties et son suivi en un temps ci peu.

**Q.2 Globalement, comment évaluez-vous l'efficacité de la garantie bancaire internationale dans la sécurisation des opérations d'importation ?**

La garantie de Bonne exécution protège le bénéficiaire en cas de défaillance du fournisseur et elle permet l'opérabilité de l'opération du CREDOC ce qui aura une influence directe sur le déroulement des opérations d'importation en toute sécurité.

**Q.3 Selon vous, quelles seront les évolutions majeures du traitement des garanties bancaires internationales dans les prochaines années, en termes de rôle du capital humain ?**

Le rôle crucial du personnel dans le processus de la mise en place d'une garantie bancaire internationale et sa performance pourrait devenir plus fluide par l'acquisition des nouvelles plateformes pour permettre une meilleure gestion des erreurs et faciliter l'accès au dossier en un seul clic toute en appliquant et essayant d'atteindre les cinq zéros (zéro papier, zéro erreur, zéro panne, zéro retard, zéro stock (les dossier papier dans les archives).

**Q.4 Quelles initiatives pensez-vous que votre organisation devrait prendre pour renforcer davantage le rôle du capital humain et accélérer la digitalisation dans le traitement des garanties bancaires internationales ?**

Le capital humain joue un rôle important dans l'amélioration de non seulement le service mais aussi la performance et la réputation de la banque pour cela afin d'améliorer leur capacité, leur fluidité et leurs productivités la banque pourrait recruter de nouvelles personnes et acquérir de nouveaux outils numériques.

### **3.2 Synthèse**

Après avoir analysé le contenu des entretiens menés, nous pouvons tirer les conclusions suivantes :

#### **Partie 01**

Le service de garantie international consiste en trois collaborateurs (03) : le gestionnaire de compte, le chargé des garanties internationales et le responsable du service ou leurs expériences varie de 4 à 8 ans dans la BDL. Selon la majorité, ce nombre d'effectifs est insuffisant mais pourrait mieux performer avec plus de collaborateurs "...*plus on est nombreux mieux c'est...*".

#### **Partie 02**

Le capital humain à un impact positif sur le processus de traitement des garanties bancaires internationales. Sa compétence, polyvalence et sa rapidité dans le traitement des garanties bancaires internationales, ainsi que son assiduité et son professionnalisme permet d'améliorer l'efficacité et la fluidité du service en termes de :

- Assurer l'assurance financière d'une opération d'importation.
- Maintenir la confiance des clients actuels et attirer les clients potentiels à la banque.
- Réduire et gérer les risques liés aux opérations d'importation.

De plus, la communication est une compétence clé dans le financement des opérations d'importation. Effectivement elle permet aux :

- Collaborateurs de régler les problèmes liés à un processus de garantie plus efficace.
- Autres services liés aux opérations d'importation d'échanger les informations plus rapidement et de collecter les idées et les suggestions qui permettent de résoudre tout type d'éventuel difficulté.
- Services de garantie bancaire internationales et de CREDOC de faciliter les échanges, car la garantie bancaire internationale joue un rôle crucial dans la mise en œuvre de CREDOC en garantissant le financement et la protection du client, ce qui aura un impact direct sur la sécurité des opérations d'importation.

Un dernier point, la digitalisation à participer positivement dans le traitement des garanties bancaires internationales puisqu'elle permet de :

- Traiter les garanties bancaires plus rapidement, en quelques clics.
- Renforcer la performance du capital humain plus facilement.
- Éviter et réduire les erreurs qui peuvent survenir lors de la mise en place d'une garantie bancaire internationale dans une opération d'importation.

**Partie 03**

Le nombre de personnel, leurs compétences et leurs connaissances sont très importants dans le processus des garanties bancaires internationales. D'ailleurs, la performance du capital humain service garanties bancaires internationales pourrait devenir meilleure grâce à de nouvelles plateformes et technologies qui les aident à réduire les erreurs, accès plus rapide aux dossiers et d'autres.

Par cet entretien nous concluons que plusieurs facteurs internes peuvent influencer fortement la mise en place des garanties internationales, le capital humain étant un élément déterminant dans la protection des opérations d'importation en toute réactivité et fluidité, ce qui influence la satisfaction des clients par la performance du service garanties bancaires internationales. Pour assurer la productivité continue de ce facteur, la digitalisation prend aussi une part importante de la gestion des garanties afin qui facilite au service le processus d'atteindre les objectifs organisationnels en fin de chaque trimestre.

### **Conclusion du chapitre 03**

Durant notre cas pratique, nous avons étudié et analysé une mise en place d'une garantie bancaire internationale dans un CREDOC effectué dans la DCI BDL entre le partenaire algérien A et le partenaire étranger B. Cette garantie de bonne exécution dans notre cas pratique à pour objets de montrer que lorsque le fournisseur à dépasser le délai convenu dans le contrat, l'importateur à demander à sa banque de proroger la date de garantie afin de couvrir la période supplémentaire ou bien d'émettre la mise en jeu de la garantie , ainsi la BDL adresse une demande prorogation du délais de validité de la contre garantie pour son montant total sous peine de mise en jeu de la garantie dans le cas d'une absence d'une réponse affirmative.

Pour la bonne gestion des garanties bancaires internationales, nous avons remarqué l'importance du capital humain de la banque. Afin de prouver notre point, nous avons fait un entretien avec les employés du service des garanties internationales ce qui nous a permis de comprendre que le capital humain de la banque permet aux garanties bancaires internationales d'avoir une influence positive sur la prévention des opérations d'importation.

En conclusion, nous pouvons dire que les garanties bancaires internationales augmentent la sécurisation du CREDOC et permettent de partager le rapport de force entre les deux parties. Ainsi, les entretiens ont montré l'importance du capital humain dans la gestion des garanties bancaires internationales.

## **CONCLUSION GÉNÉRALE**

**Conclusion générale**

Dans notre travail de recherche, nous avons essayé de recueillir des informations théoriques sur le financement des opérations d'importation en clarifiant et expliquant les principaux moyens de financement et les risques rencontrés dans les engagements liant le fournisseur et l'importateur.

Chaque technique de financement a ses propres caractéristiques, utilisations et une influence sur la procédure des opérations d'importation en termes d'assurance financière et contractuelle. Il est donc primordial pour les partenaires de choisir la bonne technique pour évoquer les précautions nécessaires afin de réduire les risques et leurs impacts sur le processus d'importation.

Il est effectivement essentiel de savoir comment garantir et sécuriser ses transactions commerciales à l'échelle internationale par l'utilisation de garanties bancaires qui jouent un rôle important dans la sécurisation de chaque étape du processus d'importation.

Tout en se basant sur une démarche documentaire reposant sur l'ensemble des ouvrages, mémoires, sites internet, ainsi qu'une recherche sur terrain au sein de la DCI BDL d'une durée de 3 mois, ou nous avons pu confirmer les objectifs de notre travail qui consiste à analyser la mise en place des garanties bancaires internationales et démontrer le rôle du capital humain dans ce processus ainsi que la sécurisation que ces garanties procurent dans le CREDOC.

Les résultats de notre recherche, ainsi que les réponses fournies par l'organisme d'accueil lors des entretiens, nous ont conduits aux conclusions suivantes :

**Hypothèse 01** : Les garanties bancaires internationales procurent une sécurité à l'importateur de la bonne exécution par le fournisseur de ces obligations contractuelles :

Les garanties bancaires internationales dans les opérations d'importation, plus précisément les garanties de bonne exécution offrent une gestion des risques qui procure lors de la réalisation des contrats commerciaux une crédibilité accrue aux partenaires.

