

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

EHEC

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

Option : Affaires Internationales

THEME :

**Essai d'étude des garanties bancaires dans la
sécurisation des transactions commerciales
internationales**

Etude de cas : BADR Bank

Elaboré par :

Mlle. Imene AOUN

Encadré par :

Dr. Meriem LEBSAIRA

Maitre de conférences à EHEC d'Alger

03^{ème} promotion

Juin 2016

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

EHEC

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

Option : Affaires Internationales

THEME :

**Essai d'étude des garanties bancaires dans la
sécurisation des transactions commerciales
internationales**

Etude de cas : BADR Bank

Elaboré par :

Mlle. Imene AOUN

Encadré par :

Dr. Meriem LEBSAIRA

Maitre de conférences à EHEC d'Alger

03^{eme} promotion

Juin 2016

Résumé

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges commerciaux (importations et exportations), des biens et services, qui s'exécutent au-delà de la frontière d'un seul pays. Ce secteur d'activité ne cesse de se développer vu le volume des importations et des exportations dans tout les pays du monde.

Afin de réaliser une transaction commerciale internationale, il est essentiel d'établir un contrat commercial qui préserve les intérêts de chaque partie prenante. Cependant, plusieurs risques peuvent apparaître lors de la réalisation de cette opération, qui peuvent mettre fin à la relation commerciale entre les deux contractants. D'où, la nécessité d'utiliser des moyens de couverture offrant un maximum de sécurité aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte essentiellement sur la définition des aspects relatifs aux opérations du commerce international, le contrat commercial et les principaux risques liés aux opérations du commerce international ainsi que les moyens de couverture pour se prémunir contre ces risques en mettant l'accent sur les garanties bancaires internationales et leur cadre réglementaire. Le but est de vérifier leurs contributions en matière de sécurité des opérations du commerce international et l'assurance du bon déroulement de la transaction commerciale.

Mots clés : Commerce international, importation, exportation, transaction commerciale, contrat commercial, risque, garantie bancaire internationale, cadre réglementaire.

Abstract

International trade means the total trade (imports and exports), goods and services that run beyond the borders of one country. If industry continues to grow given the volume of imports and exports, in all countries of the world.

In order to achieve an international trade transaction, it is essential to establish a commercial contract that protects the interests of each stakeholder. However, several risks can appear during the completion of this transaction, which may end the trading relationship between the two contractors. Hence, the need to use a cover means providing maximum security to importers and exporters.

Our study focuses on defining aspects of international trade transactions, the commercial contract, the main risks associated with international trade transactions and hedging means to guard against these risks by focusing on bank guarantees international and regulatory framework. The aim is to check their effectiveness in terms of security of international trade operations and ensuring the smooth running of the business transaction.

Key words: International bank guarantee, import, export, commercial contracts, commercial transactions, risk, regulatory framework.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A mes chers parents, Djammal et Nacira, source de ma joie secrète de ma force, j'espère qu'ils trouveront dans ce travail toute ma reconnaissance et tout mon amour

A mes sœurs :

Asma, Rania, Maroua et Nour

A ma petite Alinou

Toute ma grande famille de près ou de loin

A mes amies et copine : Manel, Ines, Ikram, Nina, Awatef, Sonia et Souhila.

Et enfin, a tous ce qui même.....

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier le bon DIEU qui nous a donné le courage, la puissance et la volonté pour élaborer ce modeste travail.

*Je tiens à exprimer ma profonde gratitude pour mon encadreur **Mme LEBSAIRA Meriem** pour sa disponibilité, ses conseils, son suivi et ses orientations tout au long de la réalisation de cette recherche.*

Je tiens à remercier également l'ensemble des enseignants de l'EHEC ainsi que les bibliothécaires pour leur collaboration en matière de documentation.

*Mes remerciements s'adressent aussi à tout le personnel de la SDGI de la BADR en particulier à mon promoteur **Mr KESSAS Ahmed** pour leur disponibilité et leur générosité durant toute la durée de mon stage.*

Je remercie aussi les membres du jury qui ont bien voulu accepter de valoriser ce travail.

J'exprime ma profonde gratitude à mes parents pour leurs contributions, leurs soutiens et leurs pertinences.

Enfin, je tiens à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Merci

Liste des tableaux

Numéros de Tableau	Titre du tableau	Page
CHAPITRE I		
Tableau N° 01	les clauses du contrat commercial international.	14
CHAPITRE IV		
Tableau N°02	Les éléments traités dans le guide d'entretien.	89
Tableau N°03	La population interviewée.	90
Tableau N°04	Profil des personnes interrogées.	92
Tableau N°05	Les risques liés aux opérations de commerce international.	93

Liste des figures

N° de figure	Titre de la figure	Page
CHAPITRE I		
Figure N°01	Déroulement d'une procédure d'appel d'offre	09
CHAPITRE II		
Figure N°02	Représentation graphique de la garantie directe	33
Figure N°03	Représentation graphique d'une garantie indirecte	34
CHAPITRE III		
Figure N°04	Organigramme de la DGA-OI	57
Figure N°05	Organisation de la direction de commerce extérieur.	60
Figure N°06	Organigramme de la Sous Direction des Garanties Internationales	61
Figure N°07	Etapes d'ouverture d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur	64

Liste des abréviations

Abréviations	Signification
BA	Banque d'Algérie.
BADR	Banque de l'Agriculture et de Développement Rural.
BDL	Banque de Développement Local.
BEA	Banque Extérieur d'Algérie.
BIC	Business Identifier Code.
BNA	Banque National d'Algérie.
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances.
CAGEX	Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations.
CCI	Chambre de Commerce Internationale.
CCR	Compagnie Centrale de Réassurance
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CNUDCI	Convention des Nations Unies
COFACE	Compagnie Française d'Assurance
CPA	Crédit Populaire Algérien
DA	Dinar Algérien
DCE	Direction de Commerce international
DGAOI	Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales
DOF	Direction des Opérations Financières
DRI	Direction des Relations Internationales
EUR	Euro
RUGC	Règles Uniformes pour les Garanties Contractuelles
RUGD	Règles Uniformes pour les Garanties sur Demande
SAA	Société d'Assurance

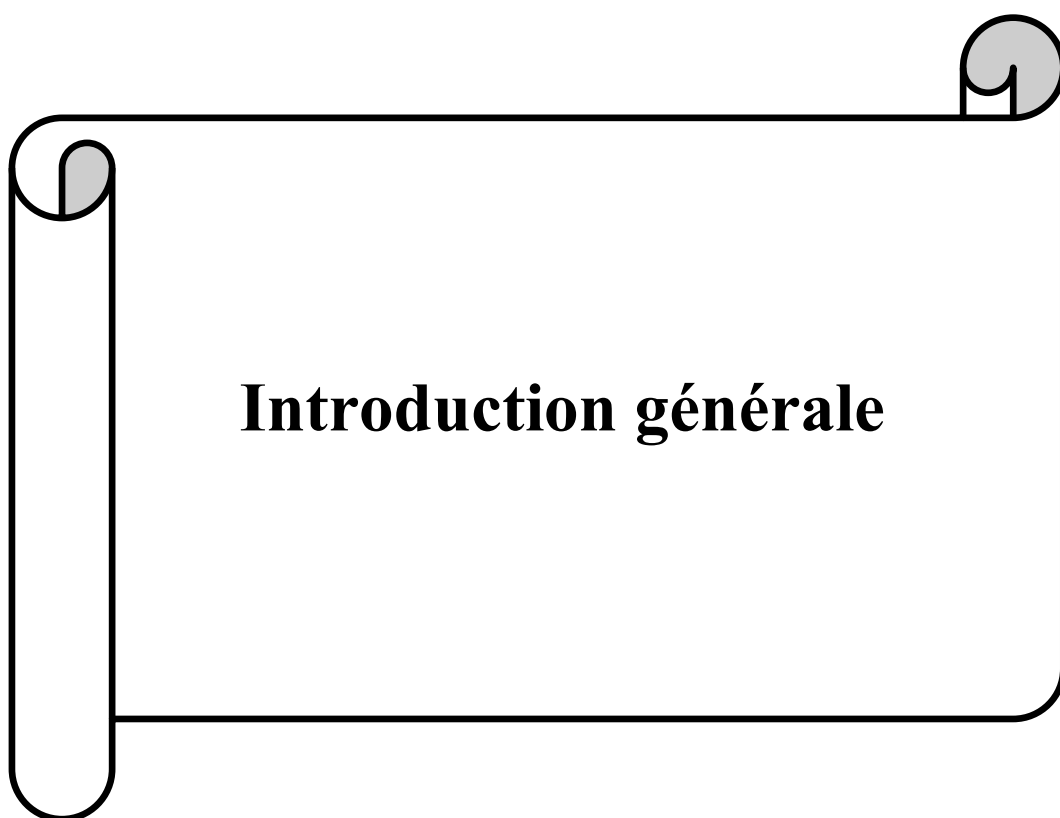
SDGI	Sous Direction des Garanties Internationales
SWIFT	Societies for World Inter Financial Transmission

Liste des annexes

N° de l'Annexe	Titre
Annexe N°01	Réglementation de la banque d'Algérie en matière des garanties bancaires.
Annexe N°02	Organigramme générale de la BADR.
Annexe N°03	Acte de contre garantie.
Annexe N°04	Acte de garantie.
Annexe N°05	Accord sur le plan engagement
Annexe N°06	L'acte de garantie envoyée au bénéficiaire
Annexe N°07	Demande de paiement des commissions et frais
Annexe N°08	Main levée donnée par le bénéficiaire.
Annexe N°09	Mise en jeu de la garantie par le bénéficiaire.
Annexe N°10	Guide d'entretien.
Annexe N°11	Chronologie dans la mise en place d'une garantie bancaire.

Sommaire

Introduction générale	2
 Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations de commerce international	6
Section 01 : Le contrat commercial	8
Section 02 : Les risques inhérents aux opérations de commerce international et leurs moyens de couverture	16
 Chapitre II : Les garanties bancaires internationales	27
Section 01 : Notions générales sur les garanties bancaires internationales	29
Section 02 : Le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales	43
 Chapitre III : La mise en place d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur au sein de la BADR Bank	52
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BADR Bank »	54
Section 02 : Mise en place d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur	63
 Chapitre IV : L'importance des garanties bancaire dans la sécurisation des transactions commerciales internationales	76
Section 01 : Présentation des cas de garantie de soumission et de bonne exécution ...	78
Section 02 : Présentation des résultats de l'étude qualitative	87
 Conclusion générale	104



Introduction générale

Dans un monde désormais largement structuré par les échanges internationaux, il est nécessaire d'insister sur l'importance du commerce international.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce international a connu une large diversification et est devenu l'un des concepts les plus en vogue. Cependant, l'éloignement géographique, les transactions commerciales, la culture, les échanges des marchandises, des biens et services, le mouvement des capitaux, la délocalisation...etc., sont devenus un sujet de discussion quotidienne.

Lorsque le marché intérieur devient très étroit et ne répond pas aux exigences de la société, la mise en place d'une stratégie d'expansion à l'international devient nécessaire. Le commerce international, est né du besoin, ressenti par les hommes, d'effectuer des échanges au-delà des frontières du pays en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

Le commerce international demeure le secteur d'activité qui ne cesse de se développer. Cependant, toute entreprise qui importe ou exporte des biens ou des services est confrontée à de nombreuses difficultés, qui peuvent alourdir le déroulement de l'opération commerciale internationale, notamment :

- Les différences culturelles, monétaires, législatives, financières et administratives des deux pays celui de l'importateur et de l'exportateur ;
- Le non respect des engagements pris par les partenaires ;
- Les risques liés aux opérations du commerce international : risque économique, risque politique, risque de change ...etc.

Dans cet environnement commercial instable, l'absence de sécurité entre les parties contractante représente un frein aux conclusions de contrats commerciaux. D'un côté l'exportateur hésite de fabriquer des marchandises sans avoir être payé, et de l'autre côté l'importateur hésite de payer le montant de l'expédition, avant d'être sûre que la marchandise reçus est conforme aux exigences du contrat conclu.

Afin d'assurer le bon déroulement d'une transaction commerciale internationale, l'importateur et l'exportateur prennent plusieurs mesures pour rendre ces échanges simples, rapides et plus sécurisées, parmi ces mesures, nous trouvons l'intervention de la banque dans la sécurisation des transactions commerciales internationales.

En effet, les banques jouent un rôle suprême dans le financement des opérations de commerce extérieur, elles offrent toute une panoplie de moyens et modes qui assurent la couverture des risques liés aux opérations d'importations et d'exportations.

Or ,les risques liés aux opérations d'importations sont d'autant plus complexe que les risques liés aux opérations d'exportations ,car ,le risque majeur pour l'exportateur est de ne pas être payer par l'importateur ,mais l'exportateur peut se protéger contre ce risque par l'utilisation d'un moyen de paiement plus sécurisé , cependant le risque qui peut mettre l'importateur dans une situation inconfortable est qu'il peut recevoir des biens ou services non conformes aux conditions stipulés dans le contrat .

C'est pour ces raisons là, que sont nées « *les garanties bancaires internationales* ». Une garantie bancaire est l'engagement pris par une banque, sur demande de son donneur d'ordre, de payer à première demande une somme déterminée au bénéficiaire, si ce dernier estime qu'il y'a défaillance du fournisseur dans l'exécution de ses obligations contractuelles.

La garantie bancaire internationale permet à l'importateur de se protéger contre toute défaillance de l'exportateur, les banques algériennes exigent aux banques étrangères le paiement à première demande dans le cas où l'exportateur n'honore pas son engagement en termes de contrat signé.

Étant donnée l'importance du commerce international dans l'économie algérienne et vu le volume des importations qui dépasse largement celui des exportations, nous avons jugé nécessaire de mettre la lumière sur les moyens et outils qui permettent aux opérateurs économiques d'exercer leurs activités à l'international en toute sécurité et assurer le bon déroulement de ces transactions commerciales internationales. C'est ainsi que nous avons choisi le thème qui s'intitule : « **Essai d'étude des garanties bancaires dans la sécurisation des transactions commerciales internationales** ».

Ayant pris conscience sur l'importance des garanties bancaires dans les transactions commerciales internationales, la BADR a mis en place cet engagement afin de préserver les intérêts des contractants et leur assuré le bon déroulement de leurs transactions commerciales internationales.

La place qu'occupe la BADR au niveau national et international ainsi que l'expérience de cette banque dans le domaine du commerce international, était notre motif pour assurer l'existence de notre cas pratique au niveau de celle-ci.

Tout au long de notre travail nous essayerons de clarifier l'importance des garanties bancaires dans la sécurisation des transactions commerciales internationales, tout en répondant à la problématique suivante : **Comment les garanties bancaires contribuent-elles au bon déroulement des transactions commerciales internationales ?**

Suite à cette problématique, d'autres sous interrogations se posent :

- Quels sont les risques liés aux opérations de commerce international ?
- Quels sont les moyens de couverture des risques liés aux opérations commerciales internationales ?
- Comment la BADR procède-t-elle à la réalisation d'une opération de garantie bancaire internationale ?

Dés lors nous trouvons essentiels de vérifier les hypothèses suivantes :

- **Hypothèses 01** : les opérations du commerce international engendrent plusieurs risques ;
- **Hypothèses 02** : les garanties bancaires couvrent les risques liées aux opérations d'importations et assurent le bon déroulement de la transaction commerciale internationale ;
- **Hypothèses 03** : la procédure de réalisation d'une opération de garantie bancaire est lente et engendre plusieurs difficultés;

Afin de répondre au mieux à notre problématique, et de vérifier nos hypothèses, nous avons opté pour une méthode descriptive et analytique, suivie par une étude qualitative basé sur l'entretien :

- La méthode descriptive : est basé sur la consultation des ouvrages du commerce international, des mémoires et des documents de la BADR ;
- La méthode analytique : a été appliqué dans l'examen de la procédure de réalisation d'une garantie bancaire internationale en faveur de l'importateur ;
- La méthode qualitative : est basé sur un entretien qui nous a permis de collecter les d'informations.

Ainsi notre travail est structuré en quatre principaux chapitres :

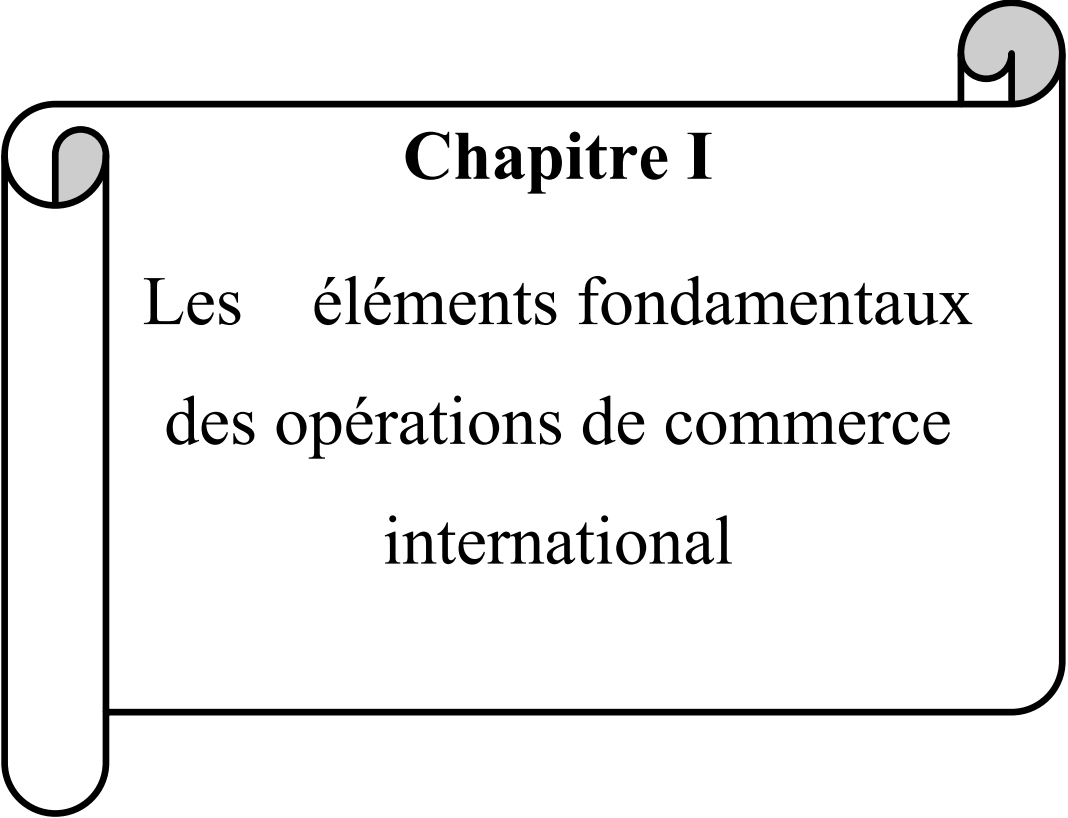
Le premier chapitre traitera les éléments fondamentaux des opérations de commerce international ; d'abord en présentant le contrat commercial qui constitue un élément essentiel

dans une opération de commerce international, et par la suite nous allons présenter les risques qui peuvent freiner le déroulement d'une transaction commerciale internationale ainsi que leurs moyens de couverture.

Le deuxième chapitre abordera les garanties bancaires internationales. Dans un premier lieu, nous présenterons une approche théorique sur les garanties bancaires internationales ; leurs définitions, les types, les modes et modalités d'émission, la gestion des engagements, et par la suite nous présenterons la réglementation des garanties bancaires au niveau national et international.

Le troisième chapitre sera consacré à la mise en place d'une garantie bancaire au sein de la BADR, nous présenterons en premier lieu l'organisme d'accueil et en deuxième lieu, nous allons détailler le processus de mise en place d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur depuis son émission jusqu'à son annulation.

Et en fin, le quatrième chapitre sera consacré à l'étude des cas pratiques portant d'abord sur la présentation des deux études des dossiers de garantie bancaire, et par la suite nous présenterons l'analyse de l'entretien administré au responsable de la Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR qui sera suivie par des constats et recommandations.



Chapitre I

Les éléments fondamentaux
des opérations de commerce
international

Tout pays à un manque de ressource (matière première) et de facteur de production (terre, capital) sur son propre territoire, la raison qui a donné naissance au commerce international.

Le commerce international est l'activité par laquelle deux ou plusieurs pays échangent des biens ou des services, dans le but de compléter le manque existant dans leur territoire. Aussi, le commerce international permet de faciliter les échanges entre les pays qui sont géographiquement éloignés.

Le commerce international est le secteur d'activité qui ne cesse de se développer, pour cela, il est indispensable d'assurer aux parties le bon déroulement de leurs transactions commerciales.

De ce fait, il est nécessaire d'établir un contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur qui stipule les conditions et les obligations des deux parties afin d'éviter les risques, et de faire face aux éventuels litiges.

Cependant, le contrat commercial stipule que toute partie doit tenir ses engagements envers l'autre, mais cela ne permet pas de négliger les risques qui peuvent se produire lors de la réalisation d'une opération de commerce international.

Le présent chapitre a pour objectif de présenter les éléments fondamentaux du commerce international, en fixant ses différents composants.

La première section va traiter le contrat commercial, sa définition, les obligations des parties, son établissement, et les clauses qui doivent être incluses par les deux contractants.

La deuxième section traitera les différents risques liés aux opérations de commerce internationales, ainsi les moyens de couverture pour se prémunir contre ses risques.

Section 01 : le contrat commercial

Le processus d'exportation ou d'importation compte sur l'accord des deux parties, un acheteur et un vendeur.

La rédaction d'un contrat commercial est précédé avant tout par une phase très importante qui est l'offre commerciale, par laquelle, l'acheteur émet un appel d'offre et l'entreprise intéressé lui répond par une offre bien rédigé, si l'offre est accepté, le contrat commercial est conclu.

L'accord des deux parties se matérialise dans le contrat, qui englobe les principales clauses, les obligations, les charges et les risques qui sont réparties entre les deux parties.

Le contrat commercial est régi par plusieurs règles dont l'objectif est d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux.

Toute transaction de commerce international, compte sur la bonne rédaction du contrat commercial, afin de préserver les intérêts de chaque parties et aussi d'éviter la présence des litiges concernant :

- ✓ La différence des systèmes juridiques de chaque pays ;
- ✓ L'existence d'une mauvaise fois entre les contractants.

La rédaction du contrat international est donc une tâche complexe qui doit être faite d'une manière attentif et soigneuse.

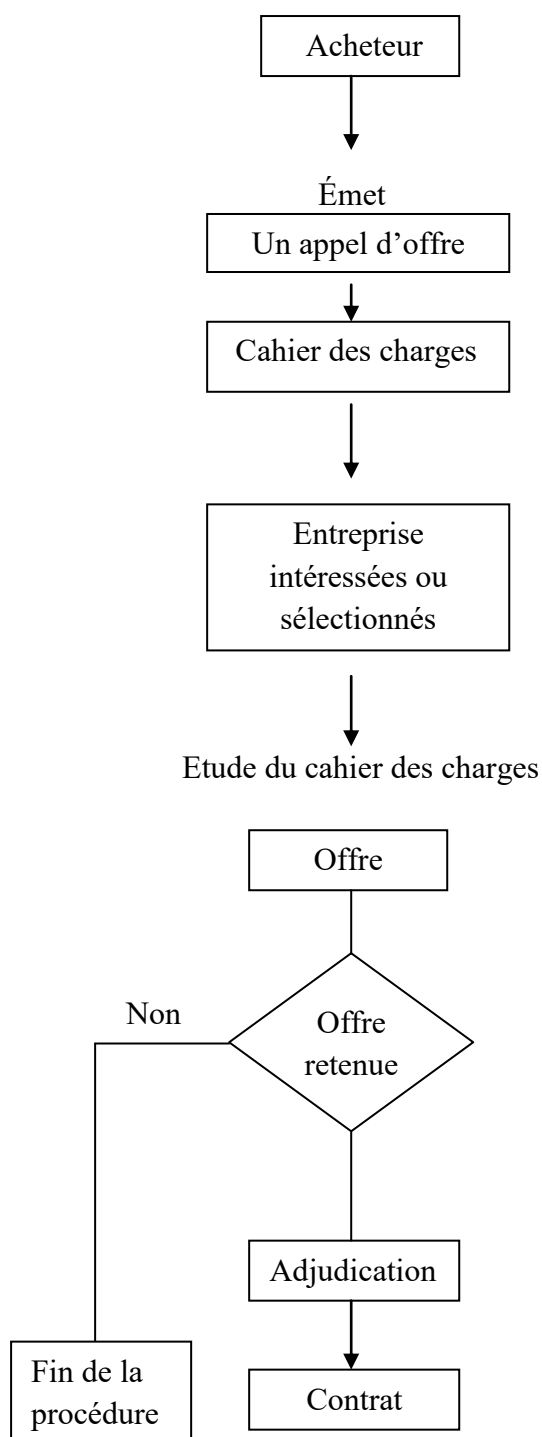
1.1. Définition de l'appel d'offre

Selon LEGRAND, (G) et MARTINI (H) l'appel d'offre est définit comme étant : « *Ce mécanisme concerne les grands projets de nature industrielle, mais aussi la vente de bien de consommation courante. Il met en concurrence à la demande d'un adjudicataire, des fournisseurs (soumissionnaires).à l'issue de la procédure, l'adjudicataire (entreprise retenu) obtient le marché* ¹ ».

Pour mieux comprendre cette étape ; le schéma suivant illustre les phases essentielles avant la rédaction d'un contrat commercial.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, 8^{ème} édition, Paris, 2007, p.362.

Figure N°01 : Déroulement d'une procédure d'appel d'offre



Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, 8^{ème} édition, Paris, 2007, p.362.

Cette figure illustre le déroulement de la procédure d'appel d'offre. Au départ, l'acheteur émet un appel d'offre ouvert (à toute les entreprises), ou restreint (aux entreprises compétentes) afin de trouver des fournisseurs potentiels ;

L'acheteur met à la disposition des fournisseurs le cahier des charges qui décrit le projet et ses contraintes ;

Ensuite, Les entreprises payent des sommes forfaitaires pour acquérir le cahier des charges ; après une étude attentive du projet, l'entreprise intéressé fait une offre qu'elle remettra à l'acheteur avant une date limitée ;

L'acheteur étudie les offres reçues et choisit celle qui sera acceptée : c'est l'adjudication ;

Enfin, et après l'adjudication, toutes les intentions des parties seront définies dans le contrat.

1.2. Définition de l'offre commerciale

Selon LEGRAND, (G) et MARTINI (H) l'offre commerciale se définit comme étant : *« un moment privilégiée de la relation commerciale avec le client. À ce titre elle doit présenter des caractéristiques de clarté (engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne dénommée ¹ ».*

L'existence de l'offre commerciale dépend de deux clauses principales ²:

- La validité de l'offre : l'offre doit préciser et désigner convenablement les détails des marchandises (quantité, prix...) ;
- La validité de l'acceptation : l'acheteur doit exprimer clairement son acceptation de l'offre par une réponse positive ;

L'offre commerciale est la base du contrat de vente qui doit être clair, ferme et qui détermine les responsabilités et les obligations du vendeur.

1.3. Définition du contrat commercial

Selon CHATILLON, (S) le contrat commercial est : *« une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas Faire quelque chose ³ » ;*

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Op.cit, p.357.

² LEVANTI, (P) et LUCIA (L) et STUDER-LAURENCE (J) : *réussir ses affaires à l'international*, édition VUIBERT, Paris, 2003, p.442.

³ CHATILLON, (S) : *le contrat international*, édition VUIBERT, 8^{ème} édition, Paris, 2011, p.7.

Et, selon Anne , (B-P) et Edouard (L) le contrat commercial se définit comme étant : « *un contrat suppose à la base : un accord de volontés (mutuality of agreement), entre des parties capables de s'engager valablement (competent parties) ,pour un objet ou un service définis (subject matter), moyennant une contrepartie et pour une cause licite (legal considération), de nature à créer entre elles des obligations réciproques (mutuality of obligations)*¹ » .

Le contrat est un accord de volonté générateur de droit et d'obligations réciproques à la charge des parties contractantes.

1.4. Effets du contrat du commerce international

Le contrat commercial génère plusieurs obligations à la charge des parties contractantes et à pour effet selon le système juridique suivi, de transférer la propriété et les risques de la chose vendue, du vendeur à l'acheteur.

1.4.1. Obligations des parties contractantes

Nous distinguons les obligations du vendeur et les obligations de l'acheteur² :

a) Les obligations du vendeur : dans le contrat de commerce le vendeur doit effectuer :

- La livraison des marchandises :

Le vendeur doit mettre à la disposition de l'acheteur les marchandises, au lieu et dans le délai prévu dans le contrat.

- La remise des documents se rapporte à la marchandise à livrer :

Le vendeur est également tenu de remettre les documents se rapportant aux marchandises.

- La garantie par le vendeur de la conformité des marchandises :

Le vendeur doit livrer les marchandises dont la quantité, la qualité, le type, l'emballage et le conditionnement répondent à ceux qui sont prévus dans le contrat ;

- Livraison par le vendeur de marchandise libre de tout droit ou prétention d'un tiers :

¹ BESSONNET, (A) et EDOUARD LAMY (P) : *contrats d'affaires internationaux*, édition VILLAGE MONDIAL, Paris, 2005, p.12.

² CHATILLON, (S):Op.cit, p.220.

Le vendeur est chargé de livrer la marchandise libre de tout droit ou exigence d'un tiers pour que l'acheteur accepte de prendre les marchandises dans ses conditions ;

- Moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur .

b) Obligation de l'acheteur : dans le contrat de commerce l'acheteur doit réaliser le :

- Paiement du prix de la marchandise :

L'acheteur doit payer le prix lors de la livraison de la marchandise dans ces locaux ou lors de la remise des documents à ce dernier ;

- Prise de livraison comme l'exigent le contrat :

L'acheteur doit respecter les clauses du contrat par la prise de la livraison ;

- Moyens dont dispose le vendeur en cas de contravention au contrat par l'acheteur.

1.4.2. Transfert de propriété, de risque et de charge:

Nous pouvons distinguer¹ :

a) Le transfert de propriété

Le transfert de propriété est un point important à exprimer dans tout contrat, il s'agit de préciser que l'acheteur ne sera propriétaire de la marchandise que s'il aura payé sa dette.

b) Le transfert de risque et le transfert des charges

Le transfert de risque et le transfert des charges est préciser dans chaque Incoterms qui de l'acheteur et /ou le vendeur doit payer quoi dans la chaine logistique, transport, douane, et qui assure la marchandise et supporte les risques.

1.5. L'établissement d'un contrat commercial

Le contrat dans les affaires internationales se caractérise par quatre éléments principaux² :

- ❖ Le consentement:

¹ CHATILLON, (S):Op.cit, p.227.

² Ibid., p.116.

Le consentement désigne l'acceptation de chaque partie à ce que lui propose l'autre, c'est la phase de rencontre d'une offre et d'une acceptation ;

❖ La capacité à contracter :

C'est la capacité et l'aptitude des parties à acquérir un droit ou à l'exercer,

❖ L'objet du contrat :

C'est l'opération juridique que les parties désirent réaliser, le transfert de la propriété, de la chose vendue et le transport de la marchandise.

L'objet du contrat doit être licite, car si l'objet n'existe plus ou il est illicite, le contrat est nul ou caduc.

❖ La cause :

C'est la contrepartie et les bases du contrat qui représente le motif et le mobile de l'opération.

L'absence de cause ou de contrepartie au moment de la formation du contrat entraîne sa nullité et sa résiliation.

1.5.1. Les qualités d'un bon contrat commercial

Un bon contrat combine quatre éléments indispensables¹:

- Une volonté sincère et réfléchie ;
- La maîtrise des enjeux et des risques ;
- Le respect des lois, de règlements et des usages applicables ;
- Un contrat clair exprimé en terme simple ;

1.5.2. Forme du contrat de commerce international

Un contrat commercial peut revêtir différentes formes tel que² :

- Un contrat en bonne et dû forme ;
- Facture pro-forma ;

¹ BESSONNET, (A) et EDOUARD LAMY (P) : Op.cit, p.23.

² BELAICHE, (A) et SAADI (M) : *rôle des banques dans le financement du commerce extérieur*, mémoire de master en science commerciales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2014, p.05.

- Un bon ou une lettre de commande ferme ;
- Une confirmation définitive de la vente et de l'achat ;
- Un échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires indiquant qu'il y a conclusion du contrat.

Le contrat commercial doit faire apparaître :

- L'identité des contractants ;
- Le pays d'origine et de source de marchandise ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- La qualité, le prix et la valeur globale ;
- La monnaie de paiement et de facturation ;
- Les frais accessoires ;
- Les conditions de livraison (Incoterms) ;
- Les échéanciers fixés pour le paiement et les garanties ;
- Règlement des différends et droit applicable.

1.6. Les clauses de contrat de vente international

Lorsqu'une vente est réalisée à l'échelle internationale, il est important d'accorder une grande importance à la rédaction de ses clauses pour réduire les risques liés au non exécution de l'une des parties de ses obligations contractuelles.

Pour mieux comprendre ses formalités ; le tableau ci-dessous présente les clauses que doit généralement contenir un contrat de vente.

Tableau N° 01 : les clauses du contrat commercial international

Clauses de portée générales	
Clauses	Contenu
Désignation des contractants	Désignations des signataires du contrat (vérification de leur qualité et de leur pouvoir).
Objet du contrat	Nature de la chose vendue, description des caractéristiques commerciales et /ou techniques, performance à atteindre ou normes de qualité.
Entrée en vigueur	La date d'entrée en vigueur peut être liée à un événement particulier ;

et la langue de référence	Préciser la langue de référence en cas de contestation (la qualité de la traduction est déterminante).
Clauses de sauvegarde	Permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'événement important modifiant l'équilibre du contrat (utile dans le contrat où la durée d'exécution est longue).
Clauses exonératoires	Permettant aux contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat.
Clause pénale et Clause résolutoire	Prévoit les indemnités dues en cas d'inexécution des obligations contractuelles (exemple : retard de livraison, de paiement...). Possibilité de mettre fin au contrat s'il y'a défaut d'exécution constatée.
Désignation de la loi applicable et la juridiction compétente	Liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat ,choix du tribunal compétent en cas de litige, si ces clauses sont omises , le juge recherchera et déterminera le droit applicable et le tribunal compétent en vertu de règles de droit international.
Clause compromissoire	Prévoit le recours à l'arbitrage international.
Clauses à caractères économiques	
La livraison	Définition du délai de livraison et de sont point de départ, Rappel des conditions de vente (incoterm).
La validité des prix	Indication du prix (ferme) et durée de validité de ce prix. Modalités de variation possibles (indexation sur un indice par exemple).
Le transfert de propriété et des risques	Moment de transfert de risque déterminé par l'incoterm. Possibilité de dissocier le transfert de propriété du transfert de risque.
La garantie des produits	Détermination de la garantie de conformité : la clause de garantie doit limiter la durée et les obligations du vendeur.

Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, 8émé édition, Paris, 2007, p.359.

Section 2 : les risques inhérents aux opérations de commerce international et leurs moyens de couvertures

Dans le domaine de commerce international, toute entreprise qui importe ou exporte des biens ou des services, est exposé, de façon inévitable à un ensemble des risques qui peuvent freiner le bon déroulement de son contrat commercial.

2.1. La notion du risque

Le risque est un événement incertain, susceptible d'avoir des répercussions négatives sur la réalisation des objectifs.

On peut distinguer deux principales catégories de risques à l'international :

Les risques liés aux opérations d'exportations et les risques liés aux opérations d'importations¹ :

- **Le risque à l'exportation** : par risque à l'exportation on entend donc les événements qui avec une certaine probabilité peuvent porter atteinte au succès de l'activité à l'étranger.
- **Le risque à l'importation** : par risque à l'importation on entend alors les événements qui peuvent engendrer des conséquences négatives de l'activité à l'international.

2.2. Classification des risques selon le déroulement de la transaction commerciale internationale

2.2.1. Les risques liés à la commande

Il existe deux principaux types de risques liés à la commande :

2.2.1.1 Le risque de fabrication :

Le risque de fabrication ou risque d'interruption du marché est produit lors de l'opération de fabrication, suite à la réception de la commande, l'exportateur commence l'exécution du contrat. Ce risque est un obstacle pour l'exportateur dans l'exécution de ses engagements contractuelles soient pour des raisons techniques ou financières.

¹ LEHMANN (R), HAUSER (G) et BALDEGGER (R) : *Maitrise des risques à l'export*, guide sur la gestion des risques à l'exportation, édition post finance SA, Zurich, 2013, p.09.

Le risque de fabrication est apprécié différemment, lorsque nous sommes du côté de l'importateur ou de l'exportateur :

- ✓ **Pour l'exportateur** : ce risque peut être provoqué lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont presque terminées et que l'importateur ne veut plus les recevoir pour des raisons quelconques.
- ✓ **Pour l'importateur** : le risque de fabrication apparaît lorsque les marchandises sont produites dans un pays donné, le vendeur peut également profiter de sa position principale pour refuser de lui livrer les marchandises ou bien augmenter les tarifs suivant les conditions ;

2.2.1.2. Le risque économique :

Selon DARSA (J) le risque économique est : « *Correspond aux risques liés à l'évolution de la conjoncture économique dans laquelle l'entreprise évolue dans son ensemble, ils sont donc protéiformes par nature*¹ » ;

Et selon JAMMAL (N) le risque économique se définit par : « *Les mouvements du taux de change ; l'inflation et la hausse du taux de chômage ; la santé économique du pays ; le PIB ; les réserves en devise fortes ; les difficultés de conversion de la monnaie locale* »² ;

Pendant la période de fabrication des marchandises, l'entreprise peut se confronter à une situation défavorable due à la hausse des prix internes (exemples : prix des matières premières, main d'œuvre) du pays de l'exportateur.

Ce risque est supporté par l'exportateur dans le cas où le contrat ne comporte pas une clause de réévaluation de prix.

2.2.2. Les risques liés à l'expédition

Nous distinguons trois principaux risques qui sont liés à l'expédition des marchandises :

2.2.2.1. Le risque commercial :

Le risque commercial peut se définir comme : « *l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans*

¹ DARSA, (J) : *la gestion des risques en entreprise*, édition GERESO, 3^{ème} édition, France, 2013, p.99.

² JAMMAL, (N) : *commerce international*, édition ERPI, Canada, 2015, p.382.

les délais convenus ¹ ».

Le risque commercial intervient après l'exécution des prestations ou après la livraison des marchandises il peut être dû à la possibilité que l'acheteur n'exécute pas ses obligations contractuelles.

Le risque commercial peut se présenter différemment lorsque nous sommes du côté de l'exportateur ou du côté de l'importateur :

✓ **Pour l'exportateur :**

Ce risque est présenté pour l'exportateur de la façon suivante ² :

❖ Défaut de paiement : l'acheteur reporte le paiement de la facture pour de nombreuses raisons :

- ✓ N'a pas reçu la facture ;
- ✓ Une mention erronée ;
- ✓ le prix ou les quantités ne correspondent pas à l'expédition ;
- ✓ Manque de signature d'une personne autorisée.

Le paiement se fait en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie du vendeur.

❖ Défaillance du débiteur :

L'acheteur peut se confronter à des situations de trésorerie difficile, qui ne lui permettent pas d'exécuter le paiement dans le délai convenu.

❖ Règlement judiciaire :

Lorsque l'acheteur est incapable de faire face à son passif exigible malgré son actif disponible.

✓ **Pour l'importateur :**

Ce risque peut apparaître dans le non respect des clauses contractuelles par l'exportateur, tels que :

❖ Le délai de l'expédition :

¹ SEBIAI (N), HARFOUCHE (M) : *les garanties bancaires et leur rôle dans le commerce international*, mémoire de licence en science commerciale, Institut National de Commerce, Alger, 2008, p25.

² MONOD, (D-P) : *moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, p33.

Il est important que l'exportateur respecte le délai de livraison de la marchandise car tout retard de la livraison peut mettre l'acheteur dans une situation pénible.

❖ La livraison partielle des marchandises :

Lorsque cette clause n'est pas évoquée dans le contrat commercial de base, l'importateur peut se retrouver dans une situation malaisée et même il peut refuser la livraison ;

❖ Les conditions et délai de paiement :

Malgré les stipulations du contrat commercial, l'exportateur demande le paiement de ses marchandises au comptant, si l'importateur veut acquérir la marchandise, il doit recourir à sa banque et obtient un crédit pour financer le paiement de ses marchandises ;

❖ Le prix :

Dans le cas où l'exportateur impose à l'importateur un prix différent de celui qui a été entendu et ce, pour des raisons spéculatives, environnementales ou autres ;

❖ Les conditions de livraison :

Les marchandises peuvent être livrées dans un moyen de transport plus lent, ce qui peut entraîner un retard dans la livraison ;

❖ La qualité des marchandises concernant sa norme ;

❖ L'origine des marchandises ;

❖ Les conditions sanitaires :

Le pouvoir du pays d'importation peut effectuer des contrôles dans leurs laboratoires, dans le cas d'un résultat différent du certificat fourni par l'exportateur, la consommation peut être retardée et même interdite.

❖ Les risques financiers :

Ce risque peut apparaître dans le cas où, après recevoir un acompte, l'importateur aura des difficultés pour récupérer son argent.

❖ Le non retrait de la marchandise :

En cas de transport maritime, l'importateur peut être confronté à l'impossibilité de retirer les marchandises du fait que le connaissement maritime obligatoirement réclamé à destination par le transporteur ne lui est pas encore parvenu.

2.2.2.2. Le risque politique

Selon AVANEL (J) et PEYRARD (M) le risque politique ou risque pays est: *« le risque de la survenance dans un pays (ou un groupe de pays) des changements politiques ou économiques imprévisible pouvant entraîner des conséquences dommageables pour les entreprises, en particulier étrangères, situées dans ce pays ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec ce pays ou ces entreprises ¹ »*;

Et selon HASSID, (O) qui a donné la définition suivante : *« Les risques politiques sont connus, la stabilité et la nature du régime juridique peuvent avoir une influence déterminante sur la variabilité d'une entreprise et le tissu économique ² »* ;

Le risque politique est l'ensemble des événements d'ordre politique ou administratif qui peuvent paralyser la situation économique d'un pays, d'alourdir les chiffres d'affaires et mettre en danger les employés.

Le risque politique est classé généralement en fonction des événements suivants, lorsque nous sommes du côté de l'exportateur ou de l'importateur³ :

- Risque de guerre :

Ce type de risque résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile, révolution, émeute, mouvement populaire.

- Désaccord ou rupture des relations économiques :

Il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les pays des cocontractants.

- Catastrophes naturelles :

Ce sont les événements majeurs entraînant un dysfonctionnement de la vie économique d'un pays : typhon, inondation, tremblement de terre.

¹ AVANEL, (J) et PEYRARD (M) : *l'essentiel des risques de l'entreprise à l'international*, édition LEXTENSO, 1ère édition, 2015, p.77.

² HASSID, (O) : *La gestion des risques*, édition DUNOD, 2ème édition, Paris, 2008, p.07.

³ MONOD, (D-P): Op.cit, p.39.

2.2.2.3. Le risque de crédit

Le risque de crédit est : « *L'impossibilité pour l'importateur d'effectuer le règlement lorsque la marchandise lui a été livrée, donc c'est l'impossibilité pour l'exportateur de recouvrer tout ou partie de sa créance*¹ » ;

Le risque de crédit, concerne la période entre la livraison et la fin des paiements, c'est le risque que le débiteur n'exécute pas son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. C'est l'un des principaux risques encourus par les banques.

2.2.3. Les risques liés au paiement

Nous distinguons deux risques liés aux paiements : risque de change et risque de non transfert

2.2.3.1. Le risque de change

Selon DUCRET, (J) le risque de change est définie de la façon suivante : « *dès qu'une entreprise réalise une opération (transaction commerciale, financement...) qui implique un transfert de devise dans le futur, il y a risque de change car la contre valeur de ce flux de devise en monnaie internationale est inconnue*² » ;

Le risque de change se produit lorsqu'une entreprise importe ou exporte des biens ou des services facturés avec des devises différentes de celles utilisés pour l'élaboration de leurs bilans.

Le risque de change est interprété de façon différente lorsque nous sommes du côté de l'exportateur ou de l'importateur :

✓ Pour l'exportateur :

Le risque de change existe lorsque le cours de la devise dans laquelle est libellée la créance, baisse entre la date de signature du contrat commercial et la date de paiement.

✓ Pour l'importateur :

Le risque de change existe lorsque le cours de la devise dans laquelle est libellée sa dette s'accroît entre la date de la signature du contrat commercial et la date de paiement.