**Hypothèse 02** : Les garanties bancaires augmentent la sécurisation des crédits documentaires :

A travers l'étude de cas des deux cocontractants A et B, nous confirmons que le service des garanties bancaires internationales augmente la sécurisation du CREDOC. Étant donné que la garantie bancaire internationale assure le financement et la protection du client, ceci a donc un impact direct sur la sécurité des opérations d'importation.

**Hypothèse 03** : Le capital humain de la banque permet aux garanties bancaires internationales d'avoir une influence positive sur la prévention des opérations d'importation :

Sur la base de l'entretien semi-directif que nous avons effectué au niveau de la BDL, nous avons confirmé que le capital humain est un facteur clé dans la prévention des opérations d'importation par les garanties bancaires internationales. Il assure et maintient la confiance des clients ainsi que réduit les erreurs rencontrées lors de la mise en place des garanties bancaires internationales dans une opération d'importation.

Arrivées vers la fin de notre travail, La gestion des garanties internationales est une étape importante pour assurer la sécurité et la confiance entre l'importateur et le fournisseur. Afin de mieux gérer cette étape, la BDL pourrait améliorer sa capacité organisationnelle par la prise en charge des réclamations de son personnel et en s'appuyant sur l'amélioration continue des compétences, connaissances professionnelles et la performance du capital humain chargé des garanties bancaires internationales. L'une des recommandations qu'ils peuvent appliquer est la création d'un système qui permet et facilite le traitement des données nécessaire sans erreurs et accès au dossier en une fraction de seconde.

En conclusion, les garanties bancaires internationales avec ces différents formes et types ont pour apport de sécuriser l'opération d'importation et garantissant l'indemnisation de l'importateur en cas ou le fournisseur ne respecte pas ses obligations contractuelles. Dans le cas d'une garantie de bonne exécution, la mise en jeu de la garantie permet à l'importateur de se faire rembourser d'un pourcentage de 5% du montant déterminé du contrat commercial.

## **Bibliographie**

## Bibliographie

### **Ouvrage :**

1. Bouglet J, Les zoom's: la stratégie d'entreprise, 3ème édition , Gualino , 2013 .
2. Coussergues S, Bourdeaux G, Gabteni H, gestion de la banque : tous les principes et outils a connaître 9ème édition, Dunod, 2020.
3. De Melo J, Grether JM, Commerce international ; théorie et application, edition boeck, bruxelles 1997.
4. Descours B et Di Felice P, Les contrats d'achats et de ventes internationaux, Le Genie, 2023.
5. Leboiteux D. Trade finance ; principes et fondamentaux, 3ème édition, RB, 2020.
6. Legrand. G et Martini. H, Commerce international BTS, 3ème édition, Dunod, 2010.
7. Legrand G et martini H, Gestion des opérations import export ; manuel, Dunod, 2008.
8. Leroy F, Garrette B et coll : Strategor, 7ème édition, Dunod, 2014.
9. Martini H, Cazenove C et Coll , Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties ; guide pratique, 3ème édition , RB, 2019.
10. Martini H, Legrand G, techniques du commerce international ; comment bien gérer vos opérations import/export, 2ème édition, Gualino, 2002.
11. Mercier S et Bouveret R, l'essentiel des stratégies d'internationalisation de l'entreprise, 1ère édition, Gualino, 2007.
12. Nguyen M, importer, 4eme édition, Editions d'Organisation, 2011.
13. Paveau J, Duphil F et coll , Exporter ; pratique du commerce internationale, 25 ème édition ,Foucher , 2015.
14. Pouillet Y, Les garanties contractuelles dans le commerce international ; droit et pratique du commerce international, volume 5, 1979.

### **Articles :**

1. Article 69 de l'ordonnance n° 03-11-du 26 août 2003, <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2021/03/instruction4394.pdf> .
2. Code civil algérien, <https://droit.mjustice.dz/sites/default/files/portail/sources-officielles/codes/fcivil.pdf> .
3. Kiff J, uri ron et Ebrahim S, « L'utilisation des swaps de taux d'intérêt et des swaps de devises par le gouvernement fédéral », département des marchés financiers , revue de la banque du canada ,hiver 2000-2001.
4. Pin C, L'entretien semi-directif, HAL, <https://sciencespo.hal.science/hal-04087897/document>.
5. Raufflet E , « gestion: l'internationalisation des entreprises : défis et contextes en changement », revue Francaise de gestion, Hec montréal, 2009.
6. Siessima D, Hollandts X, Valiorgue B, « L'implication et la valorisation du capital humain comme facteur de compétitivité dans les banques : vers une mesure du capital humain specifique », HAL, 15 décembre 2020 .
7. Société générale, espaces entreprises: [https://static.societegenerale.fr/ent/ent/repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/fichiers\\_uploades/pdf/commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ent/repertoire_par_type_de_contenus/fichiers_uploades/pdf/commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf)

8. Société générale, espaces entreprises, garanties, garanties internationales (societegenerale.fr)
9. Uncitral, Les conventions des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises,  
<https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/fr/v1056998-cisg-f.pdf> .

**Site web :**

1. <https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are> .
2. <https://www.cairn.info/sciences-economiques--9782100805587-page-110.htm>.
3. <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/effets-de-commerce.php> .
4. <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>.
5. [https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/53/351\\_351\\_363/fr](https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/53/351_351_363/fr) .
6. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/garantie/36077>.
7. <https://www.imf.org/fr/about/factsheets/imf-at-a-glance> .
8. <https://www.investopedia.com/terms/i/interestraterisk> .
9. <https://www.icc-france.fr/wp-content/uploads/pdf/1338.pdf> .
10. <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/billet-a-ordre.html> .
11. <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html> .
12. [https://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/whatis\\_f.htm](https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm) .
13. <https://www.scribbr.fr/methodologie/entretien-semi-directif/#:~:text=L'entretien%20semi%2Ddirectif%2C,%C3%A0%20un%20travail%20de%20recherche>

## Les Annexes :

<b>N° De L'annexe</b>	<b>Intitulés</b>
1	Annexe N 01-03 : Guide D'entretien Semi directif.
2	Annexe N°02-03 : L'organigramme De La BDL.
3	Annexe N°03-03 : Structure Organisationnelle De La Direction Du Commerce International.
4	Annexe N°04-03 : Demande D'ouverture De Dossier De Domiciliation Importation.
5	Annexe N°05-03 : Avis D'acceptation.
6	Annexe N°06-03: Facture Pro-Forma.
7	Annexe N°07-03 : La Modification d'un Crédit Documentaire.
8	Annexe N°08-03 : Contre Garantie.
9	Annexe N°09-03 : Garantie Dédie Au Client.
10	Annexe N°10-03 : Bordereaux D'envoi.
11	Annexe N° 11-03 : Réclamation Et Confirmation Du Premier Trimestre.
12	Annexe N 12-03 : Réclamation Et Confirmation Du Deuxième Trimestre.
13	Annexe N 13-03 : Demande De Prorogation Ou Mise En Jeu.
14	Annexe N 14-03 : Clôture Du Dossier.