¹ SEBIAI (N), HARFOUCHE (M) : Op.cit, p25.

² DUCRET, (J) : *gestion du risque de change*, édition ETHEQUE, 2002, p.19.

2.2.3.2. Le risque de non transfert

Le risque de non transfert résulte des événements d'ordre politiques ou économiques, dans le pays de l'exportateur ou hors le pays, qui empêche ou retarde le transfert des fonds versé par le débiteur.

2.3. Moyens de couvertures des risques liés aux opérations de commerce international

Il existe plusieurs moyens de couvertures des risques liés aux opérations de commerce international ; celle-ci ne s'arrête pas seulement à l'identification de risque et le choix des techniques et moyens de paiement pour les opérations d'exportations ,et le choix d'un exportateur qui exécute parfaitement ces obligations contractuelles pour les opérations d'importations ; mais il est important de choisir quelque moyen de couverture qui sont mis à la dispositions des contractants afin d'éviter tout blocage du contrat commercial.

2.3.1. Couverture des risques liés aux opérations d'exportations

Pour se protéger contre les risques liés aux opérations d'exportation, l'exportateur souscrit à une police d'assurance destinés à couvrir les risques qui peuvent freiner leurs opérations à l'international. Les pouvoirs publics du pays de l'exportateur ont crée des institutions spécialisées à cet effet. En Algérie la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations) est une société qui est chargé d'assurer et de garantir les risques liées à une opération d'exportation. Nous trouvons également des sociétés d'assurance des opérations d'exportations dans plusieurs pays, nous citons par exemple ; en France : la COFACE (Compagnie Française d'Assurance de pour le Commerce Extérieur) qui gère pour le compte de l'Etat une large de gamme de garanties destinées à favoriser et soutenir les exportations.

2.3.1.1. La CAGEX

La CAGEX est une société par action dotée d'un capital social de 450.000.000 DA, réparti à parts égales entre les actionnaires (Banques et Assurances). La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations est régie par l'ordonnance 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance crédit à l'exportation, laquelle dispose en son article 4 que l'assurance crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour¹ :

- ✓ Son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, les risques commerciaux ;

¹ KSOURI, (I) : *Les opérations de commerce international*, édition BERTI, Alger, 2014, p.44.

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

a. Les actionnaires de la CAGEX

La CAGEX est fondée par les actionnaires suivants :

- ✓ Les banques : BADR, BNA, BEA, BDL, CPA.
- ✓ Les assurances : CAAR, CAAT, CCR, SAA, CNMA.

b. Les risques couverts par la CAGEX

Nous trouvons plusieurs catégories des risques couverts par la CAGEX, nous citons : ¹

Les risques commerciaux :

La CAGEX offre, pour son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, la garantie contre les risques commerciaux suivants :

- ✓ Insolvabilité de droit de l'acheteur ;
- ✓ Insolvabilité de fait de l'acheteur ;
- ✓ Carence du débiteur ;

Les risques politiques :

La CAGEX couvre, pour le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques et assimilés pouvant survenir dans le pays de résidence de l'acheteur et revêtant dans certains cas un caractère de force majeure.

Le risque de non transfert :

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur dont il peut résulter le report ou de l'impossibilité de transfert des fonds versés par ce dernier.

Les risques de catastrophes naturelles :

Ce risque est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que le tremblement de terre, l'inondation, le raz de marée, le cyclone ou l'éruption volcanique susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

¹<http://www.cagex.dz/risque.html> (consulté le 22/02/2016 à 10 :15).

Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs :

Ces risques pouvant résulter pour l'assuré de l'insuccès de sa participation à une manifestation commerciale à l'étranger, en vue de faire connaître et de vendre les biens, les produits et les services algériens.

Ces actions de prospection et de participation aux foires et expositions bénéficient d'un soutien public sous forme d'aide émanant du fonds spécial de promotion des exportations.

Le risque de non rapatriement du matériel exposé à l'étranger :

Ce risque peut se traduire notamment par la saisie de ces matériels et l'impossibilité de les rapatrier.

c. Les risques non couverts par la CAGEX

La CAGEX n'assure pas les risques suivants ¹:

- ✓ Les pertes résultant d'un risque non couvert par le contrat d'assurance ;
- ✓ La part des risques laissée à l'assuré, c'est-à-dire la quotité non garantie ;
- ✓ Les pertes consécutives à un défaut de conformité par rapport à la réglementation applicable dans le pays du vendeur ou de l'acheteur ;
- ✓ Les pertes consécutives dues à un litige entre acheteur et vendeur ou prêteur et emprunteur.

La CAGEX met à la disposition de la clientèle assurée et non assurée un ensemble de moyens permettant le recouvrement de ses créances. Ainsi qu'elle met à la disposition de l'assuré une assistance en matière de choix des modes et modalités de paiement, de mise en place des sûretés, et de choix de techniques d'exportations et de sélection des acheteurs.

2.3.2. La couverture des risques liés aux opérations d'importations :

Afin de se prémunir contre les risques liés à une opération d'importation, il a de tout temps été impératif à l'importateur de trouver des solutions pour se protéger contre toute défaillance de son partenaire. L'importateur exige souvent des garanties pour assurer que la réalisation du contrat se fait selon les conditions prévues dans le cahier des charges.

Le mécanisme des garanties contractuelles ou bancaires internationales est destiné à procurer une sécurité à l'importateur. De cela, il convient de dire que ses garanties (sûreté) sont nées d'un besoin de sécurité et de protection contre la mauvaise exécution par l'exportateur de ses engagements contractuels.

¹ KSOURI, (I): Op.cit, p.45.

Aussi on peut dire que cette outil est très simple mais il reste mal compris des bénéficiaires qui, ne font pas la distinction entre les différents engagements en présence : « CAUTIONS » et « GARANTIES ».

Afin d'éviter toute mal compréhension, il convient de définir au préalable ces deux concept.

2.3.2.1. Le cautionnement

Le cautionnement se définit comme étant un : *«Prêt de signature de la part du banquier qui implique une promesse de payer à la place de son client dans des circonstances prévues dans le contrat .Il s'agit le plus souvent pour la banque d'exécuter une obligation en cas de défaillance du débiteur principale¹ »*

Et selon GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) le cautionnement est : *« une sûreté personnel accessoire qui met la caution dans l'obligation de se substituer au débiteur dans le règlement de sa dette envers le créanciers² »*

Le cautionnement peut se définir comme étant l'engagement pris par une personne physique ou morale, appelé la caution, envers un créancier, de payer la dette du débiteur principal en cas de défaillance de ce dernier.

Le cautionnement a un caractère accessoire par rapport au contrat de base.

2.3.2.2. La garantie bancaire internationale

Pour la garantie ; nous proposons la définition suivante : *« c'est l'engagement pris par un tiers dit « le garant » de payer un montant au bénéficiaire de cet engagement (importateur) dans le cas où le donneur d'ordre (exportateur) ne respecterait pas les termes de son contrat (c'est une obligation de payer conditionnel)³ ».*

La garantie est l'engagement pris par une banque de payer au bénéficiaire un pourcentage de l'offre ou du contrat commercial conclu avec le donneur d'ordre, dans le cas où se dernier ne respecterait pas les clauses du contrat commercial.

¹ DULCOS, (T) : *dictionnaire de la banque*, édition SEFI ,6ème édition, France, 2013, p.68.

² GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *les opérations bancaires à l'internationales*, édition REVUE BANQUE, 2ème édition, Paris, 2015, p.167.

³ Document Institut de la Formation Bancaire : *commerce extérieur*, Alger, p.105.

Conclusion

Ainsi, nous allons détailler tout les termes relatifs aux garanties bancaires et aux cautionnements dans le chapitre qui suit.

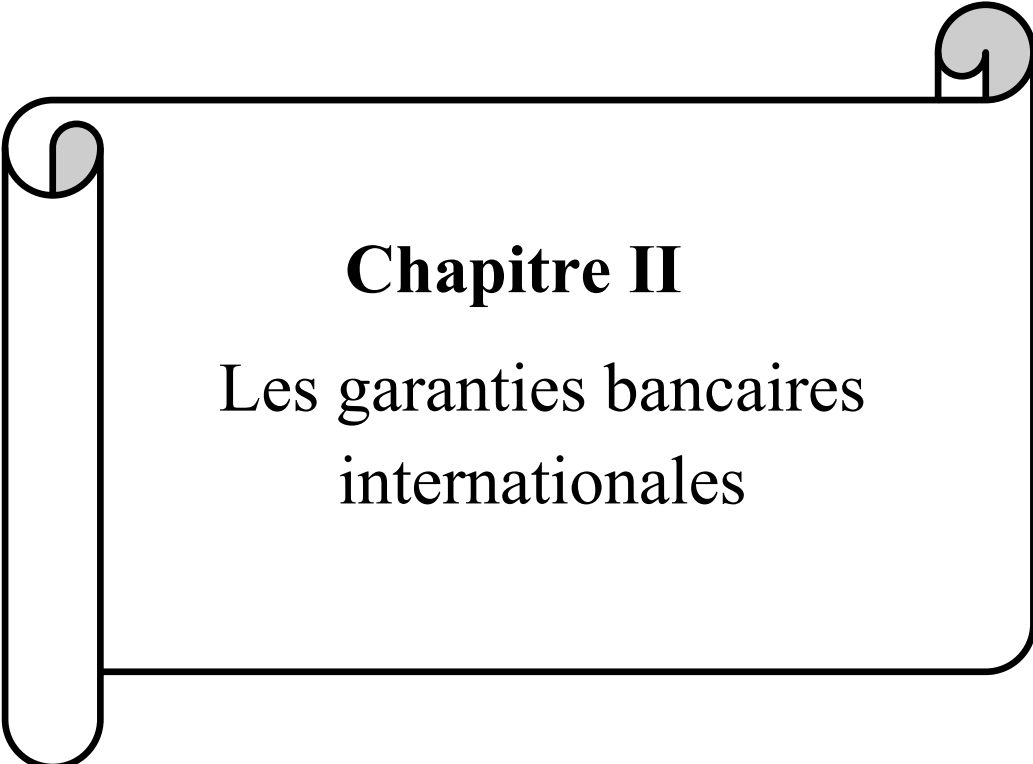
Les parties contractantes doivent accordées une grande importance lors de la rédaction d'un contrat commercial, qui doit être complet et comporte toutes les clauses qui assurent le bon déroulement de la transaction commerciale internationale.

Au moment de négociation, la rédaction d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur est la phase la plus complexe. Il est important de choisir des termes justes et clairs pour traduire la réalité de l'opération et de préserver les intérêts de chaque partie et de négliger le risque de malentendu ou de mal interprétation.

A cet effet, la bonne rédaction du contrat commercial n'élimine pas les risques qui sont liés à toutes les phases de l'opération commerciale internationale (phase de commande, phase d'expédition et la phase de paiement).

Afin de se couvrir contre ses risques, il est indispensable de souscrire à une compagnie d'assurance pour assurer les risques liés aux opérations d'exportations, et d'utiliser des moyens de sécurisations offertes par les banques pour se protéger contre les risques liés aux opérations d'importations.

Après avoir présenté les éléments fondamentaux du commerce international, nous verrons dans le deuxième chapitre les différents types des garanties bancaires internationales offertes par les banques Algériennes, ainsi que nous verrons le cadre réglementaire des garanties bancaires au niveau national et international.



Chapitre II

Les garanties bancaires internationales

L'éloignement géographique, les différences culturelles entre l'exportateur et l'importateur sont la cause de l'apparition de multiples risques lors de la réalisation d'une transaction commerciale, ce qui a amené les institutions financières à développer les moyens de sécurisation des opérations de commerce international.

L'exportateur souhaite être payé le plus vite possible, et l'importateur désire recevoir une marchandise conforme comme stipule le contrat commercial.

De ce fait, nous se trouvons dans des situations où une partie ne remplit pas ses obligations contractuelles envers l'autre partie, ce qui a donné naissance aux garanties bancaires internationales, qui ont pour but d'assurer l'exécution complète des obligations contractuelles par les partenaires.

Le passage d'un marché dominé par l'exportateur à un marché dominé par l'importateur, a permis aux opérateurs d'exercer leurs actions commerciales internationales en toute sécurité.

Le présent chapitre a pour objectif de présenter dans la première section, la distinction entre cautionnement et garantie bancaire, les types, les modalités d'émissions, la gestion de l'engagement, la main levée et la mise en jeu d'une garantie bancaire internationale.

La deuxième section traitera la réglementation nationale et internationale relative aux garanties bancaires internationale.

Section 01 : Notions générales sur les garanties bancaires internationales

Dans cette section nous allons abordés les principales notions relatives aux garanties bancaires internationales ainsi leur différence par rapport au cautionnement bancaire.

1.1. Distinction entre cautionnements et garanties bancaires

Afin de ne pas confondre entre les deux engagements cautionnements et garantie bancaire, il est nécessaire de donné la définition de chaque engagement, ainsi que nous allons donnés les caractéristiques de chaque type d'engagement.

1.1.1. Le cautionnement

Le cautionnement bancaire est un engagement accessoire qui se réfère au contrat de base.

1.1.1.1. Définition du cautionnement

Le cautionnement est définit selon JACQUET (J.M), DELEBECQUE (P) et CORNELOUP (S) comme étant : « *le contrat par lequel un garant, la caution, se soumet envers un créancier à satisfaire l'obligation souscrite par un débiteur, si ce dernier n'y satisfait pas lui-même* ¹ » ;

Une autre définition donnée par MATHIEU (H) : « *le cautionnement est le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur au cas où celui-ci ne l'exécuterait pas lui-même* » ² .

Le cautionnement est une sûreté personnelle, à un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale qu'elle garantit.

1.1.1.2. Caractéristiques du cautionnement

Le cautionnement a deux caractéristiques importantes qui sont : le caractère accessoire et le caractère subsidiaire ³ :

✓ **Le caractère accessoires** : le cautionnement à un caractère accessoire par rapport au contrat de base ; c'est-à-dire qu'il y a une dépendance directe du

¹ JACQUET (J.M), DELEBECQUE (P) et CORNELOUP (S) : *droit du commerce international*, édition DALLOZ, 1ère édition, Paris, 2007, p.577.

² MATHIEU, (M) : *l'exploitation bancaires et le risque crédit*, édition LA REVUE BANQUE, Paris, p198.

³ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) : *crédits documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties*, édition REVUE BANQUE, Paris, 2007. P.349.

cautionnement par rapport au contrat de base. Le cautionnement est nul si l'obligation principale est frappée de nullité.

✓ **Le caractère subsidiaire** : Il s'agit d'un engagement auxiliaire pris par la banque ;

1.1.1.3. Les intervenants

Le cautionnement met en présence des intervenants qui sont ¹ :

a) **La caution** : est la personne (physique ou morale) qui s'engage à garantir l'exécution d'un contrat pour l'une des parties au profit de l'autre ;

b) **Le débiteur principal** : représenté par la personne (physique ou morale) tenue envers une autre d'exécuter une prestation ;

c) **Le créancier** : c'est le titulaire du droit de créance.

1.1.1.4. Les différents types de cautionnement

Nous distinguons deux types : le cautionnement simple et le cautionnement solidaire² :

a) **Le cautionnement simple** : il permet à la caution d'écarter provisoirement l'action du créancier ou de la réduire, dans ce type de cautionnement on distingue entre :

- Le bénéfice de discussion : la caution demande au créancier de se faire payer d'abord par le débiteur ;
- Le bénéfice de division : lorsque plusieurs cautions ont cautionné une même dette, la banque peut demander à l'une ou à l'autre le paiement de la totalité de la dette.

b) **Le cautionnement solidaire** :

- Le cautionnement est solidaire lorsque la caution renonce au bénéfice de discussion et de divisions ;
- La caution solidaire est alors tenue de payer à la banque ce qui lui doit le cautionné au cas où le dernier ne fait pas face à ce paiement pour un motif quelconque.

¹ Document Institut de formation bancaire, Op.cit, p.106.

² CERLES, (A) : *le cautionnement de la banque*, édition REVUE BANQUE, Paris, 2008, p.31.

1.1.1.5. Mise en œuvre du cautionnement

Le cautionnement ne peut être payé qu'en cas de défaillance du débiteur principal; les poursuites contre le cautionnement ne peuvent avoir lieu si les conditions ci-après réunies¹ :

- ✓ La dette accessoire de la caution doit être exigible : le cas où la dette principale devient elle-même exigible ;
- ✓ Le débiteur doit être défaillant : nous considérons qu'il y'a défaillance dans le cas d'inexécution de l'obligation qui a donné naissance à la caution ;
- ✓ Si la dette accessoire de la caution est exigible, le créancier peut demander le paiement à l'échéance de l'obligation, même si le débiteur est défaillant.

1.1.1.6. L'extinction du cautionnement :

Le cautionnement peut s'éteindre selon deux cas différents²:

- ✓ **Par voie accessoire** : selon son caractère accessoire, le cautionnement est annulé si l'obligation principal disparaît ;
- ✓ **Par voie principale** : étant donné que le cautionnement est un contrat entre la caution et le créancier ; il peut s'éteindre du fait de la réalisation de cause qui lui son propre.

1.1.2. Les garanties bancaires internationales

Il n'existe pas un texte de droit qui définit la garantie, les spécialistes ont proposés les définitions suivantes :

1.1.2.1. Définition de la garantie bancaire internationale

La garantie est défini comme étant « *un engagement au terme duquel le garant s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y'a défaillance du vendeur (exportateur) dans l'exécution de ses obligations contractuelles* ³ ».

¹ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) :Op.cit, p351.

²Institut de formation bancaire, Op.cit, p.106.

³ Ibid. P.107.

La garantie peut être également définie par le fait que : « *Le garant s'engage à payer si le bénéficiaire estime que le donneur d'ordre est défaillant et sans que cette défaillance n'ait à être prouvée (seulement décrite)* »¹.

La garantie est également, l'engagement pris par une banque (le garant) ; qui est contrainte à payer une somme déterminée à l'acheteur (bénéficiaire), afin de l'indemniser en cas de défaillance du fournisseur (donneur d'ordre).

1.1.2.2. Caractéristiques des garanties bancaires internationales

Nous distinguons deux caractéristiques des garanties bancaires qui sont²:

- ✓ **L'autonomie** : c'est l'indépendance de la garantie par rapport au contrat de base. Dans ce cas le garant doit rester neutre dans tout conflit entre le bénéficiaire et le donneur d'ordre ;
- ✓ **L'engagement principal** : C'est l'engagement du garant vis-à-vis du résultat que seul le bénéficiaire peut apprécier.

Ainsi, la garantie peut être jouée sans preuve de défaillance du donneur d'ordre.

1.1.2.3. Les intervenants

Il existe trois ou quatre intervenants dans la mise en place de la garantie³:

- ✓ **Le donneur d'ordre** : c'est l'exportateur ou la partie adjudicataire du marché, après appel d'offre ou soumission ;
- ✓ **Le bénéficiaire** : c'est l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre ;
- ✓ **Le garant** : est la banque locale dans le pays de l'importateur, qui met en place la garantie pour assurer au bénéficiaire le remboursement de fonds en cas de défaillance du donneur d'ordre ;
- ✓ **Le contre-garant** : est la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant à répondre à toute défaillance éventuelle de son client.

1.1.2.4. Typologies des garanties bancaires internationales

Nous distinguons deux types des garanties bancaires⁴:

¹ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) : Op.cit, p.387.

² Document interne de la banque : *Guide garanties internationales*, p04.

³ MATTOUT, (J, P) : *droit bancaire international*, édition Revue Banque, 4ème édition, Paris ,2009 p.211.

⁴ Document interne de la banque : Op.cit, p.01.

a) **La garantie documentaire** : la mise en jeu est subordonnée à la présentation par le bénéficiaire des documents qui attestent le non respect du vendeur de ses obligations ; cette garantie n'est pas pratiquée en Algérie.

b) **La garantie à première demande** : cette garantie est mise en jeu par une simple et première demande du bénéficiaire, et sans obligation de justifier leur demande. C'est le seul type de garantie pratiqué en Algérie.

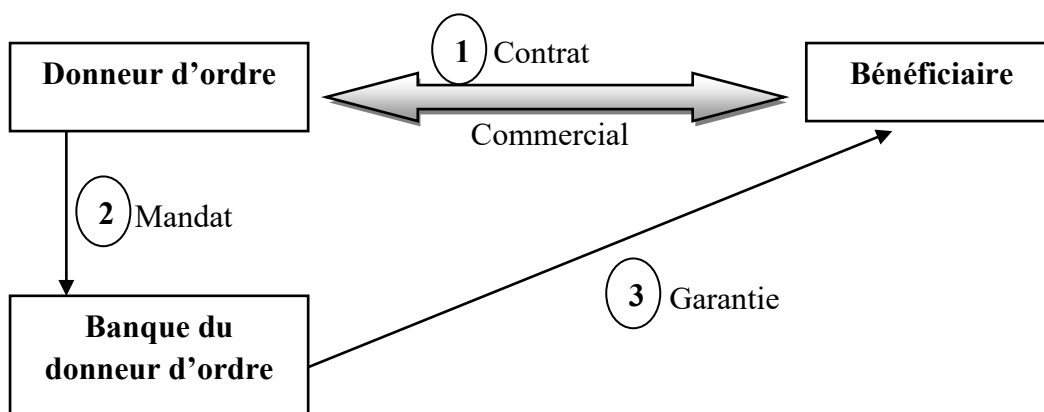
1.1.2.5. Modalités d'émission

Il existe deux modes d'émission possible pour les garanties : directe ou indirecte.

a) La garantie directe :

C'est une garantie émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) et adressée directement au bénéficiaire (importateur), cette garantie est interdite en Algérie.

Figure 02 : représentation graphique de la garantie directe.



Source : document interne de la BADR : guide garanties internationales

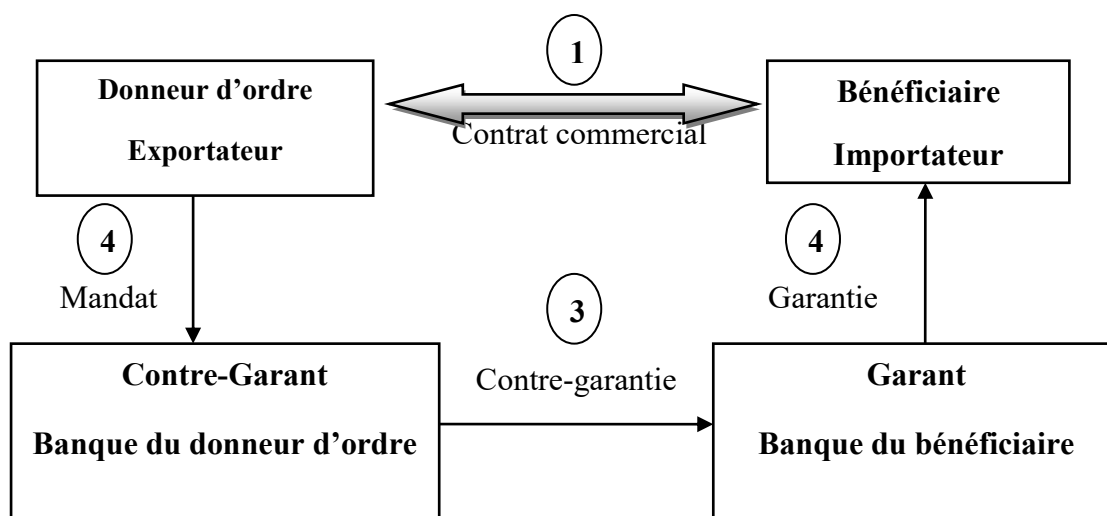
D'après cette figure, nous résumons les étapes d'ouverture de la garantie directe comme suit :

1. Conclusion d'un contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur ;
2. L'exportateur donne ordre à sa banque de mettre une garantie en faveur de l'importateur ;
3. La banque du donneur d'ordre informe l'importateur de la garantie ouverte en sa faveur.

b) La garantie indirecte :

Cette garantie met en présence un contre-garant (correspond étranger) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale (émettrice de la garantie), à lui rembourser sur sa première demande, sans opposition d'un quelconque motif de son chef ou du chef de son donneur d'ordre, tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer suite à un appel en jeu du bénéficiaire ¹.

Figure 03 : Représentation graphique d'une garantie indirecte.



Source : Document interne de la BADR : guide garanties internationales.

D'après la figure ci-dessus ; nous résumons les étapes d'ouverture de la garantie indirecte :

1. Un contrat commercial est conclu entre l'exportateur et l'importateur ;
2. L'exportateur donne ordre à sa banque de mettre une garantie bancaire en faveur de l'importateur ;
3. La banque contre garante envoie l'acte de la contre-garantie à la banque garante ;
4. La banque garante ouvre une garantie bancaire en faveur du bénéficiaire Algérien.

1.1.3. Différence juridique entre garantie et cautionnement :

De ces deux concepts « Garantie » et « Cautionnement » ; en ressort la différence fondamentale qui est celle du caractère accessoire et/ou non à l'obligation principal

¹ Document interne de la BADR : Op.cit, p.15.

(contrat commercial) : la garantie se caractérise par l'indépendance total au contrat de base contrairement au cautionnement qui est accessoire de ce dernier.

Ainsi l'obligation du garant est indépendante de celle du donneur d'ordre.

La garantie bancaire peut être mise en jeu sur une simple demande ou sur présentation des documents, par contre, le cautionnement ne peut être mis en jeu que si le créancier atteste de la défaillance du donneur d'ordre.

Par la même, le paiement de la garantie se fait directement après vérification que les conditions de mise en jeu de la garantie sont réunies, contrairement au cautionnement dont le paiement se fait après attestation de défaillance du donneur d'ordre ou après décision d'un tribunal.

1.2. Les différents types de garanties bancaires

Plusieurs types de garanties bancaires peuvent être accordés dans le cadre d'une opération d'une opération de commerce international :

1.2.1. Les garanties en faveur de l'importateur

1.2.1.1. La garantie de soumission (BID BOND) :

La garantie de soumission se définit comme étant : « *un engagement pris par une banque (le garant) ; à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou vis-à-vis d'une partie ayant émis un appel d'offres (le bénéficiaire) ; par lequel le garant s'oblige, (en cas de manquement du donneur aux obligations découlant de sa soumission) à effectuer un versement dans les limites du montant indiqué¹ ».*

La garantie de soumission est l'engagement pris par le contre-garant à la demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

L'objectif de la garantie de soumission est d'assurer à l'acheteur le paiement d'une indemnisation dans les cas suivants :

- L'exportateur peut retirer l'offre pendant la période de validité de celle-ci ;
- L'exportateur peut refuser de signer le contrat ;

¹ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) : Op.cit, p.481.

- L'exportateur refuse de fournir une garantie de bonne exécution alors qu'il a été déclaré adjudicataire.

Le montant de la garantie de soumission est précisé dans le cahier des charges. Ainsi que son entrée en vigueur est généralement fixée à la date d'ouverture des plis.

La durée de validité de la garantie de soumission est égale à la durée de validité de l'offre qui est limité à six 06 mois.

1.2.1.2. La garantie de restitution d'avance ou d'acompte (Advance payment) :

La garantie de restitution d'avance se définit par : *« Alors qu'il est d'usage qu'une garantie rentre en force dès sa réception et son acceptation par le bénéficiaire ; la garantie de restitution d'acompte suppose un préalable ; le versement de l'acompte dans les conditions prévues à la garantie ¹ ».*

Cette garantie a pour objectif de garantir à l'acheteur le remboursement des acomptes versé en cas d'inexécution des travaux par l'exportateur.

Le montant de ce type de garantie varie de 5% et 15% ² du montant du contrat commercial. Cette garantie entre en vigueur lors du versement des fonds sur le compte du donneur d'ordre auprès d'un établissement bancaire qui doit être précisé dans l'acte de garantie. La durée de validité de cette garantie s'étend jusqu'à la date d'exécution de l'expédition.

1.2.1.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (Performance Bond) :

La garantie de bonne exécution est définie comme : *« la garantie de bonne fin ou de bonne exécution désigne un engagement pris par une banque ou une société d'assurance à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur par lequel le garant s'oblige à effectuer un versement au bénéficiaire, dans les limites du montant indiqué, ou si la garantie le prévoit, au choix du garant, à assurer l'exécution du contrat ³ » ;*

La garantie de bonne exécution engage la banque à payer une somme déterminée au bénéficiaire dans le cas où il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur.

¹ MATTOUT, (J.P):Op.cit, p235.

² Document interne de la BADR : Op.cit, p.16.

³ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) : Op.cit, p.489.

L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable durant toute la période de son exécution.

Cette garantie peut être amortie jusqu'au 50% à la réception provisoire et 50% à la réception définitive des prestations ou des travaux¹.

Dès que la garantie de bonne exécution est acceptée par le bénéficiaire elle doit faire l'objet d'une main levée pour la garantie de soumission.

1.2.1.4. Garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie (Retention Money Guaranteed) :

Cette garantie est définie comme : *«En vertu de retenue de garantie, l'acheteur peut retenir une certaine somme du paiement qu'il doit faire au vendeur. Cette retenue vise à protéger l'acheteur contre les défaillances qui peuvent survenir avant l'exécution complète des engagements du vendeur. La somme est débloquée après la constatation de l'exécution complète² ».*

Cette garantie a pour objet de garantir toutes les obligations contractuelles de l'exportateur pendant la période de fourniture du matériel ou de la construction.

Le montant de cette garantie est généralement retenu de 10%³ du montant du contrat, de cela sa mainlevée intervient à la fin de la parfaite exécution des obligations de l'exportateur.

1.2.2. Les garanties en faveur de l'exportateur

Nous pouvons distinguer les garanties suivantes

1.2.2.1. La garantie de paiement :

Elle est destinée à assurer au bénéficiaire, le remboursement par la banque garante de tout montant qui lui serait dû dans le cas de certains crédits (acheteurs ou fournisseurs) accordés par une ou plusieurs banques et /ou dans certaines transactions commerciales⁴.

Cette garantie entrera en vigueur pendant la durée d'exécution du contrat.

¹ Document interne de la BADR, Op.cit 17.

² JAMMAL, (N):Op.cit, p.388.

³ Document Institut de Formation Bancaire, Op.cit, p.114.

⁴ Ibid. P.116.

1.2.2.2. La lettre de crédit « STAND BY » :

La lettre de crédit stand-by se définit comme étant : « *un engagement pris par une personne morale « l'émetteur » (établissement de crédit en général), vis-à-vis d'un tiers le « bénéficiaire » de lui payer d'ordre et pour compte du « donneur d'ordre » une somme d'argent déterminée si celui-ci n'a pas satisfait une obligation* ¹ ».

Les banques Américaines ont créées les « Stand-by Letter of Credit » car la réglementation Américaine leur interdisait d'émettre des garanties bancaires classiques. Cet engagement est irrévocable pris par une banque de payer une somme déterminée au bénéficiaire, contre présentation des documents qui prouvent la défaillance de son cocontractant dans les délais prévues. La date de validité de la Stand-by est fixée et l'engagement s'annule s'il n'y a pas de mise en jeu de la garantie ou s'il n'y a pas une demande de prorogation.

1.2.3. Les garanties en faveurs des tiers

1.2.3.1. Garantie d'admission temporaire (Guarantee for temporary admission) :

Dans le but de réaliser de gros marchés à l'étranger, l'entreprise étrangère peut avoir besoin d'importer temporairement du matériel qui lui appartient (véhicules, machines, etc.) pour l'exécution de ses travaux, et qui, par la suite sera réexporté.

La réglementation douanière impose à tout matériel importé qui entre dans le territoire, des droits et taxes exigibles, ce qui implique dans le cas de garantie d'admission temporaire, que l'exportateur acquitte ces droits et taxes à l'entrée de son matériel dans le pays étranger.

Le montant de cette garantie est égal aux droits et taxes douanières exigibles, et cet engagement ne peut être libéré que sur notification d'une mainlevée officielle auprès des douanes à la banque locale après la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé.

1.2.3.2. La garantie de découvert bancaire :

Une entreprise exportatrice a parfois besoin d'engager des dépenses en monnaie locale à l'étranger pour la réalisation de son contrat. Elles peuvent être destinées à financer des achats de fourniture sur place, à rémunérer la main d'œuvre ou les sous-traitants locaux².

¹ MARTINI (H), DEPREZ (D) et KLEIN-CORNEDE (J): Op.cit, p.227-228.

² Ibid.p.498.

Pour éviter le transfert de fonds, l'exportateur demande à une banque locale, l'octroi d'un découvert durant la période de réalisation du marché ou pour la durée du chantier. Avant la banque locale ne lui accorde le découvert, elle lui demande la mise en place d'une garantie délivré par sa banque à l'étranger.

Cette garantie est destinée à assurer le remboursement du découvert à la banque locale, dans le cas où l'exportateur ne serait pas en mesure de le rembourser à son échéance. Ce remboursement peut être majoré par les intérêts¹.

La durée correspond à la durée des travaux et son montant est égal au montant du découvert.

1.2.3.3. La garantie armateur :

Lors d'une opération internationale, et lorsque le transport utilisé pour la livraison de la marchandise est maritime, il est possible que l'importateur reçoit des marchandises non-conforme avec celle du contrat commercial. En effet, il peut remarquer, au moment du déchargement ; une défaillance dans une partie de la marchandise livré et ne peut connaître le responsable de son sinistre : l'exportateur ou l'armateur.

L'importateur se renvoie directement au juge pour lui faire un référé, et le tribunal désigne un expert pour estimer le préjudice causé et bloquer le navire, c'est-à-dire il met en place, une garantie en faveur de l'armateur et le libère aussitôt².

Cette procédure permet à l'importateur, d'un côté, de se débarrasser de toutes charges supplémentaires en laissant le bateau repartir et de l'autre côté avec la garantie de retenir l'armateur dans le cas où c'est lui le responsable.

Le montant de cette garantie est déterminé après une expertise et s'annule après le résultat de l'enquête ouverte à ce propos.

1.3. La vie des garanties

Plusieurs événements peuvent se produire tout au long de la gestion d'une garantie, qui nécessite une grande attention pour éviter tous types de risques qui peut se résulter.

¹ SEBIAI, (N) et HARFOUCHE (M) :Op.cit, p.46.

² Ibid. p.47.

1.3.1. L'émission d'une garantie :

L'émission d'une garantie comporte plusieurs étapes¹ :

A. L'analyse de la demande : l'exportateur présente plusieurs documents à sa banque qui permet de mettre en place une garantie ;

B. La rédaction de l'acte et sa délivrance : la rédaction de l'acte de garantie ou de contre garantie sont faites par la banque qui sont envoyées à la banque étrangère (seulement dans le cas d'une garantie indirecte parce que les garanties directes sont interdites en Algérie).

✓ Les textes de garanties et de contre garanties :

Les textes de garanties et de contre garanties doivent comporter plusieurs clauses citées comme suit² :

- Date et lieu d'émission de l'engagement ;
- Les références du garant et contre garant ;
- Désignation des noms, raisons sociales et adresses des parties ;
- Mandat d'émission pour le contre garant ;
- Références du contrat : objet et le montant (en lettre et en chiffre) ;
- Nature de l'engagement pris par la banque et les obligations couvertes ;
- Les conditions d'entrée en vigueur de la garantie ;
- Les conditions de réduction ou d'amortissement du montant de la garantie ;
- Les conditions de validité et /ou de mainlevée ;
- Les conditions de mise en jeu ;
- Le règlement des pénalités en cas de retard dans l'exécution du règlement ;
- Le droit applicable et la juridiction compétente.

C. Le coût de la garantie

Dans le cadre des opérations d'importations ; les coûts des garanties contractuelles mises en place, selon les banques Algériennes correspondent aux commissions et frais suivants³ :

- Commission d'engagement ;

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Op.cit, p190.

² Document interne de la BADR, Op.cit.p.08.

³ Document Institut de Formation Bancaire, Op.cit, p123.

- Commission de gestion ;
- Taxes sur opérations de banques et d'Assurances ;
- Frais de télex, fax ou autres.

Dans le cadre des opérations d'exportation ; il y'a lieu de préciser qu'en plus des commissions perçues par les banques Algériennes, l'exportateur aura en charge les commissions dues au contre-garant étranger (engagement indirect)¹.

1.3.2. La gestion de l'engagement : elle comprend les éléments suivants² :

A. La réduction du montant de l'engagement : le montant de la garantie peut être réduit suite à l'exécution des obligations du donneur d'ordre ;

B. L'augmentation du montant de l'engagement : elle peut être due suite à une augmentation du montant du contrat ;

C. La prorogation de la date limite du contrat : le bénéficiaire peut demander une prorogation avant la date d'échéance de la garantie.

D. La mainlevée : la mainlevée de la garantie peut se faire selon plusieurs modalités :

- Mainlevée formelle du bénéficiaire ;
- Réalisation de la mise en jeu ;
- Expiration du délai de validité de la garantie ;
- Le retour de l'acte ;

1.4 La mise en jeu de la garantie

La mise en jeu de la garantie se fait sur une première demande du bénéficiaire, et les banques garantes et contre-garante sont engagées à payer le bénéficiaire sans aucun refus³.

Nombreuse conditions de mise en jeu de garantie ; de façon plus simple, la garantie peut être mise en jeu si l'exportateur n'exécute pas ses obligations contractuelles.

Il est important de faire un appel en jeu, tout en utilisant des termes clairs et concis, avec un vocabulaire bien compris.

¹ Document Institut de Formation Bancaire : Op.cit. p.123.

² Ibid. p.118.

³ Document interne de la BADR : Op.cit.p.05.

Avant de payer l'importateur, la banque contre-garante doit assurer que la mise en jeu de la garantie a été faite en respect des termes de l'engagement et dans les délais de validité de la garantie.

1.5 Le référé et la saisie-arrêt

Le référé est le procédé par lequel le donneur d'ordre après avoir été informé par sa banque d'une mise en jeu du bénéficiaire en conteste le règlement et, saisi le juge du Référé pour demander à ce dernier de faire interdiction au contre garant de payer une quelconque somme (procédure d'urgence et donc très rapide)¹.

La décision du Référé fait défense à la banque contre-garante de s'exécuter (opposition au paiement).

Il en est de même pour la Saisie-arrêt où le donneur d'ordre jugeant abusif l'appel en jeu saisi le tribunal de Commerce pour prononcer une saisie-arrêt entre les mains du contre-garant du montant de la garantie².

Les banques garantes et contre-garantes se trouvent pénalisés, dans le cas où elles ne prennent pas leurs engagements en vue de faire lever la mesure d'interdiction de payer le montant de la garantie mise en jeu. En tout état de cause et ,en relation avec les termes de l'engagement souscrit par la banque garante et la banque contre-garante ,le tribunal devra en toute équité faire annuler ces décisions qui ne sont basés que sur les dires du donneur d'ordre et non sur les clauses reprises dans l'acte de contre garantie qui stipule que le paiement doit être fait à première demande ,inconditionnel et irrévocable sans aucun refus ou opposition tirées du contrat. Dans le où le donneur d'ordre constate qu'il a bien remplis ses obligations envers le bénéficiaire et juge que l'appel en jeu de la garantie est abusif, le juge ne peut faire échec à l'appel que si le donneur d'ordre prouve par des documents que la mise en jeu de la garantie est abusif ou frauduleuse.

¹Document Institut de Formation Bancaire : Op.cit. p.120.

²Ibid.

Section 02 : le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales

Le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales permet à l'importateur, exportateur et banquier de connaître les lignes directrices de cette pratique avant de s'y lancer.

2.1. La réglementation internationale

A l'échelle internationale, on distingue les travaux de la Chambre de Commerce International (CCI), et les travaux de la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI) ; dont l'objectif principal est d'harmoniser les conditions d'émission des garanties bancaires et d'unifier les règles et les modèles de garanties, auxquelles les parties peuvent se référer.

2.1.1. Les garanties soumises aux règles de la CCI

Plusieurs organismes internationaux, dont la CCI, ont travaillé à l'harmonisation des conditions selon lesquelles les garanties de marchés étaient émises et ont proposé des règles uniformes auxquelles les parties ont la possibilité de se référer ; nous distinguons¹ :

A. Les Règles Uniformes pour les Garanties Contractuelles –RUGC, Brochure n°325 :

a) Présentation des RUGC :

Ces règles régissent onze articles qui élaborent la définition des engagements, leur validité, leur modalités de mise en jeu, aux lois applicable et au règlement des différends.

b) Objectifs des RUGC :

Deux objectifs ont été évoqués lors de leur publication en 1978 :

- ✓ L'uniformisation de l'usage ;
- ✓ Préserver l'équilibre entre les intérêts des parties contractantes, en négligent les risques de conflit et d'abus.

Dans ces objectifs, les règles ne prennent pas en compte la problématique principale du bénéficiaire, elles s'appliquent à tous types d'engagements, mais excluant, les garanties à première demande.

¹ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) :Op.cit, p.367.

c) Les limites des RUGC :

Toute demande de paiement d'une garantie de restitution d'acompte ou d'une garantie de bonne exécution nécessite la présentation d'une décision juridique, d'un procès arbitral ou de tout autre document qui prouve le non exécution du vendeur à ses obligations.

Les Règles Uniforme n°325 existent toujours. Elles peuvent être utilisées dans le cadre de cautions au sens de l'article 2288 du code civil français. « *Mais depuis août 2005, la Commission Bancaire de la CCI a confirmé à Credimpex-France¹ que les règles 325 ne font plus partie de la liste des documents approuvés par elle et, par conséquent, la CCI ne peut plus donner d'avis, ni prendre position sur un éventuel litige. Les banques demandent maintenant à leurs clients d'éviter d'utiliser des garanties faisant référence aux Règles n°325* ». ²

De ce fait, l'application et l'efficacité de ces règles restées très réduites et moins favorable pour le bénéficiaire.

B. Les règles uniformes relatives aux garanties sur demande -RUGD, Brochure n°458 :

a) Présentation des RUGD

Les règles uniformes relatives aux Garanties sur demande ont pris dix ans de travail à la Commission Bancaire de la CCI et Comité des pratiques Commerciales Internationales. Elles ont été adoptées le 3 décembre 1991 et publiées en mai 1992.

La CCI indique que « *ces règles sont destinées à s'appliquer dans le monde entier à l'emploi des garanties sur demande, c'est-à-dire des garanties 'bonds' et autre engagement de payer, aux termes desquels l'obligation de payer du contre-garant ou garant naît de la présentation d'une demande écrite et de tout autre document spécifié dans la garantie, n'a pas pour condition une défaillance du donneur d'ordre dans la transaction de base* » ³ ».

b) L'objectif des RUGD

Aujourd'hui, les RUGD sont les règles internationales applicables aux garanties sur demande

¹ Association française des spécialistes de commerce international.

² MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J):Op.cit p.368.

³ Ibid. p.370.

dont l'objectif est de¹ :

- ✓ Encourager une bonne pratique des garanties sur demande, qui soit équitable pour tous les acteurs ;
- ✓ Reconnaître définitivement l'existence d'engagements indépendants des contrats commerciaux, payables sans nécessité d'apporter la preuve de la défaillance de l'exportateur ;
- ✓ Marginaliser l'usage des garanties à première demande simples ;
- ✓ Offrir une protection aussi étendue que possible aux exportateurs ;
- ✓ Déterminer les obligations incombant aux banques garantes et contre-garantes, ainsi que l'étendue de leur responsabilité ;
- ✓ Définir les conditions de mise en place, d'appel et d'extinction des engagements.

c) Les articles des RUGD :

Les RUGD comportent 28 articles qui s'articulent autour de six (06) sections principales qui s'appuient sur² :

- ✓ Le champ d'application des règles ;
- ✓ Définitions et dispositions générales relatives à la nature de l'engagement ;
- ✓ Les responsabilités passives et actives où sont déterminées les responsabilités et les obligations des et des contre-garants ;
- ✓ Les demandes de paiements, les modalités, ainsi que les délais d'exécution ;
- ✓ Les dispositions relatives à l'expiration fait entraîner l'expiration stipulée dans le texte de garantie ;
- ✓ Le droit applicable et la juridiction compétente au règlement des litiges.

d) L'apport des RUGD

L'apport des RUGD est d'avoir préserver les intérêts des intervenants. Ces règles³ :

- ✓ Offrent au donneur d'ordre un cadre rationnel de négociation qui lui évite des pertes de temps, donc des coûts supplémentaires ;

¹ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) : Op.cit, p.371.

² SEBIAL, (N) et HARFOUCHE (M) : Op.cit, p.57.

³ MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORNEDE (J) : Op.cit, p.372.