## **ANNEXES**

## **Annexe N 01-03 : Guide D'entretien**

### **GUIDE D'ENTRETIEN DIRECTIF :**

Nous sommes des étudiantes en 5eme année master, en option Affaires internationales à l'école des hautes études commercial (EHEC – ex INC), Afin de prouver que le capital humain de la banque est un facteur clé dans la prévention des opérations d'importation par les garanties bancaires internationales, nous avons élaboré ce guide d'entretien qui est composé de trois (03) sections, ces derniers nous aident à fournir des informations utiles sur la perception et l'expérience des employés concernant le rôle du capital humain dans le traitement des garanties bancaires internationales.

#### **Partie 01 : informations générales :**

1. Quel est votre poste au sein du service de garantie ?
  - Responsable du service.
  - Gestionnaire de compte.
  - Autre :Précisez: .....
2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce domaine ?  
.....
4. pensez-vous que l'effectif est suffisant pour atteindre les objectifs trimestriels du service?  
.....  
.....  
.....

#### **Partie 02 : Le capital humain**

1. Comment évalueriez-vous l'importance du capital humain dans le processus de traitement des garanties bancaires internationales ?
  - Très important.
  - Important.
  - Neutre.
  - Peu important.
  - Pas du tout important
2. Dans quelle mesure votre expérience, vos compétences et votre expertise contribuent-elles à améliorer l'efficacité du service de garantie ?  
.....  
.....
3. Que pensez-vous de la qualité et de l'efficacité de l'équipe du service garantie international ?
  - EXCELLENTE.
  - TRÈS BONNE.
  - BONNE.
  - MAUVAISE.
4. Comment votre équipe collabore-t-elle pour résoudre les problèmes liés aux garanties bancaires internationales ?

.....  
.....

5. La garantie internationale est un élément primordial dans le traitement du crédit documentaire, Comment percevez-vous la communication entre les différents services ?

.....  
.....  
.....

6. Quelles sont les principales compétences ou qualités requises pour réussir dans le traitement des garanties bancaires internationales ?

.....  
.....  
.....

7. Bénéficiez-vous d'opportunités d'apprentissage et de développement adéquates pour soutenir votre croissance professionnelle ?

- Oui.
- Non

8. Est-ce que la productivité et la motivation du personnel joue un rôle dans l'opération d'importation?

- Oui .
- Non .

9. Comment pensez-vous que la fluidité du capital humain a permis d'attirer plus de clients ?

.....  
.....  
.....

10. La digitalisation est-elle un élément bénéfique pour le traitement des garanties?

- Oui.
- Non .

Si tel est le cas, comment cela vous a-t-il affecté de manière positive?

.....  
.....  
.....

11. Comment évaluez-vous votre compréhension des mécanismes des garanties bancaires internationales? :

- Très bonne.
- Bonne.
- Moyenne.
- Faible .

**Partie 03 : Perspectives futures :**

1. Avez-vous d'autres commentaires ou remarques concernant votre expérience de mise en place d'une garantie bancaire internationale dans le cadre d'opérations d'importation ?

.....  
.....

2. Globalement, comment évaluez-vous l'efficacité de la garantie bancaire internationale dans la sécurisation des opérations d'importation ?

.....  
.....  
.....

3. Selon vous, quelles seront les évolutions majeures du traitement des garanties bancaires internationales dans les prochaines années, en termes de rôle du capital humain ?

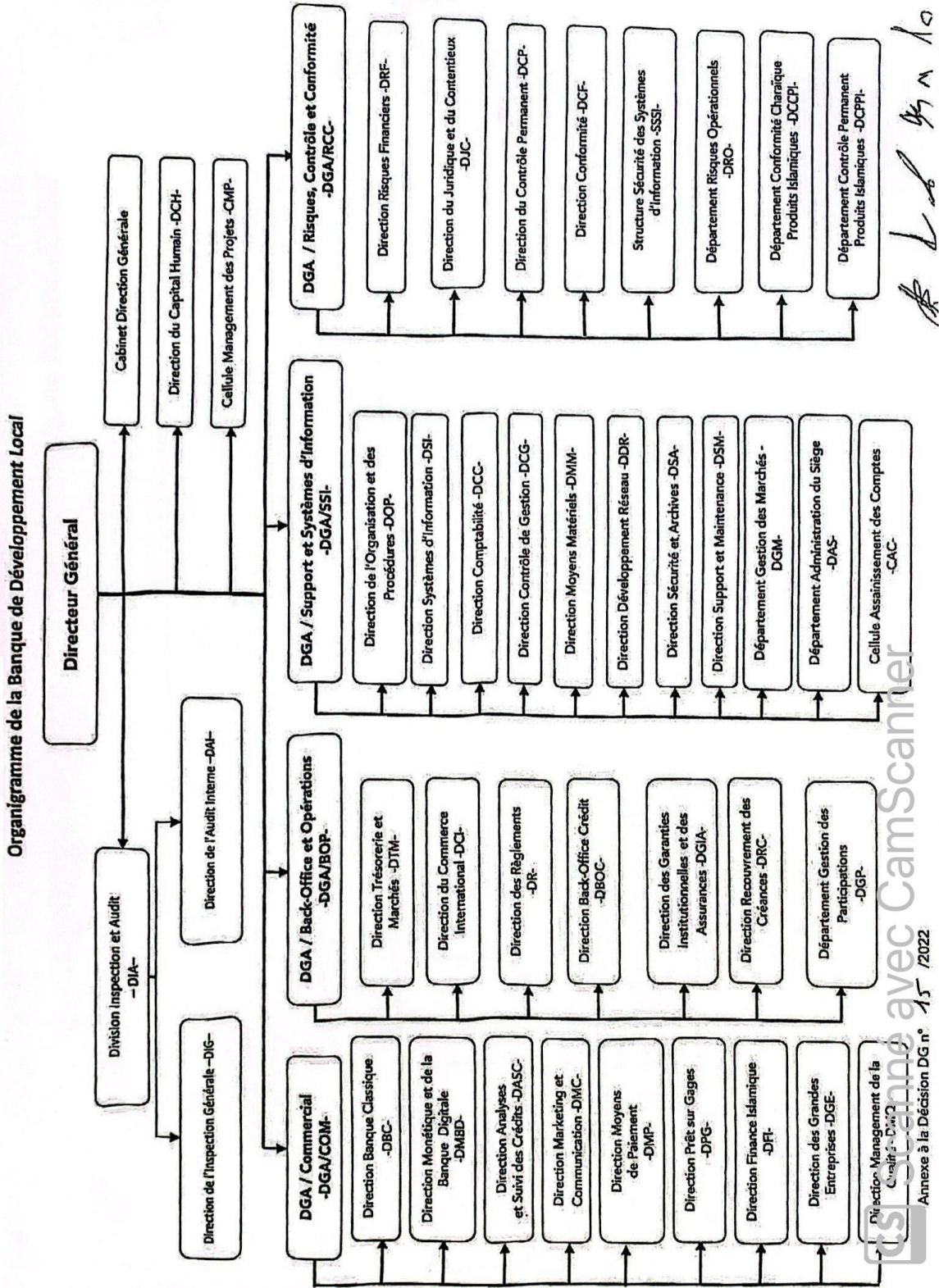
.....  
.....

4. Quelles initiatives pensez-vous que votre organisation devrait prendre pour renforcer davantage le rôle du capital humain et accélérer la digitalisation dans le traitement des garanties bancaires internationales ?