- ✓ Constituent un cadre opérationnel pour toute situation contractuelle où une garantie sur demande est requise, quel que soit le contexte industriel ou commercial du marché ;
- ✓ Favorisent, du fait de leur volonté de créer un équilibre entre les parties et ne plus prendre délibérément celui de l'exportateur, le règlement amiable des difficultés ;
- ✓ Simplifient la rédaction des garanties et des contre-garanties en proposant des modèles spécifiques qui, éventuellement, peuvent être adaptés.

les RUGD offrir des solutions satisfaisantes à de multiples difficultés telles que les demandes de prorogation de délai d'échéance de la garantie, le droit applicable, la durée de l'engagement.

Les interprétations des Règles n°458 ordonnées par la CCI ne répondent pas à tout les problèmes qui peuvent intervenir dans le cadre des garanties bancaires à première demande .Elle constitue un cadre régissant les grandes lignes de cette technique.

2.1.2. Les travaux de la CNUDCI

La CNUDCI a adopté une convention international sur les lettres de garanties international, qui inclut les garanties à première demande et les lettre de crédit stand-by¹.

Nous résumons les clauses essentielles de la convention comme suit² :

a) Champ d'application de la convention

Selon l'article 02 de la présente convention ; cette dernière s'applique à tout engagement indépendant pratiquer à l'international, sous forme de garantie indépendante ou d'une lettre de crédit stand-by, pris par une banque, qui doit payer sur une simple demande du bénéficiaire, un montant déterminé, en raison de non exécution des obligation ou de l'arrivé de la date d'échéance ou pour d'autre éventualité.

b) Indépendance de l'engagement :

L'engagement est indépendant lorsque l'obligation du garant envers le bénéficiaire :

¹MATTOUT, (J, P):Op.cit, p.216.

² Convention des Nations unies sur les garanties indépendantes et les lettre de crédit Stand-By, Nations Unies, 1997.

- Ne dépend pas de l'existence d'une opération sous-jacente, ni de tout autre engagement ;
- N'est soumise à aucun terme ou condition ne figurant pas dans l'engagement.

c) Caractère documentaire de l'engagement :

La convention régit des engagements ayant un caractère documentaire, se qui signifie que les obligations du garant se limitent à l'examen des documents et aux vérifications de sa conformité par rapport aux termes et conditions de la garantie indépendante ou de la lettre de crédit stand-by.

d) Modification de l'engagement :

Toute modification de l'engagement doit être autorisée au préalable par le bénéficiaire.

e) Extinction du droit de demander paiement :

La convention stipule des faits qui déclenchent l'extinction du droit de demander paiement, qui sont :

- ✓ Le bénéficiaire libère le garant de son obligation ;
- ✓ La résiliation de l'engagement convenu par le bénéficiaire ;
- ✓ Le paiement intégral du montant énoncé dans l'engagement ;
- ✓ L'expiration de la période de validité de l'engagement.

f) Expiration de l'engagement :

L'expiration de l'engagement est limitée par le temps ; elle arrive à échéance :

- ✓ A la main levée donnée par le bénéficiaire ;
- ✓ A la réalisation d'un événement attesté par un document ;
- ✓ A une date déterminée ;
- ✓ A défaut de l'un de ces cas de figures, dans un délai de six (06) après la date de sa mission.

2.2. La réglementation Algérienne

L'Algérie, comme la plupart des autres pays, a développé sa propre réglementation pour les garanties bancaires internationales, et ce, dans le but de protéger la clientèle algérienne et aussi pour éviter tout conflits due a la diversité des règles applicables aux garanties bancaires.

2.2.1. Forme des garanties bancaires

Avant 1985, les textes de garanties et contre-garanties bancaires étaient rédigés au cas par cas. Aussi, le bénéficiaire Algérien se trouvait fréquemment dans des situations où il devrait lui même faire face.

En effet, il s'agit toujours de cautionnements c'est-à-dire l'engagement accessoire au contrat de base.

Le bénéficiaire doit justifier toute demande de paiement en cas de défaillance du donneur d'ordre, ainsi que la caution (banque garante) pouvaient se prévaloir de la bonne exécution du contrat et demander au bénéficiaire des justificatifs.

De cela et, devant¹ :

- a. Les difficultés rencontrées auprès des contre-garants étrangers pour l'exécution des mises en jeu ;
- b. La réglementation Algériennes en vigueur et surtout le décret n°82.145 portant Code des Marchés de l'opérateur Public modifié par le Décret n° 91.434 du 09/11/1991 ainsi que le code civil Algérien qui stipulent respectivement en leurs Articles 84 et 646 que² :

Article 84 : l'opérateur public doit veiller à ce que soient réunies les garanties nécessaires permettant les meilleures conditions de choix de ses partenaires et/ou les meilleures conditions d'exécution du marché.

Les garanties sus visés ainsi que les modalités de leur restitution sont fixée, selon le cas, dans les cahiers des charges ou dans les dispositions contractuelles du marché par référence aux dispositions légales ou réglementaires.

Article 646 : lorsque le débiteur s'engage à fournir caution, il est tenu d'en présenter une solvable et domiciliée en Algérie.

- c. De la pratique internationale et des régies édictées par la chambre de commerce international en la matière.

Après plusieurs attentes, le Ministère des Finances a mis à la disposition des banques Algérienne, des textes de garanties et de contre-garantie uniforme à l'ensemble des bénéficiaires (opérateurs publics ou privée).

¹ Document Institut de Formation Bancaire : Op.cit, p.124.

² Ibid.

Ce qui permet de protéger les intérêts de l'opérateur Algérien, des risques qui peuvent se produire à tout moment résultante d'une mauvaise foi de son partenaire qui lâche le chantier ou fourni un matériel défectueux ou une marchandise détériorée.

Selon le Ministère de Finance, les garanties émises en faveur de l'importateur Algérien ainsi que les contres-garanties devrait être payable sur première demande du bénéficiaire sans aucune contestation du garant ou du contre-garant et sans opposition d'un motif tiré du contrat commercial.

Ce qui met en évidence les principes « sans bénéfice de discussion, ni de division » et démontre l'autonomie de la garantie par rapport au contrat de base et de la contre-garantie par rapport à la garantie. Il s'agit d'engagements complètement distincts l'un de l'autre.

2.2.2. La réglementation de la banque d'Algérie

Malgré l'uniformisation des textes de garanties et de contre-garanties et leur rédaction dans des termes simples et précises qui visent la protection de l'opérateur Algérien ; des difficultés sont rencontrés lors de la gestion de ces garanties, ce qui à donner l'opportunité à la Banque d'Algérie de fixer les conditions d'émission d'actes de garanties et contre-garanties par les banques intermédiaires agréées (BNA, BADR, BEA, BDL, CPA).

Le règlement 93/02 du 03 janvier 1993 suivi de son instruction d'application N° 05/94 du 02 février 1994 ont été mis en vigueur et ont permis aux banques intermédiaires et à leurs contre-garants (correspondants étrangers), de par les articles repris, de remplir plusieurs lacunes ou insuffisances auxquelles le banquier qu'il soit garant ou contre-garant, ne pouvait y remédier, (tels les délais de validité des engagements qui restaient valables sur une période indéterminée)¹.

Les instructions de la Banque d'Algérie ont été regroupées dans des articles qui reprennent le règlement stipule dans certaines de ces dispositions que ²:

- a) Le règlement concerne l'ensemble des garanties et contre-garanties de « soumission », « restitution d'acompte », « bonne exécution » et « d'admission temporaire » ;

¹ Document Institut de Formation Bancaire : Op.cit, p.125.

² Réglementation N°93-02 du 03 janvier 1993 Relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie. Voir annexe n°01.

- b) L'émission d'acte de garantie par les banques intermédiaires agréés au profit d'un correspondant étranger, doit être couverte par un acte de contre-garantie émis par une banque étrangère ;
- c) La date de validité des actes de garanties et de contre-garanties ne doit pas dépasser six (06) mois après la date prévue contractuellement ;
- d) La banque doit informer le bénéficiaire de la garantie ouverte en sa faveur qui doit rendre réponse de l'accepter ou non dans un délai de dix (10) jours ;
- e) La banque contre-garante doit payer les frais et commission pour le compte de la banque garante (banque intermédiaire agréée) ;
- f) En cas de mise en jeu de la garantie ; la banque intermédiaire agréée est tenu de rapatrier le montant total de la mise en jeu ;
- g) Avant la date d'échéance, les actes de garanties et de contre-garanties peuvent faire l'objet : d'une prorogation dans le délai de validité de la garantie, d'une mise en jeu ou alors d'une main levée.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous avons essayé d'éclaircir la différence juridique entre le cautionnement et la garantie bancaire afin de ne pas confondre entre ses deux engagements, aussi, nous avons étudié tous les types des garanties qui peuvent être mise en place lors d'une opération de commerce international.

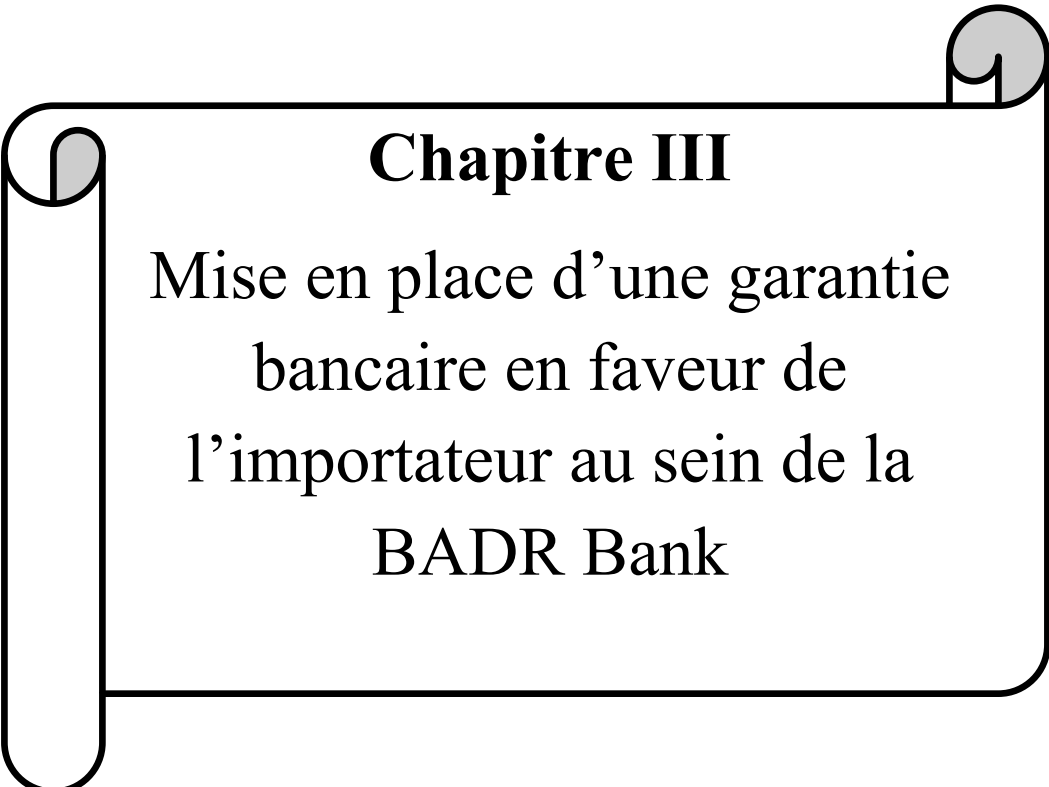
Le choix de la garantie mise en place dépend du type de l'opération réalisée par les deux parties.

Ainsi, plusieurs événements se produiront lors de la mise en place d'une garantie bancaire :

- ✓ Réduction ou augmentation du montant de la garantie ;
- ✓ Prorogation de la date de validité de la garantie ;
- ✓ Le dégagement ou la main levée de la garantie ;
- ✓ La mise en jeu de la garantie.

Les garanties bancaires permettent de sécuriser les échanges internationaux, elles constituent un moyen nécessaire pour garantir le respect des engagements des deux parties, et aussi, un moyen de couverture contre le risque de défaillance de l'exportateur.

Vu l'évolution du commerce international, il a été indispensable à la Banque d'Algérie d'intervenir en matière des garanties bancaires afin de pouvoir être conforme aux normes internationales et répondre efficacement aux attentes des opérateurs algériens. Ce qui permet aux banques algériennes de s'impliquer fortement dans le secteur des garanties bancaires internationales.



Chapitre III

Mise en place d'une garantie
bancaire en faveur de
l'importateur au sein de la
BADR Bank

Afin de comprendre le déroulement d'une garantie bancaire internationale, nous avons effectuées un stage pratique à la Sous Direction des Garanties Internationales qui appartient à la Direction du Commerce Extérieur de la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, dont le but est de voir réellement comment s'est déroulé cet engagement en faveur du client Algérien.

La BADR qui est une banque de premier ordre c'est-à-dire qu'elle respecte sa signature au niveau national et international, met à la disposition de ses opérateurs algériens, publics ou privés, plusieurs types des garanties internationales et leurs suivre toute au long de cette opération afin d'assurer le bon déroulement de la transaction commerciale internationale.

Le présent chapitre est divisé en deux sections, dans la première section nous allons données une présentation générale sur la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural : sa forme, sa durée, son capital, sa structure, ses objectives, par la suite nous allons présenter la structure de la Direction du Commerce Extérieur où nous avons effectué notre stage pratique.

Dans la deuxième section, nous expliquons le détail de toute l'opération de mise en place d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur, car ce type de garantie est le plus pratiqué au niveau de la Sous Direction des Garanties Internationales.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BADR Bank »

Cette section nous permettrons de présenter La Banque d'Agriculture et de Développement Rural, ainsi, son organisation et la Direction de Commerce Extérieur où s'est déroulé notre stage pratique.

1.1. Présentation de la BADR

Au départ, nous présentons la création de la BADR, l'émission, les objectifs et les fonctions de la BADR¹.

1.1.1. Création de la BADR Bank

La création de la BADR a connu plusieurs étapes, nous avons les présenter ci-dessous :

a. Forme de la BADR

La BADR est une institution financière nationale ayant le statut d'une banque commerciale, qui a été créé le 13 mars 1982. En exécution de la Loi 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques.

Il a été procédé à la transformation de la BADR en société par action, sans création d'une personne morale nouvelle, ni aucune modification apporté à l'objet social, à la dénomination, à la durée ou le capital.

Son réseau est composé de plus de 300 agences et de 31 succursales présentes sur le territoire national².

Le BANKERS ALMANACH édition 2001 classe la BADR en première place en Algérie, à la 13^{ème} au niveau africain et à la 688^{ème} place au niveau mondial sur environ 4000 banques classées³.

b. Dénomination de la BADR

La société conservera sa dénomination de la banque de l'agriculture et de développement rural, dans l'ensemble des actes, lettres, factures, annonces, publications, et autres documents de toute nature provenant de la société. La dénomination sociale doit

¹ Document interne de la BADR : *Historique et création de la BADR*.

² www.badr-bank.dz (consulté le 15/03/2016 à 22 :22).

³ Djazaïress REFLEXION, La banque BADR au service de l'agriculture, 26/01/2009

toujours être précédée immédiatement des mots « Société par Action » et de l'énonciation du capital social.

c. Siège social de la BADR

Le siège social de la BADR reste fixé à Alger Boulevard Colonel Amirouche numéro 17, il ne pourra être transféré en toute autre ville que par décision de l'assemblée générale extraordinaire. Des agences et succursales sont créées ou maintenues en tous lieux et tous pays par simple décision du conseil.

d. Durée de la BADR

La durée de la société est fixée à quatre vingt dix neuf (99) années à compter de son immatriculation au registre du commerce sauf dissolution anticipée.

e. Capital social de la BADR

Le capital social de la BADR est fixé à un montant de trois milliards deux cent millions de dinars (33 200 000 000.00 DA).

1.1.2. Missions de la BADR

La création de la BADR a été pour but d'assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales, ses principales missions sont :

- ✓ Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- ✓ L'ouverture de compte à toute personne faisant demande ;
- ✓ La réception des dépôts à vue et à terme ;
- ✓ La participation à la collecte de l'épargne ;
- ✓ La contribution au développement du secteur agricole ;
- ✓ L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agros industrielles et artisanales ;
- ✓ Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1.1.3. Objectifs de la BADR

La BADR assure la réalisation des objectifs suivants¹ :

¹ Document interne de la BADR : *Historique et création de la BADR*.

- ✓ L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celle-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- ✓ La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- ✓ L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines concernant ses d'activités ;
- ✓ L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- ✓ La satisfaction de ses clients en leurs offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- ✓ L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- ✓ Le développement commercial par l'introduction des nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produit.

1.1.4. Les fonctions de la BADR

L'environnement économique et social subit de profondes mutations. La BADR fait partie de cet environnement, doit pour être compétitive et performante, réadapter son schéma organisationnel, ses méthodes de travail, son système d'action et son type de management aux nouvelles réalités socio-économiques.

Il s'agit dès lors et en matière d'organisation, de mettre en place un ensemble cohérent et efficace, avec répartition claire des missions et des responsabilités de banque structure et groupes de structures.

Le nouvel organigramme¹ se compose de six (06) directions Générale Adjointe qui regroupe toutes les fonctions de la BADR :

- ✓ La direction générale adjointe de : « Informatique, Comptabilité, Trésorerie » ;
- ✓ La direction générale adjointe de : « « Ressources, Crédit, Exploitation » » ;
- ✓ La direction générale adjointe de : « Administration et moyens » ;
- ✓ La direction générale adjointe de : « International » ;
- ✓ La direction générale adjointe de : « Inspection et audit » ;
- ✓ La direction générale adjointe de : « Recouvrement ».

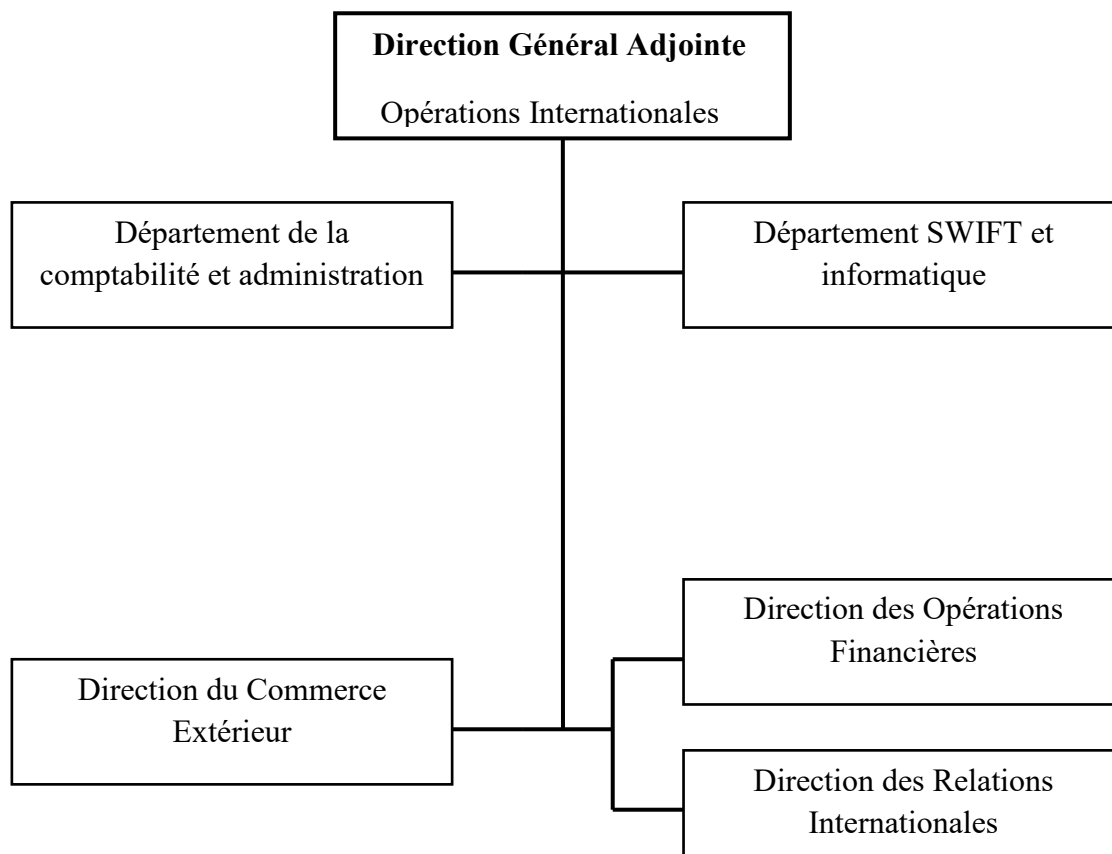
Ces directions sont chapotées par un directeur général adjoint et un secrétaire général.

¹ Organigramme générale de la BADR, Voir Annexe N°02.

1.2. La Direction Générale Adjointe des Opérations Internationale (DGA-OI) :

La DGA-OI est dirigé par un directeur général adjoint et elle est structurée en deux (02) départements et en trois (03) directions, qui sont organisés comme suivant :

Figure N°04 : Organigramme de la DGA-OI



Source : Document interne de la BADR : Organigramme de la DGA-OI.

1.2.1. Les départements : les départements de la DGA-OI sont les suivantes :

1. Le département comptabilité et administration :

Se département réalise plusieurs missions, nous citons quelque missions comme suit :

- ✓ Pour les missions de comptabilité :
 - L'organisation des tâches et missions dévolues aux structures qui lui sont rattachées ;
 - Veiller au traitement en bonne et du forme des opérations comptables liées au commerce extérieur ;
 - Apporter des solutions pour les difficultés comptables.

✓ Pour les missions d'administration :

- Gérer sur le plan administratif, tous les moyens humains et matériels de la DGA-OI ;
- Organiser l'accueil pour la formation.

2. Département SWIFT et informatique : nous citons quelques missions de ce département :

- ✓ Gérer la transmission et la réception des messages SWIFT ;
- ✓ Procéder au dépouillement des messages « départ » et l'archivage des messages « arrivés » ;
- ✓ Procéder, en relation avec la sous direction des relations internationales, à l'échange et à la mise en place des « clés bilatérales SWIFT ».

1.2.2. Les directions : Trois (03) directions de la DGA-OI qui sont les suivantes :

1. La Direction des Opérations Financières (DOF) :

Le directeur central chargé des relations financières, exerce ses fonctions dans le cadre des plans annuels et pluriannuels approuvés par la direction des opérations financières.