.....  
.....

**Merci d'avoir participé à cette enquête. Vos réponses sont précieuses pour notre analyse**

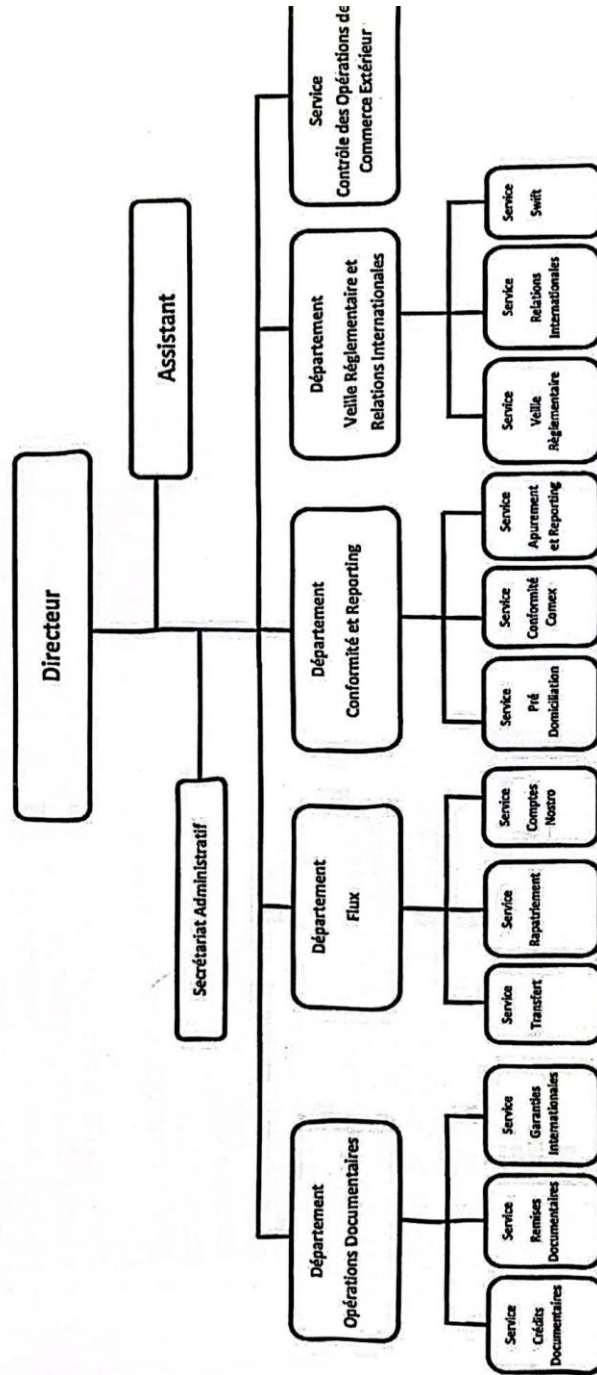
Annexe N°02-03 : L'organigramme De La BDL :



Source : Document interne de la BDL : La direction général de la BDL .

Annexe N°03-03 : Structure Organisationnelle De La Direction Du Commerce International :

Organigramme de la Direction du Commerce International



*Handwritten signature and initials*

Source : Document interne de la BDL : La direction du commerce international de la BDL.

Annexe N°04-03 : Demande D'ouverture De Dossier De Domiciliation Importation :

**ENTREPRISE A**

Dar El Beida .le, 06/07/2021.

**BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL**  
**AGENCE DE ZERALDA 157**  
**Rue BENFEDHA AISSA**

Objet : Demande d'ouverture de dossier  
de domiciliation « import »

Monsieur le directeur,

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur dans notre pays, notamment :

1. Le règlement de la banque d'Algérie n° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises (J.O.R.A N°31 du 13 mai 2007).
2. L'ordonnance n°22-96 du 09 juillet 1996(J.O.R.A n° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'ordonnance n°03-01 du 19 février 2003(J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'exportation désignée ci-après.

**A/ INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE**

- Avenant de Clôture au Contrat n° 05	du 29/07/2020	.....ou
- Facture pro forma n° 8174-02	du : 26/05/2020	..... ou
- Bon de commande n°	du	.....ou
- Confirmation définitive de vente n°	du	.....ou
- Echange de correspondances n°	du	et n° du
Où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.		
- Nature des marchandises/produits : Equipement pour la réhabilitation de la station de traitement d'ain tin dans la wilaya de mila		
- Montant en devises : 136 000.00 EUROS		
- Terme de vente (INCOTERM) : FOB		
- Modalités de paiement : 100% lettre de crédit irrévocable et confirmée		
- Destination de la marchandise (Indiquer le pays, et le port ou aéroport de destination) : ...Port Algérien ... (ALGERIE)		
- Pays d'origine de la marchandise : ...Union Européenne		
- Tarif(s) douanier(s) : (Dix chiffres) 8421219000		
S'il est prévu plusieurs tarifs douaniers, indiquez le tarif du produit qui a le plus grand montant.		
- Délai(s) de livraison : ( Marchandises ou prestation de services)		
- Date prévisionnelle d'expédition des marchandises ou de réalisation de la prestation de services :		

Source : Document interne de la BDL : Service crédit documentaire de la BDL.



**Annexe N°05-03 : Avis D'acceptation :**

بنك التنمية المحلية  
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

بنك التنمية المحلية

Date : 10.08.2020

**AVIS D'ACCEPTATION**

A : **A**

Numéro de Compte : **00500157401780033407**

Adresse : **DAR EL BEIDA - ALGER**

**OBJET :Avis d'Acceptation**

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **157-2020-1849 du : 2020-08** avec **Facture Pro Forma N° 8174-02 du : 26/05/2020** d'un montant de : **136000.000 EUR** a été acceptée par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigés pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.



BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

بنك التنمية المحلية

Date : 10.08.2020

## DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

## Informations Client

Nom ou Raison Sociale : **A**Adresse Complète : **DAR EL BEIDA - ALGER**Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **099916080290666**Numéro du Registre de Commerce : **99B0802906**Numéro de Compte : **00500157401780033407**

## Dossier de Pré-domiciliation N°: 157-2020-1849

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**Fournisseur : **B**Pays de Provenance : **Allemagne**Montant : **136 000,000 EUR**Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**Incoterm: **FOB**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
8421219000	- - - Autres, pour la filtration ou l'épuration des eaux	136000	Allemagne

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur. Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la **Banque de Développement Local** des risques de change éventuels pouvant en découler. Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

Annexe N°06-03: Facture Pro-Forma :

Facture n°01/2020 de 229 000,00 EUR

Avis de l'Agence :

Il s'agit d'une entreprise étatique à engagement domiciliée à l'agence Stabouelli 158 qui a déjà fait des opérations d'importation en crédit documentaire et remises documentaires.

De ce fait, nous émettons un avis favorable pour l'ouverture de ces lettres de crédit

Avis du Pôle Opérationnel :

RELATION :

Date : 03/08/2021

Avis du Pôle Opérationnel :

Compte tenu des éléments positifs entourant cette affaire militent en faveur de notre relation pour l'ouverture d'une Lettre de Crédit L.C à savoir :

- **A** entreprise étatique solvable qui arrive à se maintenir grâce à son savoir faire, son expérience et son plan de charge.
- Le respect de la relation des seuils et formes de crédit.
- La relation bénéficie suivant A/C n° : 034/0105/2021 du 24/03/2021 d'une ligne de crédoc de 1 000 000.000 DA sans marge. Le reste à utiliser de la ligne est de 239 058 505.00DA.
- Les garanties exigées par l'Autorisation de crédit sont conservées et comptabilisées sur système.

Avis favorable pour l'ouverture d'une L.C relative à la facture proforma référencée comme suit :

- Facture n° :8174-02 du 26/05/2020
- Montant : 136 000 Eur C/V 21 760 000,00 DA
- Fournisseur : **B**
- Avis d'acceptation n° 157-2020-1849 du 08/2020

**SIGNATURE ET CACHÉ DE  
L'ENTREPRISE**

Source : Document interne de la BDL : Service crédit documentaire de la BDL.

Annexe N°07-03 : La Modification D'un Crédit Documentaire :

LOGO DE  
L'ENTREPRISE A

**ENTREPRISE A** **ENTREPRISE A**

Dar El Beida, le 19/12/2021

N.REF/2464 PDG/ G.R/21

**A MADAME LA DIRECTRICE DE LA BANQUE  
DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
Agence de ZERALDA**

**Objet** : Modification CREDOC

Fournisseur : B LC N° : INCDI000011169

Avenant de Clôture au Contrat N° : 05/

Montant : 136 000.00 EURO

Nous vous demandons de bien vouloir apporter à la lettre de crédit sus mentionnée la modification suivante :

**CHAMP 46A** : Fret payable à destination au lieu Fret payé d'avance (MARKED FREIGHT PAYE).

Veuillez agréer, Madame la Directrice, l'expression de nos salutations distinguées :

**LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL**

**SIGNATURE ET CACHÉ DE  
L'ENTREPRISE**

Source : Document interne de la BDL : Service crédit documentaire de la BDL.

Annexe N°08-03 : Contre Garantie :

2024/04/04 11:35:43 Created by SERVICE.GARANTIE02

----- Instance Type and Transmission -----  
Original received from SWIFT  
Priority : Normal  
Message Output Reference : 0843 210922BDLODZALXXX088118530  
Correspondent Input Reference : 0943 210922COBADEFFE7601781541820  
----- Message Header -----  
Swift Output : FIN 760 Guarantee/Stdby Letter Credit  
Sender : COBADEFF760  
COMMERZBANK AG  
NUERNBERG  
NUERNBERG  
GERMANY DE  
Receiver : BDLODZALXXX  
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
16300 ALGIERS  
ALGIERS  
ALGERIA DZ  
----- Message Text -----

:27:1/1  
:20:NMVAV70491620601  
:23:REQUEST  
:30:210922  
:40C:NONE  
:77C:Nous referant au lettre de credit no. INCDI000011169 du  
11.08.2021 d'un montant de EUR 136.000,00  
.  
Nous referant aussi au contrat No. 05 FOREMHYD 2019 Avenant du  
29.07.2020 conclu entre  
**ENTREPRISE A**  
SIEGE SOCIALE: DAR EL BEIDA (W. ALGER)

et

**ENTREPRISE B**  
95326 Kulmbach / Deutschland

relatif aux ACQUISITIONS D'EQUIPEMENTS POUR LA REHABILITATION DE  
LA STATION DE TRAITEMENT D'AIN TIN DANS LA WILAYA DE MILA  
conforme a la facture Proforma du 26.05.2020 no. 8174-02 et  
conformement a l'article engageant WBG a la production d'une  
garantie de bonne execution de EUR 6.800,00 representant 5 pct  
du montant du contrat.

Nous [Commerzbank Aktiengesellschaft], au capital de EUR  
1.252.357.634,00 ayant son siege social a Frankfurt / Main,  
representee par Mme Andrea Scheck, agissant en qualite de  
signature autorise en vertu des pouvoirs qui lui/leur sont  
confies et dont il(s) justifie(nt) demandons a banque de  
developpement local de souscrire sous notre pleine et entiere  
responsabilite un engagement a concurrence de EUR 6.800,00  
valable jusquau 30. avril 2023 en faveur A, qui couvre la  
garantie de bonne execution par B de ses obligations  
contractuelles.

En contrepartie, nous Commerzbank contre-garantissons irrevocablement et inconditionnellement a banque de developpement local la bonne execution par WBG de ses obligations contractuelles et a defaut le remboursement des sommes dues au titre de la dite contre-garantie.

En consequence, nous Commerzbank paierons a banque de developpement local sans delai, a premiere demande de celle-ci, sans pouvoir recourir a une quelconque formalite et sans pouvoir lui opposer de motif de notre chef ou du chef de notre donneur d'ordre, le montant integral de la contre-garantie soit EUR 6.800,00 augmente des frais et depenses eventuels de toute nature encourus par banque de developpement local a l'occasion de la mise en jeu de cette contre-garantie.

Tout retard apporte dans le versement des sommes dues au titre de la contre-garantie mettra a notre charge le paiement au profit de banque de developpement local d'interets au taux de 12 pct qui commenceront a courir a partir du huitieme jour de la date de la mise en jeu de la contre-garantie jusqu'au jour du paiement effectif. Ces interets seront capitalises s'ils sont dus pour une annee entiere.

Nous renoncons expressemment a nous prevaloir d'une quelconque exception tiree du contrat liant B et A pour autant que banque de developpement local justifie par telex chiffre ou swift authentifie que A a mis en jeu la garantie. Les commissions, frais et taxes decoulant de la presente contre-garantie seront supportees par nous a compter de la date d'emission de la garantie en faveur du beneficiaire jusqu'a l'extinction de la presente contre-garantie telle que determinee ci-dessous.

La presente contre-garantie entrera en vigueur a compter de la date d'emission de la garantie en faveur du beneficiaire et demeurera valable jusqu'a la mainlevee delivree par banque de developpement local a Commerzbank, soit au plus tard 1 mois apres la date prevue contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par cet acte, c'est-a-dire le 30.04.2023..

Tout litige de de l'execution de la presente contre-garantie sera soumis a la competence des tribunaux algeriens et a l'application de la loi algerienne.

Veillez informer notre Documentary Business Department (ref. NUUEEA302492155) que votre lettre de credit no. INCDI000011169 a ete etabli de maniere operationnelle.

Veillez remettre votre garantie au beneficiaire et nous aviser l'execution en vous referant a notre contre-garantie No. NMVAV70491620601 .

Veillez remettre un copie de votre garantie a nous par par email GuaranteeBusinessNuernberg(AT)commerzbank.com - merci bien

Commerzbank AG,  
CC TB TCC Guarantee Business,  
Fuerther Str. 212, D-90429 Nuernberg,

----- Message Trailer -----  
{CHK:26EE151F2AD9}

Source : Document interne de la BDL : Service garantie bancaire internationales de la BDL.

Annexe N°09-03 : Garantie Dédie Au Client :

**DIRECTION DES SERVICES DE PAIEMENT**  
38, rue des frères BOUADDOU, Bir Mourad Raïs, Alger.

Tél. : 00 (213) 23.56.91.60 - 56.91.53 - Télécopie : 00 (213) 23.56.91.51 - SWIFT : BDLODZAL

**DSP/DCB**

**Service garanties internationales**

**Alger, le 22.09.2021**

**A: ENTREPRISE A**

Dar El-Beida, Alger - Algérie.