2. La Direction des Relations Internationales (DRI) :

La direction des relations internationales a pour missions de :

- ✓ Appliquer la politique de la banque en matière de relations internationales, telle définie par la Direction Général ;
- ✓ Négocier en relation avec les structures concernés la mise en place des conventions de crédit à l'exportation en faveur de l'acheteur étranger ou sa banque ;
- ✓ Elaborer et exécuter le rapport d'activité et les programmes d'actions de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales.
- ✓ Procéder à des études et analyses, en s'appuyant aux activités des structures de la Direction Adjointe des Opérations Internationales de la banque.

3. La Direction du Commerce Extérieur (DCE) :

La direction du commerce extérieur est la direction la plus intéressante dans notre étude, pour cela en va traiter son organisation et sa mission dans le point suivant.

1.3. Description du lieu de stage

Nous avons effectué notre stage à la Direction de Commerce Extérieur et précisément à la Sous Direction des Garanties Internationales.

1.3.1. Les missions de la Direction de Commerce Extérieur

La Direction de Commerce Extérieur a pour missions de¹ :

- ✓ Traiter les opérations documentaires à l'importation et à l'exportation suivant la réglementation en vigueur et aux règles et usances uniformes applicables ;
- ✓ Veiller à la régularité des opérations au plan de l'engagement et de la réalisation ;
- ✓ Appliquer les directives en matière de mouvement d'affaires vis-à-vis des correspondants étrangers ;
- ✓ Veiller à la mise en place de systèmes performants de gestion, de suivi des opérations documentaires et de vérification ;
- ✓ Veiller à l'apurement des suspens relatifs sur les comptes dont elle a la gestion ;
- ✓ Etablir périodiquement des comptes rendus et des rapports d'évaluation sur les activités de la Direction ;
- ✓ Elaborer et tenir à jour les statistiques exhaustives des opérations documentaires ;
- ✓ Prêter assistance et conseils à la clientèle et au réseau de la Banque ;
- ✓ Elaborer et diffuser, en relation avec la direction des Etudes, de la Réglementation et des statistiques, au réseau, les instructions sur les opérations qui relèvent de sa compétence.
- ✓ Contribuer et participer aux actions de formation relevant de son champ d'activité ;
- ✓ Elaborer le rapport d'activité et le programme d'actions de la direction.

1.3.2. Organisation de la Direction de Commerce Extérieur

La Direction de Commerce International est dirigée par un directeur central, elle est structurée en trois Sous-directions sont les suivantes :

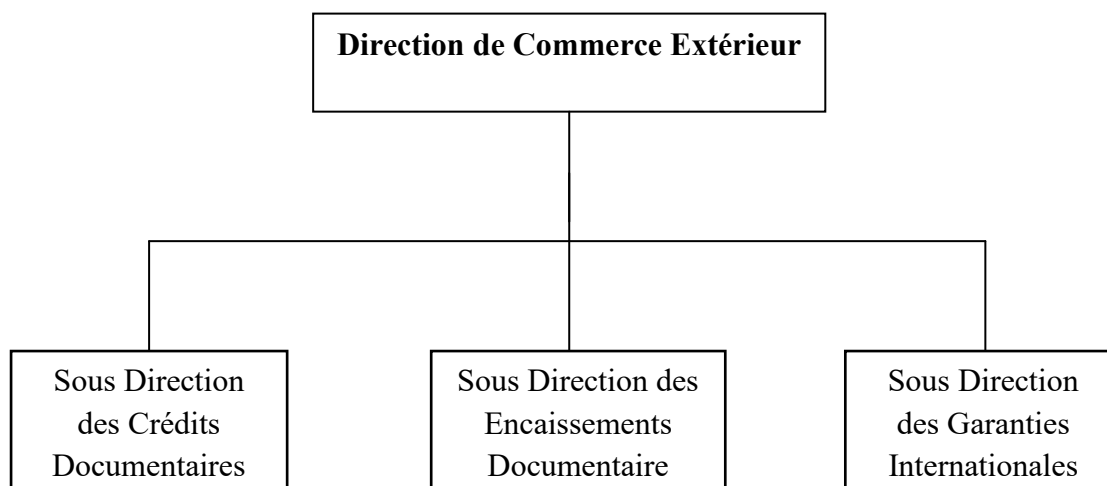
- ✓ Sous Direction des Crédits Documentaire ;

¹ Document interne de la BADR, *historique et création de la BADR*.

- ✓ Sous Direction des Encaissements Documentaires ;
- ✓ Sous Direction des Garanties internationales.

Cette figure illustre l'organisation la Direction de Commerce Extérieur :

Figure N°05 : Organisation de la direction de commerce extérieur.

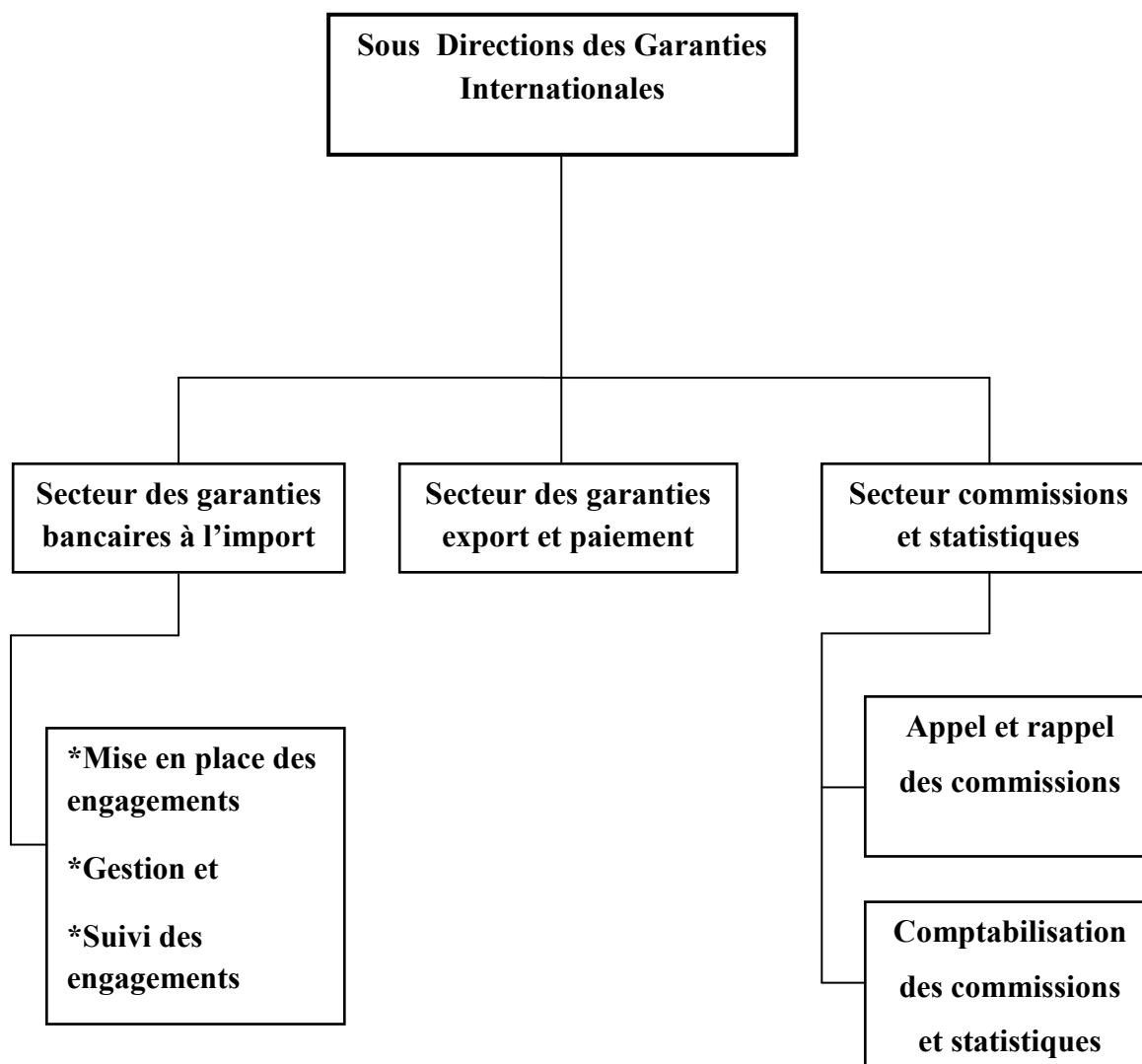


Source : Document interne de la BADR : Organigramme de la DCE.

1.3.2.1. La Sous Direction des Garanties Bancaires Internationales

Le secteur des garanties bancaires est un secteur de la direction de commerce extérieur ,il a pour mission essentielle d'émettre des garanties en faveur des opérateurs Algériens publiques ou privés sous les contres-garanties des banques étrangères et ce dans le but d'assurer à la partie algérienne la bonne exécution d'un contrat signé avec un partenaire étranger.

Figure N°06 : Organigramme de la Sous Direction des Garanties Internationales



Source : Document interne de la BADR : Organigramme de la SDGI.

La Sous Direction des Garanties Internationales est composée de trois secteurs principaux, qui sont présentés comme suit :

a. **Le secteur des garanties à l'import** : ce secteur réalise différentes missions nous citons :

- ✓ La mise en place de l'engagement : cette mission consiste à mettre en place des garanties bancaires internationales, soit des engagements en faveur du client, soit des garanties en faveur des douanes algériennes :
 - Les garanties en faveur du client : ces engagements ont pour but d'assurer aux partenaires algériens la bonne exécution des travaux par les partenaires étrangers.

- Les garanties en faveur des douanes algériennes : ces engagements ont pour but de permettre aux partenaires étrangers de faire rentrer leur matériel en Algérie, dans le cadre d'un contrat commercial.

- ✓ La gestion et le suivi de l'engagement : ce secteur a pour but de suivre l'engagement depuis sa mise en place jusqu'à son apurement, et d'intervenir auprès des bénéficiaires dans le cas où la banque étrangère demande la main levée, et d'intervenir auprès des correspondants dans le cas où le client demande le paiement de la garantie.

b. **Secteur des garanties export et paiement** : ce secteur a pour mission de mettre en place les engagements en faveur des parties étrangères, sa mission consiste à assurer le remboursement à la partie étrangère dans le cadre d'un crédit acheteur ou crédit fournisseur accordé au client.

c. **Secteur commissions et statistiques** : ce secteur est divisé en deux zones :

- ✓ Appel et rappel des commissions : ce secteur est chargé de faire appel à la banque contre-garante pour le paiement des frais et commissions relatives à la mise en place d'une garantie bancaire internationale, aussi, elle a pour mission de faire rappel à la banque contre-garante pour le paiement des frais et commissions dans le cas où cette dernière ne répond pas au premier appel.

- ✓ Comptabilisation des commissions et statistiques : ce secteur a pour mission de :

- Percevoir les commissions lors de la mise en place des engagements jusqu'à apurement des sociétés ;

- Relancer les demandes de perception de commissions trimestrielles du secteur ;

- Garder les fonds reçus sur la base des avis de crédits reçus à la banque centrale algérienne ;

- Enregistrer les crédits en comptes de la BADR de la banque centrale algérienne (contre valeur algérienne).

Section 02 : Déroulement d'une opération de garantie bancaire internationale en faveur de l'importateur

Dans un environnement commercial international ; les importations et les exportations ont une importance primordiale dans l'économie nationale du pays.

Durant la période de notre stage pratique à la Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR ; nous avons remarqué, par le biais des dossiers traités, que les importations Algériennes ont une place dominante dans le commerce international, contrairement au volume des exportations qui reste vraiment limité.

Ce qui nous a amené à consacrer notre cas pratique aux garanties bancaires émises en faveur de l'importateur. Ainsi que nous allons suivre l'émission d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur, depuis la mise en place de l'engagement jusqu'à sa main levée.

La Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR Bank reçoit plusieurs types de garanties bancaires ouverte en faveur de l'importateur de la part des banques contre-garantes ; dont les plus fréquentes sont:

- ✓ Garantie de soumission ;
- ✓ Garantie de bonne exécution ;
- ✓ Garantie de restitution d'acompte ;
- ✓ Garantie d'admission temporaire.

Ainsi que ces quatre types de garanties sont désignées par la banque par des chiffres afin de distinguer chaque type de garantie par rapport à l'autre :

60: Garantie de soumission ;

61: Garantie de bonne exécution ;

62: Garantie de restitution d'acompte.

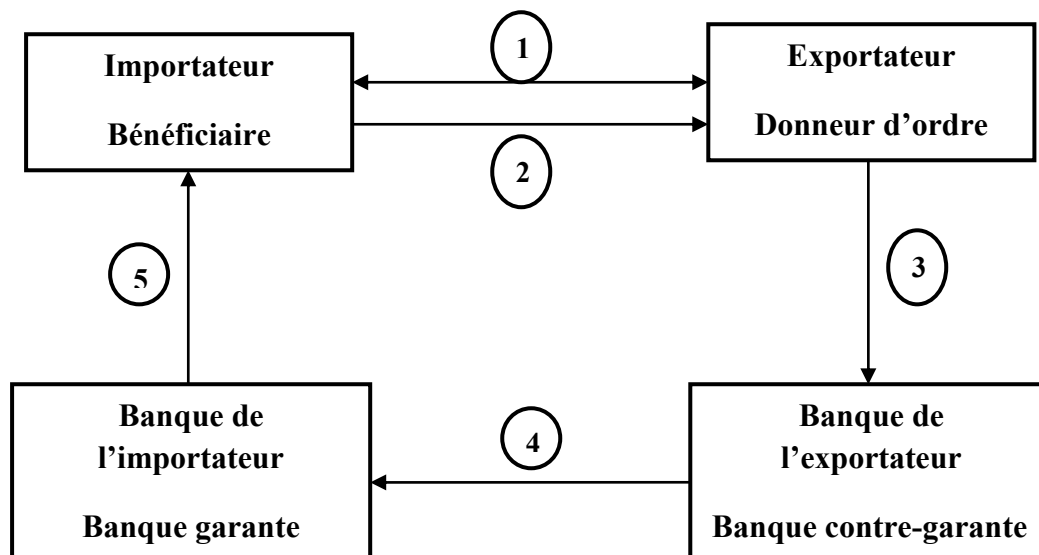
63: Garantie d'admission temporaire.

2.1. Les étapes d'ouverture d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur

Après la conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, l'importateur exige à son contractant de lui octroyer une garantie bancaire, afin de se prémunir contre les risques de défaillance de l'exportateur.

Nous résumons les étapes d'ouverture d'une garantie bancaire dans le schéma ci-dessous comme suit¹ :

Figure N°07: Etapes d'ouverture d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur



Source : Elaboré par nous même selon les informations recueillies des professionnels de la SDGI.

- 1- L'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial ;
- 2- L'importateur exige l'ouverture d'une garantie en sa faveur ;
- 3- L'exportateur donne ordre à sa banque de mettre une garantie en faveur de l'importateur ;
- 4- La banque de l'exportateur envoie l'acte de contre-garantie à la BADR ;
- 5- La banque de l'importateur (BADR) informe l'importateur de la garantie ouverte en sa faveur.

2.1.1. La contre-garantie

Avant de s'engager, la banque de l'importateur (la BADR) reçoit par message SWIFT² un acte de contre garantie³ de la part de la banque étrangère ; selon le modèle réglementaire Algérien, nous allons détailler toutes les mentions qui peuvent apparaître dans cet acte

Un acte de contre-garantie regroupe les éléments suivants :

¹ C'est le type de garantie indirecte déjà citée dans le chapitre 02.

² Un réseau interbancaire.

³ Modèle d'acte de contre-garantie, Voir annexe N°03.

a. La banque contre-garante et la banque garante

L'acte de contre-garantie regroupe les renseignements des deux banques :

- ✓ La raison social ;
- ✓ Le code BIC¹ ;
- ✓ Le capital social ;
- ✓ Le siège social.

b. Le contrat de base

Dans l'acte de contre-garantie ; la banque étrangère doit désigner les éléments du contrat de base :

- ✓ Le numéro du contrat ;
- ✓ Le nom de l'exportateur et son siège social ;
- ✓ Le nom de l'importateur et son siège social ;
- ✓ L'objet du contrat commercial signé entre les deux contractants.

Selon le modèle Algérien, le contrat est présenté dans la contre-garantie comme suit :

« Nous référant au contrat n°... du ...conclu entre ...et ...relatif à ... et conformément à l'article ...² » ;

c. L'intitulé

Le modèle de l'acte de contre-garantie doit intituler le type de la garantie émise en faveur de l'importateur, ainsi que son montant qui doit être écrit en chiffre et en lettre.

Selon le modèle Algérien, l'acte de la contre-garantie doit être intitulé comme suit :

« ...Engagent (Raison sociale du contractant non résident) à la production d'une Garantie (type de garantie) de (Montant en chiffres et en lettres à fixer dans la monnaie du contrat) représentant ...% du montant du contrat³ ».

d. Le paiement à première demande

La BADR exige à la banque contre-garante le paiement à première demande, se qui différencie les garanties bancaires ouvertes au niveau de la BADR ; le paiement se fait selon

¹ Code d'identification propre à chaque établissement financier, celui de BADR est : BADRDZAL
DZ : Dja zaïre ; le pays de résidence de la banque ; AL : Alger ; c'est le siège social de la banque.

² Acte de contre garantie, voir Annexe n°03.

³ Ibid.

une simple et première demande du bénéficiaire et aussi il doit être inconditionnel et irrévocable, c'est-à-dire ; lorsque le bénéficiaire demande le paiement de la garantie émise en sa faveur, la banque contre garante doit le payer sur une simple demande, sans qu'il lui présente des documents justifiant leurs demande de mise en jeu de la garantie.

Selon le modèle Algérien, le paiement à première demande est évoqué dans l'acte de la contre garantie comme suit :

« Nous paierons à la banque algérienne sans délai à Première demande de celle-ci, sans pouvoir recourir à une quelconque formalité et sans pouvoir lui opposer de motif ni d'exception de notre chef ou de celui de notre donneur d'ordre ,le montant intégral de (montant en chiffres et en lettre dans la monnaie du contrat) ou tout autre montant restant au titre de cette contre garantie ¹ ».

e. Le règlement des pénalités de retards

La banque contre-garante doit préciser dans l'acte de contre-garantie, qu'en cas de retard, dût de sa part dans le paiement du montant de la garantie ; la prise en charge du paiement, au profit de la BARD (banque de l'importateur) des intérêts de retard au delà du huitième (08) jours de la date de mise en jeu de la garantie jusqu'au paiement total.

Selon le modèle Algérien, voici à titre d'exemple comment est présentée la clause de règlement des pénalités de retards dans l'acte de la contre-garantie :

« Tout retard apporté au versement des sommes dues au titre de la contre-garantie mettra à notre charge le paiement au profit de la (banque algérienne), d'intérêt au taux de 12% qui commenceront à courir à partir du huitième jour de la date de mise en jeu de la contre-garantie jusqu'au jour du paiement effectif. Ces intérêts seront capitalisés s'ils sont dus pour une année entière ² ».

f. L'obligation de l'information

Le contre-garant indique qu'il est nécessaire que la BADR informe le contre-garant et le donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie par l'importateur.

Selon le modèle algérien de l'acte de contre-garantie, cette clause est présentée comme suit :

¹ Acte de contre garantie, voir Annexe N°03.

² Ibid.

« Nous renonçons expressément à nous prévaloir d'une quelconque exception tirée du contrat liant (raison sociale de l'opérateur résident) et (raison sociale du contractant non résident) pour autant que la (banque algérienne) justifie par message chiffré que (raison sociale de l'opérateur résident) a mis en jeu la garantie ¹ ».

g. Paiement des frais, taxes et commissions

La banque contre-garante, ainsi que le donneur d'ordre assume le paiement des frais et des commissions au bénéfice de la banque garante, suite à la mise en place d'une garantie en faveur de l'importateur.

Voici à titre d'exemple comment cette clause est présentée dans l'acte de contre-garantie :

« Les commissions, frais et taxes découlant de la présente contre-garantie seront supportés par nous à compter de la date d'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire jusqu'à l'extinction de la présente contre-garantie² ».

h. L'entrée en vigueur

La contre-garantie entrera en vigueur à partir de la date d'émission de la contre-garantie en faveur du bénéficiaire, et elle reste valable jusqu'à la main levée donnée par la BADR.

L'entrée en vigueur est présentée dans l'acte de contre-garantie comme suit :

« La présente contre-garantie entrera en vigueur dès son acceptation par la (banque algérienne). Elle restera valable au plus tard jusqu'à la date prévue contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par ces actes plus sept mois ³ ».

i. Le droit applicable

Selon les instructions de la Banque d'Algérie, le droit applicable en cas de litige, dans une opération de garantie bancaire, c'est le droit Algérien.

Voici comment l'acte de contre-garantie a présenté cette clause :

« Tout litige né de l'exécution de la présente contre-garantie sera soumis à la compétence des tribunaux algériens et à l'application de la loi Algérienne ¹ ».

¹ Acte de contre garantie, voir Annexe N°03.

² Ibid.

³ Ibid.

j. Les conditions de réductions ou d'amortissements du montant de la garantie

Dans le cas des livraisons partielles, de l'avancement des travaux ou paiement effectués ; le contre-garant doit introduire dans l'acte de la contre-garantie toutes ces conditions ; si non la BADR doit refuser cet acte en demandant à la banque contre garante de lui livrer un autre acte englobant tous les clauses stipulés selon le modèle du garant.

2.1.2. L'accord avant l'émission

Après réception de la contre-garantie ; et suite à l'ouverture d'un dossier de garantie en faveur de l'importateur algérien ; la Sous Direction des Garanties Internationales s'engage à assurer la position de la banque contre-garante en signant une demande par le sous directeur, chef de service de la Sous Direction des Relations International qui après étude sur cette banque ; donnent leur accord ou désaccord sur le plan d'engagement.

Les informations requises sur cette banque sont :

- ✓ La réputation de la banque : elle doit être une banque de premier ordre qui respecte sa signature ainsi que son engagement.
- ✓ La solvabilité de la banque : faut que son bilan financier ne soit pas déficitaire.

Après cette étude ; le service des garanties bancaires donne son accord signé par le sous directeur et chef de secteur de prendre cet engagement et d'émettre la garantie.

2.1.3. L'acte de garantie

Après avoir accepté la contre-garantie émise par le contre-garant; la BADR doit établir une garantie en faveur de son importateur .Selon les instructions de la Banque d'Algérie l'acte de garantie doit contenir les éléments suivants²:

a. L'intitulé de la garantie

C'est le type de garantie mise en faveur de l'importateur ;

Exemple : Garantie de soumission.