**Objet : Garantie de Bonne Exécution Réf. 204/21/BEX548915**  
Montant : EUR 6.800,00

Messieurs,

Nous avons le plaisir de vous faire parvenir sous ce pli l'acte de la garantie en référence que nous délivrons en votre faveur et ce, conformément aux instructions de notre correspondant.

Nous vous signalons que cette garantie est régie par la lettre d'instruction n° 05/94 du 02.02.94 émanant de la Banque d'Algérie.

**Toute requête de votre part portant prorogation du délai de validité ou de mise en jeu doit intervenir avant l'échéance de notre engagement, soit le 31.03.2023.**

Aussi, avant l'échéance de notre garantie, nous vous demandons de nous donner la mainlevée en nous restituant l'acte original et ce, pour la bonne gestion de notre dossier.

Par ailleurs, nous vous informons que nous, Banque de Développement Local, nous réservons le droit de vous demander l'indemnisation de tous frais encourus au titre de cet engagement si nous devons répondre à une assignation judiciaire ou aller devant n'importe quel tribunal.

A cet effet, nous vous demandons de bien vouloir nous marquer votre accord sur les termes de cette garantie ou formuler toute observation éventuelle et nous désigner les personnes habilitées à gérer les actes de garantie.

A défaut de réponse de votre part sous dizaine, nous considérerons que tous les termes relatifs à cette opération en sont acceptés.

Nous vous prions, par ailleurs, de bien vouloir nous retourner la copie dûment signée par vos soins.

Dans l'attente de votre confirmation, veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

DIRECTION DES SERVICES DE PAIEMENT  
38, rue des frères BOUADDOU, Bir Mourad Raïs, Alger.

Tél. : 00 (213) 23.56.91.60 - 56.91.53 - Télécopie : 00 (213) 23.56.91.51 - 56.91.81 - SWIFT : BDL0DZAL

DSP/DCB  
Service Garanties Internationales

Alger, le 22/09/2021

## ENTREPRISE A

Dar El-Beïda, W.Alger – Algérie.

### GARANTIE DE BONNE EXECUTION REF.204/21/BEX548915

Nous référant au contrat N°05/FOREMHYD/2019 facture proforma du 26.05.2020 N° 817402 et l'avenant du 29.07.2020 conclu entre Entreprise Publique

ENTREPRISE A

I dont le siège social est sis :  
Algérie et

Dar El-Beïda, W.Alger -

ENTREPRISE B

dont

le siège social est sis :

Deutschland

relatif à l'acquisition d'équipements pour la réhabilitation de la station de traitement d'Ain Tin dans la wilaya de Mila et conformément à l'article engageant

ENTREPRISE B

la production d'une

garantie de bonne exécution de **EUR 6.800,00 (Euros Six mille huit cent)** représentant cinq pour cent (5%) du montant du contrat.

Nous référant à la Contre Garantie N° NMVAV70491620601 émanant de la banque :

COMMERZBANK AG – NUERNBERG/Germanie.

Nous, soussignés Banque de Développement Local, société par actions au capital de DA. 36.800.000.000 - dont le Siège Social est sis au 05 Rue GACI Amar Staouéli - Alger, représentée par la Direction des Services de Paiement.

Emettons en faveur de ENTREPRISE A une Garantie de Bonne Exécution de **EUR 6.800,00 (Euros Six mille huit cent)** qui couvre les risques d'inexécution ou d'exécution incomplète et/ou imparfaite par ENTREPRISE B de ses obligations contractuelles.

Nous paierons ENTREPRISE A A à sa première demande, le montant intégral de la présente garantie contre sa déclaration écrite établissant que ENTREPRISE B n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

**SUITE ET FIN DE GARANTIE  
DE BONNE EXECUTION  
204/21/BEX548915**

Cette garantie demeurera valable jusqu'au **31/03/2023**, au plus tard.

A défaut de demande de prorogation de délai de validité ou de mise en jeu de la part de l'ENTREPRISE A avant la date suscitée, soit le **31/03/2023**, la présente garantie deviendra nulle et de nul effet, sans le recours à aucune autre formalité.

Cette garantie est délivrée uniquement pour le contrat de base, à l'exclusion de tout avenant qui modifierait le montant dudit contrat et/ou sa durée de validité et qui pourrait avoir une incidence quelconque sur la présente garantie, sans un accord préalable de la Banque de Développement Local et la délivrance par celle-ci d'une nouvelle garantie correspondante.

**BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE EUR 6.800,00  
(EUROS SIX MILLE HUIT CENT).**

Fait à Alger, le 22/09/2021

Annexe N°10-03 : Bordereaux D'envoi :

**DIRECTION DU COMMERCE INTERNATIONAL**  
38, rue des frères BOUADDOU, Bir Mourad Raïs, Alger.  
Tél. : 00 (213) 21.44.98.28 - 44.96.85 - Télécopie : 00 (213) 21.44.98.27 - 44.98.31 - SWIFT : BDL0DZAL

**DCI/DRI**  
**Service Garanties Internationales**

**Alger, le 22.09.2021**

**A : BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL**  
**AGENCE ZERALDA « 157 »**

38, Rue Benfeddah Aissa Zéralda - Alger.

**GARANTIE DE BONNE EXECUTION:**

**N/Réf. : 204/21/BEX548915**

**D'ordre : ENTREPRISE B**

**Faveur : ENTREPRISE A**

**Montant : EUR 6.800,00**

**Validité : 31.03.2023**

**BORDEREAU D'ENVOI**

Veuillez trouver ci-joint l'original ainsi que la copie de garantie émise par nos services.

Nous vous demandons de nous tenir informés du suivi de cette opération.

Par ailleurs, pour les besoins de notre dossier, il y a lieu de nous **accuser réception** de notre présent envoi par le retour d'une copie du bordereau dûment revêtue de votre signature.

Nous vous en souhaitons bonne réception.

Cordiales salutations.

# Annexe N° 11-04: Réclamation Et Confirmation Du Premier Trimestre :

04/04/2024 10:38

spr-bdl:7443/enReporting3/viewer

```
----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status      : Network Ack
Priority/Delivery             : Normal
Message Input Reference      : 210923BDLODZALAXXX0882745850
----- Message Header -----
Swift Input      : FIN 768 Ack Guarantee/Standby Message
Sender          : BDL0DZALXXX
                BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
                16300 ALGIERS
                ALGIERS
                ALGERIA DZ
Receiver       : COBADEFF760
                COMMERZBANK AG
                NUERNBERG
                NUERNBERG
                GERMANY DE
MUR : EN149239
----- Message Text -----
:20:204/21/BEX548915
:21:NMVAV70491620601
:30:210922
:32B:EUR295,4
:57A:/13095282
CITIGB2LXXX
:71B:EUR150,00-OUR MINIMUM ISSUE
FROM 22/09/2021 TILL 30/09/2021
EUR125,00 CONST FOLDER FEES
EUR20,00 OUR SWIFT CHARGES
EUR 0,40 STAMP
:72:WE ADVISE RECEIPT YOUR MT 760
DD 22/09/2021, PLEASE CONFIRM US
PAYMENT BY RETURN SWIFT MESSAGE
STATING VALUE DATE APPLIED
----- Message Trailer -----
{CHK:D8E7C49EDC8F}
```

14/14

Source : Document interne de la BDL : Service garantie bancaire internationales de la BDL.

Annexe N 12-03 : Réclamation Et Confirmation Du Deuxième Trimestre :

```
----- Instance Type and Transmission -----  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status      : Network Ack  
Priority/Delivery             : Normal  
Message Input Reference      : 211117BDLODZALAXXX0919748762  
----- Message Header -----  
Swift Input      : FIN 791 Req Paymt Chgs, Int and Othr Exp  
Sender           : BDLODZALXXX  
                 BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
                 16300 ALGIERS  
                 ALGIERS  
                 ALGERIA DZ  
Receiver        : COBADEFFXXX  
                 COMMERZBANK AG  
                 60261 FRANKFURT AM MAIN  
                 FRANKFURT AM MAIN  
                 GERMANY DE  
  
MUR : EN152450  
----- Message Text -----  
  
:20:204/21/BEX548915  
:21:NMVAV70491620601  
:32B:EUR249,90  
:57A:/13095282  
CITIGB2LXXX  
:71B:EUR178,50 -OUR MINIMUM ISSUE  
COMM FROM 01/10/21 TILL 31/12/21  
EUR47,60 -OUR HANDLING FEES  
EUR23,80 -OUR SWIFT CHARGES  
:72:PLEASE CONFIRM US PAYMENT BY RE  
TURN SWIFT MESSAGE STATING VALUE DA  
TE APPLIED  
----- Message Trailer -----  
{CHK:3F714D861E6F}
```

Source : Document interne de la BDL : Service garantie bancaire internationales de la BDL.

Annexe N 13-03 : Demande De Prorogation Ou Mise En Jeu :

2024/04/04 10:53:35 Created by SERVICE.GARANTIE02

```
----- Instance Type and Transmission -----  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status      : Network Ack  
Priority/Delivery             : Normal  
Message Input Reference      : 230402BDLODZALXXX1303779855  
----- Message Header -----  
Swift Input      : FIN 799 Free Format Message  
Sender           : BDLODZALXXX  
                  BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
                  16300 ALGIERS  
                  ALGIERS  
                  ALGERIA DZ  
Receiver         : COBADEFF760  
                  COMMERZBANK AG  
                  NUERNBERG  
                  NUERNBERG  
                  GERMANY DE  
MUR : EN204377  
----- Message Text -----  
  
:20:204/21/BEX548915  
:21:NMVAV70491620601  
:79:OBJET: DEMANDE DE PROROGATION DE LA GARANTIE  
DE BONNE EXECUTION OU MISE EN JEU  
ORDRE : ENTREPRISE B  
  
FAVEUR: ENTREPRISE A  
MONTANT: EUR 6.800,00  
NOUS VOUS INFORMONS AVOIR ETE SAISIS PAR  
NOTRE RELATION ENTREPRISE A QUI NOUS DEMANDE  
LA PROROGATION DE LA DATE DE VALIDITE DE  
LA GARANTIE DE BONNE EXECUTION AU 31/10/2023  
Y'COMPRI UN MOIS DELAIS COURRIER.  
A CET EFFET, NOUS PORTONS A VOTRE CONNAISSANCE,  
QUE LE BENEFICIAIRE NOUS EXHORTE QU EN CAS DE  
REFUS DE PROROGATION PAR VOTRE CLIENT, NOUS  
METTONS EN JEU NOTRE GARANTIE ET VOUS  
DEMANDONS PAR CONSEQUENT DE CREDITER NOTRE  
COMPTE EURO N 13095282 CHEZ CITIBANK N.A LONDON  
BIC : CITIGB2LXXX DU MONTANT DE LA GARANTIE  
SUSCITEE SOIT LA SOMME DE EUR 6.800,00 SANS  
FRAIS DE TRANSFERT POUR NOUS MAJOREE DE NOS  
FRAIS DE MISE EN JEU DE EUR 130,90 PLUS EUR 23,80  
DE FRAIS DE SWIFT SOIT UN TOTAL DE EUR 6.954,70  
COMPTE TENU DE L'URGENCE SIGNALEE NOUS  
SOUHAITERIONS AVOIR UNE PROMPTE REPONSE DE  
VOTRE PART AVANT LA DATE D ECHEANCE PREVUE.  
DANS L'ATTENTE, MEILLEURES SALUTATIONS  
DCI/DOD/SCE GTIES  
----- Message Trailer -----  
{CHK:7604D7BAAC2F}
```

Source : Document interne de la BDL : Service garantie bancaire internationales de la BDL.

Annexe N 14-03 : Clôture Du Dossier :

4/2024 10:39

spr-bdl:7443/enReporting3/viewerDetails

.024/04/04 10:54:38 Created by SERVICE.GARANTIE02

```
----- Instance Type and Transmission -----  
Original received from SWIFT  
Priority : Normal  
Message Output Reference : 0842 230423BDL0DZALAXXX1318230797  
Correspondent Input Reference : 0523 230421CITIGB2LACB22057478209  
----- Message Header -----  
Swift Output : FIN 910 Confirmation of Credit  
Sender : CITIGB2LCB2  
CITIBANK N.A.  
(CITI CLIENTS - LIMITED USE ONLY)  
LONDON E145LB  
LONDON  
UNITED KINGDOM GB  
Receiver : BDL0DZALXXX  
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
16300 ALGIERS  
ALGIERS  
ALGERIA DZ  
MUR : 30421PQM93973LON  
----- Message Text -----  
  
:20:3323398216  
:21:204/21/BEX548915  
:25:13095282  
:13D:2304210423+0000  
:32A:230421EUR6954,70  
:50K://  
COBADEFF760:COMMERZBANK  
:52A:COBADEFF760  
:56D:NO INFORMATION AVAILABLE  
:72:204/21/BEX548915  
----- Message Trailer -----  
{CHK:DBDD3C7388E2}  
{DLM:}
```

Source : Document interne de la BDL : Service garantie bancaire internationales de la BDL.

## **Table des matières**

Remerciement	
Résumés	
Abstract	
ملخص	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des sigles et abréviations	
Sommaire	
Introduction générale	2
Chapitre 01 :	
Les concepts de base du commerce	
International	6
Introduction du chapitre 01	7
Section 1 : Généralités sur le commerce international	8
1. Définition	8
1.1. Mondialisation.....	8
1.2. L'internationalisation .....	8
1.3. Le commerce international.....	9
2. Les raisons et objectifs d'internationalisation	9
2.1. Les raisons d'internationalisation.....	9
2.1.1. Raisons stratégiques .....	9
2.1.2. Raisons techniques .....	10
2.1.3. Raisons économiques et environnementales.....	10
2.1.4. Raisons commerciales.....	10
2.2. Les objectifs d'internationalisation .....	10
2.2.1 L'accession à de nouveaux marchés et de nouveaux clients	10
2.2.2 La diversification du risque géographique	11
2.2.3 La baisse des coûts	11
3. Les acteurs du commerce international	12
3.1. États et organisations gouvernementales.....	12
3.2. Organisations internationaux (institutions internationaux) .....	13
3.2.1 L'organisation Mondial du Commerce .....	13
3.2.2 Chambre de Commerce International .....	13
3.2.3 L'organisation Mondial des douanes .....	13
3.2.4 Conférences des nations unies sur le commerce et développement.....	13
3.3. Les firmes multinationales .....	14
3.4. Acteurs de la finance mondiale .....	14
3.4.1 Banque Mondial .....	14
3.4.2 Le Fonds monétaire international.....	14
3.5. Autres acteurs .....	14
3.5.1 Les entreprises.....	14
3.5.2 Les consommateurs .....	15