¹ Acte de contre garantie, voir Annexe N°03.

² Acte de garantie, voir Annexe N°04.

b. Référence du dossier

Le service des garanties bancaires internationales classe chaque type de garantie selon sa référence, afin de différencier chaque type de dossier par rapport à un autre.

Exemple : Référence du dossier : 16.61.090, qui signifie :

- ✓ 16 : la garantie est ouverte en 2016 ;
- ✓ 61 : type de garantie de bonne exécution ;
- ✓ 090 : c'est la 90ème garantie de bonne exécution émise en 2016.

c. Référence du contrat de base

C'est la référence du contrat commercial signé entre l'importateur et l'exportateur qui comporte : le numéro du contrat commercial, son montant écrit en chiffre et en lettre ainsi que tous renseignements des contractants (nom, raison sociale, siège social) ; et en incluant l'objet du contrat.

d. La banque contre garante et la banque garante

Les références de chaque banque : leurs noms, raison sociale, siège social et capital social.

e. L'engagement pris par la banque

L'acte de garantie doit contenir l'engagement de la banque garante envers le bénéficiaire ; elle doit préciser le type de garantie qui est émise en faveur de l'importateur ; son montant en chiffre et en lettre, son pourcentage, ainsi que la désignation de la nature de l'engagement à première demande, irrévocable et inconditionnel.

f. Les conditions de validité de la garantie

La garantie est valable, selon les instructions de la BADR, jusqu'à l'obtention de la main levée qui doit intervenir dans un délai d'un mois à compter de la date de réception définitive.

Le bénéficiaire ou le donneur d'ordre, peut demander une prorogation dans le délai de validité de la garantie, à défaut, si le bénéficiaire ou le donneur d'ordre dépasse ce délai sans demander ni modification, ni la main levée, la BADR considère l'engagement envers l'importateur, comme nul et sans effet, et lui donne automatiquement la main levée.

g. L'obligation de l'information

La BADR envoie l'acte original de la garantie à son bénéficiaire pour l'informer qu'une garantie bancaire est ouverte en sa faveur selon les instructions de la banque correspondante.

Le bénéficiaire doit garder l'acte de garantie jusqu'à ce qu'il libère la BADR de son engagement.

Selon la réglementation de la Banque d'Algérie, le bénéficiaire a un délai de dix jours (10) pour étudier l'acte de garantie émis en sa faveur. Lorsque celui-ci dépasse ce délai sans aucune réponse de sa part, la BADR considère que son client a accepté cette garantie.

2.2. Les commissions

Au niveau de la SDGI nous trouvons un service qui est chargé de calculer les commissions, frais et taxes.

La BADR exige à la banque correspondante de payer les commissions, frais et taxes dès l'ouverture de la garantie jusqu'à son annulation.

Après l'ouverture d'une garantie bancaire en faveur du bénéficiaire Algérien, la BADR envoie une demande de paiement de commission à la banque contre-garante. Le paiement de commission se fait par trimestre calendaire indivisible ; c'est-à-dire comme suit :

- ✓ Le 1^{er} trimestre : du 01/01/2016 jusqu'au 31/03/2016 ;
- ✓ Le 2^{ème} trimestre : du 01/04/2016 jusqu'au 31/06/2016 ;
- ✓ Le 3^{ème} trimestre : du 01/07/2016 jusqu'au 31/09/2016 ;
- ✓ Le 4^{ème} trimestre : du 01/10/2016 jusqu'au 31/12/2016.

Aucune modification ne peut être faite dans le délai trimestriel car le paiement de la commission est indivisible ; cela veut dire que même si la garantie est ouverte au milieu ou à la fin de trimestre, le paiement de commission se fait pour un trimestre complet.

a. Le calcul des commissions

Le calcul de commission se fait de la même manière pour tous les types de garanties bancaires internationales.

Le calcul de commission du premier trimestre est comme suit¹ :

- ✓ Commission d'engagement : $\frac{1}{4}$ % du montant de la garantie par trimestre, ce qui fait 1% par an ;
- ✓ Taxe : 17% du montant de la commission d'engagement ;
- ✓ Timbre fiscal : 40 DA /en contre valeur ;
- ✓ Frais de gestion : 5000 DA /en contre valeur.

Ce calcul se fait seulement pour le premier trimestre ; au moment de l'ouverture de la garantie ; le correspondant doit payer le montant de la commission d'engagement qui ne doit pas être inférieur à 5000 DA, la taxe qui est 17% du montant de la commission d'engagement et 5040 DA (en contre valeur) pour les frais et le timbre fiscal.

Le paiement des frais et du timbre fiscal se fait seulement au premier trimestre.

A partir du deuxième trimestre le paiement se fait de la façon suivante :

- ✓ Commission d'engagement : $\frac{1}{4}$ % du montant de la garantie par trimestre, ce qui fait 1% par an ;
- ✓ Taxe : 17% du montant de la commission d'engagement ;

La BADR exige le paiement de la commission par virement et en devise (dollars, euro...) selon la monnaie de la banque contre garante.

Le paiement des commissions ne soit pas versé dans deux cas :

- ✓ Le bénéficiaire libère la BADR de son engagement ;
- ✓ Quand la garantie atteint sa date de validité.

2.3. Le suivi d'une opération de garantie bancaire

Comme nous avons déjà évoqué dans le deuxième chapitre la gestion de l'engagement ; nous allons maintenant détailler chaque étape à part pour mieux les comprendre :

2.3.1. Les modifications

Plusieurs modifications peuvent être réclamé par le bénéficiaire ou le donneur d'ordre après la mise en place de la garantie ; ces modifications peuvent être faite pour :

- ✓ Modifier le texte de la garantie ;

¹ D'après les informations recueillies auprès des professionnels de la BADR.

- ✓ Modifier le montant de la garantie (augmenter ou réduire le montant) ;

Le bénéficiaire envoie une lettre d'information à la BADR lui demandant une modification dans la garantie, la BADR étudie la demande, informe l'exportateur, et après l'accord de ce dernier, la BADR effectue les modifications.

2.3.2. La prorogation

Durant la période de notre stage à la SDGI ; nous avons remarqué que la plupart des demandes de modifications de l'acte de garantie sont des modifications dans la date d'échéance de la garantie que l'on appelle la « prorogation ».

Le terme « prorogé » signifie prolonger la date de validité de la garantie¹ ; c'est-à-dire ; lorsque la date butoir est fixée en fonction de la durée probable d'exécution du contrat commercial, si l'exportateur n'a pas terminé ses travaux ou il n'a pas encore envoyé la marchandise l'importateur fait une demande de prorogation auprès de sa banque, la BADR informe son correspondant et après l'accord de l'exportateur, elle fait une prorogation dans la date de validité de la garantie.

Si l'exportateur refuse de proroger la date de validité de la garantie ; l'importateur demande la mise en jeu de cette garantie.

2.3.3. Frais de modification et prorogation

Les frais de modification et de prorogation sont supportés par le donneur d'ordre. La BADR réclame le paiement de ses frais en envoyant un message SWIFT à la banque contre-garante qui doit verser le montant dans le compte de la BADR.

2.4. La main levée

A la fin de toute l'opération de garantie bancaire qui était émise en faveur de l'importateur, la banque donne la main levée à son correspondant pour le libérer de son engagement envers elle.

La main levée peut prendre deux formes :

- ✓ **Main levée automatique (mainlevée à la date d'échéance) :** la garantie est libérée automatiquement lorsque la date de validité de la garantie atteint sans que le

¹ D'après les informations recueillies auprès des professionnels de la BADR.

bénéficiaire demande une modification ou une prorogation ; dans ce cas la BADR libère la banque contre-garante en lui envoyant la main levée ;

✓ **Main levée non-automatique (main levée sur ordre du client) :** La main levée sur ordre du client se fait si le bénéficiaire Algérien donne ordre à la BADR de libérer son correspondant.

2.5. La mise en jeu de la garantie

Les garanties bancaires ont pour objectives de garantir la bonne exécution des obligations d'une partie envers une autre. A la fin de cette procédure et dans le cas où le bénéficiaire juge que le donneur d'ordre n'a pas exécuté parfaitement ses engagements contractuels, il décide de mettre en jeu la garantie ouverte en sa faveur.

La mise en jeu de la garantie ou l'appel à la garantie se fait par une demande écrite par le bénéficiaire à sa banque. La BADR envoie un SWIFT à la banque contre garante pour l'informer de la mise en jeu de la garantie.

Plusieurs causes peuvent amener l'importateur à mettre en jeu la garantie ; on peut citer par exemple :

- ✓ L'exportateur n'a pas respecté ses obligations au titre du marché ;
- ✓ L'exportateur n'accepte pas la demande de prorogation de la garantie ;
- ✓ L'importateur détecte une anomalie dans la marchandise reçue.

Face à une mise en jeu, le donneur d'ordre peut réagir de deux (02) façons :

✓ En premier lieu, le donneur d'ordre assume sa défaillance et prend les dispositions nécessaires auprès du bénéficiaire : soit il justifie sa défaillance et règle le litige à l'amiable avec le bénéficiaire, soit il donne ordre à sa banque de débiter son compte et payer le garant.

✓ En deuxième lieu ; le donneur d'ordre refuse le paiement de la garantie mise en jeu, car il juge que l'appel est abusif et qu'il a rempli toutes ses obligations contractuelles.

2.6. Les appels abusifs et les litiges

Il est fréquent que l'appel soit « abusif » c'est-à-dire injuste ce qui amène le donneur d'ordre à refuser le paiement, et cela va créer des litiges à régler dans des tribunaux Algérien comme c'est noté dans la contre-garantie.

2.6.1. Les appels abusifs

L'appel abusif ou injuste est présent quand, le bénéficiaire profite de sa position de force et du caractère de la garantie « paiement à première demande » et réclame le paiement partiel ou total de la garantie malgré que l'exportateur a bien rempli ses obligations contractuelles.

2.6.2. Les litiges

Etant que le donneur d'ordre est engagé à payer le montant de la garantie à première demande sans avoir présenter aucun document justificatif de l'appel ; le bénéficiaire met en jeu la garantie émise en sa faveur et le donneur d'ordre refuse de lui payer parce qu'il juge qu'il a bien exécuter son contrat commercial. Le banquier ne peut emporter des moyens de défenses tirés du contrat pour refuser le paiement alors il doit rester neutre dans tout conflit c'est-à-dire ne peut pas prendre opposition est justifier que la mise en jeu est abusif ; reste seulement le donneur d'ordre qui devra prouvé que l'appel est injuste dès qu'il présente des documents justifiant sa bonne fois devant le tribunal Algérien, comme prévue dans l'acte de la contre-garantie, le droit applicable pour régler tous litiges en terme de la présente garantie est le droit Algérien.

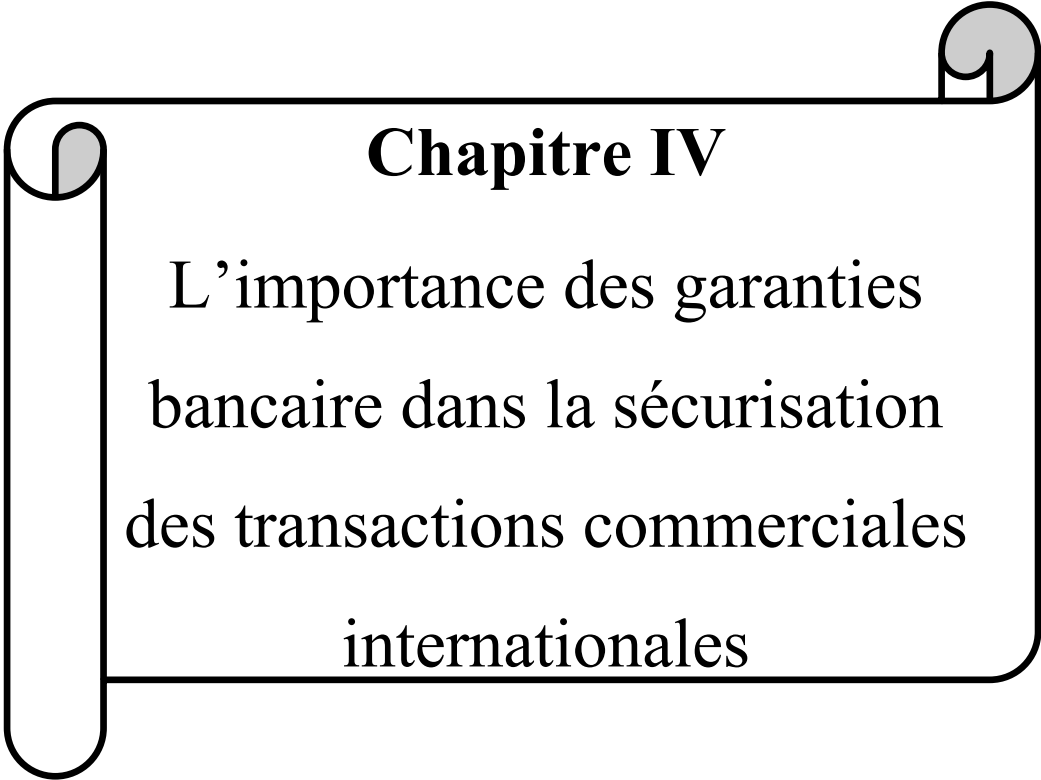
Conclusion

En conclusion, la BADR a développé le volet de commerce international, vu le volume des dossiers traité dans la Sous Direction des Garanties Internationales.

La BADR accompagne ses clients tout au long de la mise en place de l'engagement, afin de protéger les opérateurs algériens contre la défaillance du donneur d'ordre.

Nous avons étudié toute la procédure de mise en place de garantie bancaire en faveur du client algérien, allant de l'acte de la contre garantie reçu de la part d'une partie étrangère jusqu'à la libération de son montant soit par la main levée, soit par la mise en jeu.

Dans le chapitre suivant, nous avons évoqué la pratique des garanties bancaires au sein de la sous direction des garanties internationales.



Chapitre IV

L'importance des garanties
bancaire dans la sécurisation
des transactions commerciales
internationales

Après une étude théorique sur les notions de base des garanties bancaires internationales, et après avoir suivie le déroulement de cet engagement au sein de la Sous Direction des Garanties Internationales, il nous apparut imparfait d'examiner des cas concrets d'une opération de garantie bancaire entre un client Algérien et un fournisseur étranger.

A cet effet, nous allons consacrer ce chapitre à la présentation des cas pratiques que nous avons réalisés au sein de la Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR.

Dans la première section, nous allons présenter notre premier cas pratique qui est une étude de deux dossiers de garanties internationales ; le premier dossier est une garantie de soumission et le deuxième présente une garantie de bonne exécution.

Nous allons consacrer la deuxième section à une étude qualitative, à travers la réalisation d'un entretien avec les dirigeants de la Sous Direction des Garanties Internationales, qui sera suivie par une analyse, afin de tirer les conclusions qui nous permettront de formuler les suggestions et recommandations qui peuvent être utiles pour la BADR.

Section 01 : Présentation des cas de garanties de soumission et de bonne exécution

Dans cette section nous allons étudier deux cas de garanties internationales émises en faveur de l'importateur : le premier cas représente une garantie de soumission et le deuxième une garantie de bonne exécution.

1.1. Analyse de cas n°01 : Garantie de soumission

Dans ce premier cas, nous avons suivie toutes les étapes de mise en place d'une garantie de soumission jusqu'à sa main levée.

1.1.1. Contexte de la garantie de soumission

Rappelons que la garantie de soumission a pour objet de garantir à l'acheteur (Importateur) ; que le fournisseur (Exportateur) ne décline pas son offre durant la durée de signature du contrat commercial.

1.1.2. Les intervenants

- ✓ **Donneur d'ordre** : Electronica Veneta.
- ✓ **Bénéficiaire** : Centre d'Approvisionnement et de Maintenance des Equipements et Moyens Didactiques (CAMEMD), Kouba, Algérie.
- ✓ **Banque contre-garante** : Banca National Del Lavoro, ROME.
- ✓ **Banque garante** : Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, Algérie.

1.1.3. Les données du contrat commercial

- ✓ **Objet** : Acquisition d'équipements didactiques et pédagogiques de l'enseignement optionnel au profit de trois cent (300) établissements d'enseignement secondaire général et technologique, lot 16 Matériel de génie électrique.
- ✓ **Montant** : 115.000,00 EUR (cent quinze mille euro).
- ✓ **Date d'échéance** : la garantie reste valable jusqu'à l'obtention de la main levée auprès du bénéficiaire.

1.1.4. Présentation du cas

Suite à l'appel d'offre national et international, qui a été lancé par CAMEMD (le client algérien) dont l'objet était Acquisition d'équipements didactiques et pédagogiques de l'enseignement optionnel au profit de trois cent (300) établissements d'enseignement

secondaire général et technologique, lot 16 Matériel de génie électrique ,et conformément au terme de l'article n°13 du cahier des charges, qui prévoit que tous offre doit être accompagné d'une garantie bancaire ; l'Exportateur Italien (Electronica Veneta) nommé dans ce cas « adjudicataire » s'engage a mettre une garantie de soumission d'un montant de 115.000,00 EUR en faveur du bénéficiaire Algérie (CAMEMD).

1.1.5. Détail de l'opération

16/05/2013 : la BADR a reçu par un message SWIFT un acte de contre-garantie de la part de son correspondant Italien Banca National Del Lavoro (BNL) qui comporte une demande d'ouverture d'une garantie en faveur du bénéficiaire Algérien (CAMEMD) . Cette acte comporte toute les clauses que doit respecter la banque contre-garante durant la période de la mise en place de la garantie jusqu'à son annulation.

20/05/2013 : la Sous Direction des Relations Internationales de la BADR donne son accord¹ sur le plan engagement, à la sous direction des garanties bancaires, de mettre une garantie de soumission d'un montant de 115.000,00 EUR en faveur du bénéficiaire Algérien CAMEMD engagement pris par la BNL (banque contre-garante).

22/05/2013 : la BADR ouvre une garantie de soumission en faveur du client algérien (CAMEMD) dont le montant est de 115.000,00 EUR et restera valable jusqu'à main levée délivré par ce dernier.

22/05/2013 : la BADR envoie l'acte original de la garantie² au bénéficiaire Algérien (CAMEMD) pour lui informer de l'émission de la garantie en sa faveur.

22/05/2013 : la BADR envoi un SWIFT à la BNL (banque contre-garante) en lui demandant le paiement des frais et commissions du premier trimestre³, calculé comme suit :

• Commissions.....	287,50 EUR	} Total : 385,49 EUR.
• Taxe	48.87 EUR	
• Timbre	0,38 EUR	
• Charge	48,74 EUR	

¹ Accord sur le plan engagement, Voir annexe N°05.

² Acte de la garantie envoyé au bénéficiaire, Voir annexe N°06.

³ Appel de paiement des frais et commission, Voir annexe N°07.

Le total des frais et commissions est de 385,49 EUR mais la BADR augmente ce montant de 20% c'est-à-dire $(385,49 + (385,49 \times 0.20))$ se qui fait 462,58 EUR, car l'Etat Italienne prélève 20% de chaque transfert, alors pour que la BADR reçoit le montant exacte de ces commissions elle augmente le total des frais et commission par 20%.

Le paiement des commissions et frais de ce trimestre allant du 15/05/2013 au 30/06/2013 se fait dans un délai de quinze (15) jours, et le paiement doit être réalisé par virement.

29/05/2013 : la BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 462,58 EUR du trimestre allant du 15/05/2013 au 30/06/2013.

17/07/2013 : la BADR a demandé à la BNL (banque contre-garante) le paiement des frais et commissions du trimestre qui suit, et selon les instructions de la BADR, le montant est calculé comme suit :

- | | | |
|---------------------|------------|-----------------------|
| • Commissions | 287,50 EUR | } Total : 336,37 EUR. |
| • Taxe..... | 48,87 EUR | |

Le total majoré par 20% ce qui donne 403,64 EUR, c'est le montant à payer pour le trimestre allant de 01/07/2013 au 30/09/2013.

29/07/2013 : la BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 403,64 EUR du trimestre allant de 01/07/2013 au 30/09/2013.

17/10/2013 : la BADR réclame le paiement des frais et commissions d'un montant de 403,64 EUR du trimestre allant du 01/10/2013 au 31/12/2013.

19/10/2013 : la BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 403,64 EUR du trimestre allant du 01/10/2013 au 31/12/2013.

09/01/2014 : la BADR réclame le paiement des frais et commissions d'un montant de 403,64 EUR du trimestre allant de 01/01/2014 au 31/03/2014.

09/01/2014 : la BADR reçoit une attestation de main levée¹ donnée par le bénéficiaire algérien CAMEMD de la garantie de soumission ouverte en sa faveur.

13/02/2014 : la BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 403,64 EUR du trimestre allant du 01/01/2014 au 31/03/2014.

¹ Main levée donnée par le bénéficiaire, Voir annexe N°05.

24/02/2014 : la BADR libère son correspondant la BNL (banque contre garante) de son engagement, en lui adressant une lettre de main levée et aussi, et lui demande de payer le montant de 100,00 EUR relative au frais de main levée.

1.1.6. Analyse et commentaire

Dans ce premier cas pratique, nous avons suivie le déroulement d'une garantie de soumission depuis sa mise en place jusqu'à son annulation.

Cette garantie s'est déroulée entre quatre (04) intervenants, ce qui caractérise le type de garantie indirecte pratiqué en Algérie.

Nous remarquons que la mise en place de cette garantie s'est déroulé sans aucune modification dans les clauses de la garantie ; c'est-à-dire qu'il n'y a pas eu lieu de demandes de :

- Prorogation du délai de validité de la garantie par l'importateur ou de l'exportateur ;
- Augmentation ou réduction du montant de la garantie ;
- Mise en jeu de la garantie.

Nous constatons également que chaque partie contractante a bien tenu ses engagements envers l'autre partie ; l'exportateur de son côté, a respecté toutes les clauses du contrat commercial, ce qui a permis au client Algérien d'envoyer la main levée à la BADR afin de libérer le fournisseur Italien de son engagement envers lui (main levée total et non automatique) .

Après la réception de la main levée par le client algérien, la BADR vérifie que la BANCA NAZIONALE DEL LAVORO (banque contre-garante) a payé tout les frais et les commissions. De son côté, la BADR libère la banque contre-garante de son engagement envers elle, en leur envoyant la main levée faite par le bénéficiaire Algérien.