4.	Le rôle du capital humain dans le commerce international	15
4.1.	La définition du capital humain .....	15
4.2.	Le capital humain et le commerce international .....	15
	Section 2 : Les éléments des opérations internationales	16
1.	Les stratégies d'internationalisation	16
1.1.	Définition de stratégie .....	16
1.2.	Les types d'internationalisations .....	16
1.2.1.	Stratégie internationale simple .....	16
1.2.2.	Stratégie multidomestique.....	17
1.2.3.	Stratégie transnationale .....	17
1.2.4.	Stratégie globale.....	17
2.	Les risques liés au commerce internationale	18
2.1.	Définitions.....	19
2.1.1.	Définitions des risques .....	19
2.1.2.	Management des risques .....	19
2.2.	Les types de risques dans le commerce international .....	19
2.2.1.	Selon la nature des risques .....	20
A.	Le risque pays .....	20
B.	Le risque commercial.....	21
D.	Le risque financier.....	21
a	Le risque de change.....	21
b	Le risque de taux d'intérêt .....	22
2.2.2.	Selon la période des risques .....	22
A.	Le risque de fabrication.....	22
a.	Risques crédits.....	23
b.	Risque de non expédition .....	23
2.3	Les instruments de couverture des risques internationaux.....	23
A.	Des contrats d'assurance	23
B.	L'assurance à crédit	23
C.	L'externalisation de la gestion des risques par l'affacturage et le forfaitage	23
D.	Les garanties internationales	24
E.	Les swaps de devise	24
3.	Les contrats de vente à l'international	24
3.1.	Définition .....	24
3.2.	Les obligations de l'acheteur et du vendeur .....	24
3.3.	Les clauses du contrat de vente internationale .....	25
3.3.1.	Clauses générales .....	25
3.3.2.	Clauses commerciales obligatoires .....	26
3.3.3.	Clauses juridiques .....	27
3.4.	Les modes de règlement des litiges.....	27
3.5.	Les incoterms .....	28
3.5.1	Les incoterms multimodaux .....	28

3.5.2 Les incoterms maritimes.....	30
Conclusion du chapitre 01	32
Chapitre 02 :	
L'aspect bancaire dans le financement des opérations du commerce international	33
Introduction du chapitre 02	34
Section 1 : le financement des opérations internationales	35
1. Généralités de la finance internationale	35
1.1. La banque .....	35
1.2. Le rôle de la banque dans la finance internationale .....	35
2. Les instruments de paiement international	36
2.1. Les chèques .....	36
2.1.1. Intervenants .....	36
2.1.2. Types de chèques .....	36
2.2.4. Encaissement du chèque .....	37
2.3. Les virements internationales.....	38
2.3.1. Intervenants .....	38
2.3.2. Le virement par SWIFT .....	38
2.3.3. Le déroulement d'un virement :.....	39
2.4. Les effets de commerce.....	39
2.4.1. La lettre de change .....	39
A. Intervenants .....	40
On trouve :.....	40
B. L'encaissement d'une lettre de change .....	40
2.4.2 Le billet à ordre .....	41
A. Les intervenants.....	41
3. Les techniques de paiement international	41
3.1. Les techniques de paiement non-documentaire .....	41
3.1.1. L'encaissement direct .....	42
3.1.2. Le contre remboursement.....	42
A. Le déroulement	43
3.2. Les techniques de paiement documentaire.....	43
3.2.1. La remise documentaire .....	43
A. Définition des RUU 522.....	43
B. Les intervenants.....	44
C. Les modes de règlement de la remise documentaire.....	44
D. Le déroulement :.....	44
3.2.2. Le crédit documentaire.....	46
A. Définition RUU600 .....	46
B. Les intervenants.....	46
C. La réalisation de crédit documentaire .....	47
D. Les types de crédit documentaire .....	48
Section 2 : Les garanties bancaires internationales	49

1.	Notions introductives aux garanties bancaires internationales	49
1.1.	Les objectifs des garanties bancaires internationales .....	49
1.2.	Le cadre juridique des garanties bancaires internationales .....	49
2.	Les formes des garanties bancaires internationales	50
2.1.	Les garanties selon le mode de réalisation	50
2.1.1.	Conditionnelle (cautionnement).....	50
2.1.2.	Inconditionnelle (garantie à première demande) .....	50
2.1.3.	Documentaire (Lettre de crédit Standby).....	52
2.2.	Les garanties selon l'intervention de la banque correspondante.....	52
2.2.1.	Garantie directe .....	52
A.	Les intervenants.....	52
B.	Déroulement de la garantie .....	53
2.2.2.	Garantie indirecte .....	53
A.	Les intervenants.....	54
B.	Le déroulement.....	54
3.	Types de garanties bancaires internationales	55
3.1.	Garantie de soumission .....	56
3.2.	La garantie a bonne exécution.....	57
3.3.	Garantie restitution d'acompte .....	57
3.4.	Garantie de retenu de garantie.....	57
4.	Les libellations	60
4.1	La modification et prorogation	60
4.2	La mainlevée	60
4.3	La mise en jeu	60
	Conclusion du chapitre 02	61
	Chapitre 03 :	
	La mise en place d'une garantie bancaire international dans une opération d'importation	62
	Introduction du chapitre 03	63
	Section 1 : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la BDL	64
1.	Présentation de l'entreprise	64
1.1.	Les missions .....	64
1.2.	Les objectifs .....	65
1.3.	La structure et organisation de la BDL .....	65
2.	La direction de commerce internationale	66
2.1.	Les missions	66
3.	Présentation de la méthodologie de recherche	66
3.1	Les objectifs de l'enquête	67
3.2	Méthodologie de l'enquête	67
3.3.	Le guide d'entretien semi - directif	67
3.3.1	Les caractéristiques de l'entretien semi directif	67

3.3.2 Réalisation de l'entretien	68
4. Le déroulement du crédit documentaire	68
4.1. Les clauses du contrat .....	69
4.2. L'ouverture d'un crédit documentaire.....	70
4.2.1. Demande de domiciliation bancaire.....	70
4.2.2. L'engagement d'importation.....	71
4.2.3. Facture pro forma.....	71
4.2.4. Ouverture de crédit documentaire.....	71
4.2.5. La gestion du crédit documentaire .....	72
Section 2 : La garantie dans une opération d'importation au sein de la BDL direction de commerce internationale	72
1. La mise en place d'une garantie de bonne exécution	72
1.1. La réception de la contre-garantie .....	73
1.2. La comptabilisation de la Contre garantie et Garantie dans le système d'information de la BDL .....	73
1.3. L'émission de la garantie en faveur du client algérien.....	73
1.4. . Réclamation des frais et commissions trimestrielle .....	74
1.5. Demande de prorogation ou mise en jeu).....	74
1.6. Main levée .....	75
2. Commentaire du traitement de la garantie de bonne exécution	75
3. L'importance du capital humain dans le traitement des garanties international	76
3.1 Les réponses du guide d'entretien	76
Partie 01 : informations générales	76
Partie 02 : Le capital humain	78
Partie 03 : Perspectives futures :	80
3.2 Synthèse	81
Conclusion du chapitre 03	83
CONCLUSION GÉNÉRALE	84