1.2. Analyse de dossier n°02 : Garantie de bonne exécution

Dans notre deuxième cas pratique, nous allons présenter une garantie de bonne exécution, avec deux demandes de prorogation et une mise en jeu.

1.2.1. Contexte de la garantie de bonne exécution

Rappelons que la garantie de bonne exécution fait suite à la garantie de soumission, c'est-à-dire après la libération de la garantie de soumission l'importateur exige la garantie de bonne exécution ; l'objectif de cette dernière, est d'assurer à l'importateur la bonne exécution des prestations fournis par l'exportateur.

1.2.2. Les intervenants

- ✓ **Donneur d'ordre** : Deutz AG, Allemagne ;
- ✓ **Bénéficiaire** : EPE /SPA/ EMO Constantine, Algérie ;
- ✓ **Banque contre-garante** : Banque Algérienne de Commerce Extérieur, Suisse ;
- ✓ **Banque garante** : Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, Algérie.

1.2.3. Les données du contrat

- ✓ **Objet** : livraison de moteur diesel BF6L914.
- ✓ **Montant de la garantie** : 19, 725,00 EUR (dix-neuf mille sept-cent vingt-cinq euro), qui représente 5% du montant de la commande.
- ✓ **Date d'échéance** : 31 août 2015.

1.2.4. Présentation du cas

Suite à un contrat commercial qui a été conclu entre la société Algérienne EPE SPA EMO et la société Allemande Deutz AG dont l'objet est la livraison des moteurs diesel, la valeur du contrat est de 394.500,00 EUR et Conformément au terme du contrat signé, le correspondant allemand donne ordre à sa banque (Banque Algérienne de Commerce Extérieur –AEXT) d'émettre une garantie de bonne exécution en faveur du bénéficiaire algérien, d'un montant de 19.725,00 EUR qui représente 5% du montant de la commande, cette garantie restera valable jusqu'au 31 août 2015.

1.2.5. Détail de l'opération

07/01/2015 : La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) reçoit par un message SWIFT un acte de contre-garantie de la part de son correspondant la Banque

Algérienne de Commerce Extérieur (AEXT) qui comporte une demande de mise en place d'une garantie de bonne exécution en faveur du bénéficiaire Algérien EPE /SPA/ EMO ,cette acte contient toute les clauses essentielles, qui doit être prise en charge par la banque du donneur d'ordre (AEXT).La date d'échéance de cette garantie et le 31 aout 2015.

11/01/2015 : La Sous Direction des Relations International de la BADR donne son accord sur le plan engagement avec la banque Algérienne de Commerce Extérieur, d'accepter de mettre une garantie de bonne exécution au montant de 19 725,00 EUR en faveur du bénéficiaire algérien EPE /SPA/ EMO.

14/01/2015 : La BADR ouvre une garantie de bonne exécution en faveur de son client (EPE/SPA/EMO), d'un montant de 19.725,00 EUR qui représente 5% de la valeur du contrat, qui couvre le risque d'exécution incomplète par l'exportateur de ses obligations contractuelles.

14/01/2015 : La BADR envoie l'acte de la garantie au bénéficiaire algérien, pour l'informer de l'émission de la garantie en sa faveur avec une date d'échéance le 31 aout 2015 ; et ce afin de donner son accord sur les termes de cette garantie.

18/01/2015 : La BADR adresse un message SWIFT à la banque contre garante réclamant le paiement des frais et commissions, calculés selon les conditions de la BADR comme suit :

• Commissions.....	49,31 EUR	} Total : 105,26 EUR.
• Taxe.....	8,38 EUR	
• Timbre.....	0,38 EUR	
• Charge.....	47,19 EUR	

Ce trimestre allant du 07/01/2015 au 31/03/2015, la BADR exige que le paiement se fasse par virement dans un délai de 10 jours.

23/01/2015 : La BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 105,26 EUR pour le trimestre allant du 07/01/2015 au 31/03/2015.

13/04/2015 : La BADR réclame le paiement des frais et commissions du trimestre allant du 01/04/2015 au 30/06/2015, qui sont d'un montant 57,69 EUR calculé comme suit :

• Commissions.....	49,31 EUR	} Total : 57,69 EUR.
• Taxe.....	8,38 EUR	

21/04/2015 : La BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 57,69 EUR du trimestre allant du 01/04/2015 au 30/06/2015.

15/07/2015 : La BADR réclame le paiement des frais et commissions du trimestre allant du 01/07/2015 au 30/09/2015, qui sont d'un montant 57,69 EUR.

18/07/2015 : La BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 57,69 EUR du trimestre allant du 01/07/2015 au 30/09/2015.

16/09/2015 : le client algérien a demandé à la BADR de proroger le délai de la garantie de bonne exécution jusqu'au 31 décembre 2015 au lieu de 30 aout 2015.

16/09/2015 : La BADR demande à la banque contre-garante de proroger la date de garantie de bonne exécution au 31 décembre 2015.

22/09/2015 : La banque contre-garante confirme à la BADR que la garantie de bonne exécution est valable jusqu'au 31 décembre 2015.

28/10/2015 : La BADR confirme au bénéficiaire que la garantie a été prorogée jusqu'au 31 décembre 2015.

15/11/2015 : La BADR réclame le paiement des frais et commissions du trimestre allant du 01/10/2015 au 31/12/2015, qui sont d'un montant 57,69 EUR.

17/11/2015 : La BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 57,69 EUR du trimestre allant du 01/10/2015 au 31/12/2015.

08/12/2015 : le client algérien demande à la BADR une deuxième prorogation de la date de validité la garantie de bonne exécution jusqu'au 31/03/2016.

15/12/2015 : la BADR demande à la banque Algérienne de Commerce Extérieur de proroger la date de la garantie jusqu'au 31/03/2016.

18/12/2015 : la banque Algérienne de Commerce Extérieur confirme à la BADR la prorogation de la garantie jusqu'au 31/03/2016.

22/12/2015 : la BADR confirme à son client algérien la prorogation de la garantie jusqu'au 31/03/2016.

11/01/2016 : La BADR réclame le paiement des frais et commissions du trimestre allant du 01/01/2016 au 31/03/2015, qui sont d'un montant 57,69 EUR.

26/01/2016 : La BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de EUR 57,69 du trimestre allant du 01/01/2016 au 31/03/2015.

✓ **Mise en jeu de la garantie par le bénéficiaire Algérien**

21/03/2016 : le client Algérien envoie un fax urgent à la BADR, et il demande de mettre en jeu la garantie¹ ouverte en sa faveur, d'un montant de 19.725,00 EUR.

22/03/2016 : Suite à la mise en jeu faite par le bénéficiaire, la BADR demande à la Banque Algérienne de Commerce Extérieur le paiement immédiat du montant de la garantie de la somme de 19.791,80 EUR qui est détaillée comme suit :

- | | |
|--|--------------------------|
| • Montant de la garantie : 19.725,00 EUR | } Total : 19.791,80 EUR. |
| • Frais de mise en jeu : 55,00 EUR | |
| • DZD 2000,00 CV : 16,80 EUR | |

Cette somme devra être versée par la Banque Algérienne de Commerce Extérieur au plus tard le 29/03/2016 dans le compte de la BADR auprès de la Société Générale à Paris.

29/03/2016 : la Banque Algérienne de Commerce Extérieur crédite le compte de la BADR du montant de 19.791,60 EUR.

29/03/2016 : la BADR vend à la Banque d'Algérie, le montant de la garantie et des frais reçus par le correspondant étranger, pour transférer ce montant en dinars Algériens, l'opération s'exécute comme suit :

- 1 EUR = 122.8019 DZD $\implies$ 19.725,00 EUR = 2 422 267,48 DZD.

Donc, le compte de la BADR sera créditer d'une valeur de : 2 422 267,48 DZD .Ce montant devra être transférer se montant à son client algérien (EPE/SPA/EMO).

Concernant les frais de la BADR, suite à la mise en jeu, la BADR reçoit la valeur de ces frais qui est de 71,80 EUR, divisé 50% en EURO et 50% en DZA.

¹ Mise en jeu de la garantie par le bénéficiaire, Voir annexe N°09.

10/04/2016 : La BADR envoie un avis de crédit de liaison à l'agence BADR El Khroub en lui demandant de débiter son compte de liaison du montant de l'opération pour une valeur de 2.422.267,48 DZD, afin que le bénéficiaire algérien (EPE/SPA/EMO) puisse récupérer son argent facilement de son lieu de résidence.

13/04/2016 : La BADR réclame le paiement des frais et commissions du trimestre allant du 01/04/2016 au 30/06/2015, qui s'évaluent à 57,69 EUR.

21/04/2016: La BADR reçoit le paiement des frais et commissions d'un montant de 57,69 EUR.

27/04/2016 : la BADR libère la Banque Algérienne de Commerce Extérieur de son engagement envers elle, en lui envoyant la main levée.

1.2.6. Analyse et Commentaire

Dans notre deuxième cas, nous nous sommes intéressé à suivre le processus de mise en place d'une garantie de bonne exécution, depuis l'ouverture des plis jusqu'à l'obtention de la main levée.

Cette garantie s'est déroulée entre quatre intervenants, dans le respect des exigences et obligations des contractants.

Le déroulement de l'opération est suivi par deux demandes de prorogation de délai de validité de la garantie de bonne exécution demandées par le client algérien. Par la suite, le client algérien a demandé à la BADR la mise en jeu de la garantie de bonne exécution suite au non respect des clauses contractuelles par le bénéficiaire.

La banque étrangère à payer le montant de la garantie mise en jeu et également les frais de mise en jeu encaissés par la BADR. A cet effet, la BADR libère AEXT de leur engagement en lui envoyant la main levée.

Section 02 : Présentation des résultats de l'enquête qualitative

Après l'étude théorique des garanties bancaires internationales, et après ce que nous avons illustré dans le premier cas pratique : étude d'un dossier de garantie de soumission et un dossier de garantie de bonne exécution, il nous a semblé opportun de réaliser une étude qualitative à base d'entretien au sein de la Sous Direction des Garanties Internationales pour mieux comprendre le mécanisme de mise en place d'une garantie bancaire internationale. Cette section comporte dans sa première partie une présentation de l'étude et la méthode de recherche, et en deuxième partie l'analyse et la synthèse des informations recueillies et en dernière partie, nous présenterons les constats et recommandations.

2.1. Présentation de l'étude et la méthode de recherche

Afin de répondre à notre problématique de départ, nous avons effectué une enquête qualitative basée sur l'entretien avec les dirigeants de la Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR.

2.1.1. La démarche de réalisation de l'enquête

L'étude scientifique nécessite une démarche méthodologique adopté par l'enquêteur, qui repose sur :

- ✓ La détermination du problème de la recherche ;
- ✓ La présentation du plan de l'étude ;
- ✓ La présentation de l'enquête ;

2.1.1.1. La détermination du problème à résoudre :

Notre étude porte sur l'importance des garanties bancaires dans la sécurisation des transactions commerciales internationales, pour cela il faudra réaliser une enquête qui nous permettra à :

- ✓ Présenter les risques liés aux opérations de commerce international ;
- ✓ Connaître les notions de base relatives aux garanties bancaires internationales ;
- ✓ Présenter la mise en place d'une garantie bancaire au sein de la BADR ;
- ✓ Cerner les difficultés rencontrées pendant la mise en place de cet engagement ;
- ✓ Analyser les apports des garanties bancaires de BADR.

2.1.1.2. Présentation du plan de l'étude :

Cette présentation comporte les tâches que nous avons réalisées au cours de notre stage pratique à la SDGI, qui sont :

- ✓ Consultation des documents de mise en place d'une garantie bancaire internationale ;
- ✓ Elaboration d'un guide d'entretien ;
- ✓ Définir notre population interviewé ;
- ✓ Mener les entretiens ;
- ✓ Analyser les informations collectées ;
- ✓ Constater et recommander.

2.1.1.3. Présentation de la méthode qualitative

Pour la réalisation de notre travail, nous avons effectuées une étude qualitative qui est : un entretien semi-directif aux dirigeants de la Sous Direction des Garanties Internationales.

a. L'entretien individuel

L'interview individuelle qualitative met deux personnes en présence : un enquêteur et un répondant.

b. L'entretien semi-directif :

L'entretien semi-directif est défini comme étant : « *Elle se caractérise par l'existence d'une structure d'entretien préalable et l'existence d'un questionnaire reprenant les thèmes à aborder et l'ordre dans lequel ils doivent l'être*¹ ».

D'une manière générale, l'entretien semi-directif sert à recueillir les informations à caractère spécifiques de nature qualitative. Il vise à comprendre plutôt qu'à mesurer. Les études menées par entretiens se basent sur une population très réduite qui ne peut pas être représentative, et nous ne pouvons pas généraliser les résultats acquis.

c. Présentation du guide d'entretien et de la population interviewé :

Le guide d'entretien que nous avons élaboré pour mener notre enquête, s'est articulé autour d'une vingtaine de questions ouvertes, afin de permettre aux interviewés de s'exprimer

¹ GAUTHY-SINECHAL, (M) et VANDERCAMMEN (M) : *études de marché*, édition BERTI, 2^{ème} édition, Bruxelles, p.98.

librement et aussi en vue de collecter le maximum d'information sur l'importance des garanties bancaires dans la sécurisation des opérations de commerce internationale.

Notre guide d'entretien¹ est composé de six (06) parties, présenter dans le tableau suivant :

Tableau N°02 : Les éléments traités dans le guide d'entretien

Eléments	Objectif
Partie I : Description et identification du profil de l'interviewé.	Afin de nous permettre d'obtenir des informations générales sur l'organisme et la personne interviewée.
Partie II : Risques liées aux opérations de commerce internationales.	Pour connaître les principaux risques qui peuvent freiner le déroulement d'une transaction commerciale internationale.
Partie III : Notion de base sur les garanties bancaires internationales	Cette partie a pour objectif de connaître les notions de base relatives aux garanties bancaires définies par chaque interviewé.
Partie IV : La pratique des garanties bancaires internationales.	Cette partie a pour but de connaître l'application, les avantages ainsi que les problèmes de mise en place d'une garantie bancaire.
Partie V : Apports des garanties bancaires internationales.	Afin de connaître la valeur ajoutée des garanties bancaires par rapport à la BADR et par rapport au commerce international.
Partie VI : Conclusion et perspective	Enfin cette dernière partie est consacrée à la vision futur des interviewé par rapport à leurs banque.

Les questions qui figurent dans notre guide d'entretien, ont été posées de plusieurs façon c'est-à-dire nous n'avons pas posées certaines questions de la manière dont elles sont présenter, parce que cela dépend de la relation entre enquêteur –enquête qui s'est déroulé au cours de l'entretien.

Ainsi, notre entretien a été réalisé auprès les acteurs suivants :

¹ Guide d'entretien, Voir annexe n°10.

Tableau N°03 : La population interviewée

L'interviewé	Nombre	Banque	Lieu	Date et heure
Chef de secteur garantie de paiement et export	01	BADR	A son bureau à la SDGI à Alger	Le 08/05/2016 A 10h.
Chef de secteur central	01	BADR	A son bureau à la SDGI à Alger	Le 10/05/2016 A 14 h.
Chef de service des commissions et statistique	01	BADR	A son bureau à la SDGI à Alger	

Nous avons respecté le principe d'anonymat, selon la demande des personnes interviewés. Notre Interview est passée sans enregistrements sauf prise de notes et rédaction par nous même et d'une durée de 30 à 45 min pour chaque interview.

2.1.2. Déroulement de l'enquête :

Dans le cadre de réalisation d'un mémoire de fin d'étude, notre stage a été effectué au niveau de la Sous Direction des Garanties Internationales de la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural qui se situe à Alger centre, pour une durée de trois (03) mois : Mars, Avril et Mai, afin que notre étude soit représentative, nous avons choisie de mener une enquête dans différents service de la Sous Direction des Garanties Internationales.

Notre entretien s'est déroulé selon trois phase : phase introduction, phase question et discussion et phase conclusion.

a. Phase 01 : Introduction

D'abord, nous avons commencé notre interview par se présenter et donner une petite introduction, afin d'expliquer aux enquêtés notre objet de recherche, et nos souhait en terme de contribution pour accomplir notre travail de recherche, tout en leurs assurent la confidentialité des informations qu'ils vont nous donner.

b. Phase 02 : Question et discussion

Après avoir déterminé le profil de l'interviewé, nous essayerons petit à petit de lui approcher vers notre objet réel de recherche.

Dans le but de la collecte d'un maximum d'informations sur notre thème de recherche, nous avons essayé de poser des questions ouvertes pour permettre à la personne interrogée de s'exprimer librement et de toucher tout les axes relatives à notre objet de recherche.

Tout au long de notre entretien, les personnes interrogées nous ont répondu sur nos questions qui s'articule autour de : les risques liés aux opérations de commerce international ; les notions de base, les avantages, l'utilité, les difficultés rencontrés, et les apports de mises en place d'une garantie bancaire internationale.

L'ensemble des réponses obtenues dans ces interviews nous a facilité l'accomplissement de notre travail de recherche et nous a permis de mieux comprendre comment les garanties bancaires contribuent au bon déroulement de la transaction commerciale internationale.

c. Phase 03 : Conclusion

Dans cette dernière phase, nous avons fait une récapitulation sur ce que nous avons abordé dans la phase précédente

2.1.2.1.Synthèses et analyses des résultats

Nous allons présenter une synthèse des résultats obtenus suites aux enquêtes menés avec les dirigeants de la SDGI.

Notre synthèse est une analyse sous forme d'un résumé c'est-à-dire que nous allons donner un résumé sur chaque point abordés dans notre enquête.

Partie I : Identification du profil de l'interviewé

Dans cette première partie, nous avons demandé aux personnes interrogées de décrire en quelque mot la SDGI, ils ont répondu que la SDGI dépend de la Direction du Commerce International qui est chargée de la mise en place, la gestion et le suivi des garanties bancaires internationales. D'après les réponses recueillies, nous pouvons citer la description donnée par un responsable de la SDGI : *« la SDGI, comme son nom l'indique, traite les garanties bancaires internationales émise dans le cadre des contrats avec l'étranger »*.

Par la suite, nous avons demandé aux personnes interrogées de nous donner l'intitulé de leurs postes, ancienneté dans ce poste et en quoi consiste exactement leur tâche. Nous avons organisés les réponses des personnes interrogées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°04: Profil des personnes interrogées.

Intitulé du poste	Ancienneté dans ce poste	Chargé de :
Chef de secteur des garanties de paiement et export	15 ans	La mise en place et le suivi des garanties mises en place par la BADR en faveur d'une partie étrangère.
Chef de secteur central	28 ans	Traiter les contre-garanties, l'émission et le suivi des garanties bancaires internationales
Chef de service des commissions et statistiques	N'a pas précisé	La relance des commissions que doivent payer les banques étrangères et aussi chargé de suivre les statistiques faites chaque mois.

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses des interviewés, nous constatons que les responsables de la SDGI, ont beaucoup d'expérience en matière des garanties bancaire vu leurs ancienneté dans ce domaine.

Partie II : les risques liés aux opérations de commerce international et leurs couvertures.

Question n°1: « Selon vous, lors d'une transaction commerciale internationale quel sont les risques qui peuvent freiner le déroulement de cette transaction ? » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses des interviewés, les risques qui peuvent freiner le bon déroulement du contrat commercial international sont d'un côté, des risques liés aux opérations d'exportation et de l'autre côté, sont des risques liés aux opérations d'importations, nous avons récapitulé les réponses retenus dans le tableau ci-dessous :

Tableau 05 : les risques liés aux opérations de commerce international

Risques liés aux opérations d'exportation	Risques liés aux opérations d'importation
✓ Risque de change ; ✓ Risque de non paiement ; ✓ Risque de fabrication : l'importateur peut annuler la commande qui déjà en cours de fabrication; ✓ Risque politique, risque de guerre.	✓ Risque de non-conformité de la marchandise livré par l'exportateur ; ✓ Risque de mauvaise exécution des clauses contractuelles ; ✓ Risque de non respect des engagements par l'exportateur.

D'après les réponses retenus, nous constatons que l'apparition des risque lors de la réalisation du contrat, met les contractant dans une situation non confortable, où le degré de sécurité est réduit, ce qui peut mettre fin à la réalisation de l'opération commerciale.

Question n°2 : « *Quels sont les moyens de couverture utilisées par la BADR pour se protéger contre ses risques ?* » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses obtenus des interviewés ,nous notons que les deux contractant doivent évoquer tout ses risques avants la signature du contrat commerciales ,ainsi il est nécessaire pour l'exportateur ,de choisir le moyen de paiement le plus sécuriser (comme le crédit documentaire) pour éviter le risque de non paiement ,et il est indispensable à l'importateur d'exiger a son exportateur, de lui mettre une garantie bancaire a sa faveur , afin de se protéger contre toute défaillance de l'exportateur.

Partie III : Notions sur les garanties bancaires internationales

Dans cette partie nous avons demandé aux interviewés de nous renseigner sur les notions de base relatives aux garanties bancaires avant d'évoquer la mise en place de cet engagement.

Question n°1: « *Qu'est ce qu'une garantie bancaire internationale ?* » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses recueillies, les responsables de la SDGI ont presque donné les mêmes définitions; ils ont répondu que la garanties bancaires est un engagement par signature émis par une banque de premier ordre en faveur d'un client , et selon la définition proposée par le chef de secteur central de la SDGI : « *une garantie bancaire est un engagement par lequel la BADR s'engage envers son client (le bénéficiaire) de lui payer une certaine somme dans le cas où son fournisseur faille à ses obligations contractuelles* ».

Question n°2 : « *Qu'est ce qu'une contre-garantie bancaire ?* ».

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses des interviewés, ils précisent que la contre garantie bancaire est l'engagement pris par une banque étrangère de payer à première demande une somme déterminée à la BADR en cas de défaillance de son client (exportateur). Et d'après la réponse du chef de secteur central des garanties bancaire qu'il précise que : « *La contre-garantie bancaire est un engagement par lequel la banque étrangère s'engage envers la BADR de lui payer une certaine somme, dans le cas où son fournisseur ne respect pas ses engagements contractuelles* ».

Question n°3 : « *Quelle sont les intervenants dans cette opération ?* » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses des interviewés, les intervenants principaux dans une opération de garanties bancaires internationales sont:

- Le donneur d'ordre (l'exportateur) ;
- La banque contre garante (banque du donneur d'ordre) ;
- Le bénéficiaire (l'importateur) ;
- La banque garante (banque du bénéficiaire).

Partie IV : La pratique des garanties bancaires internationales au sein de la SDGI

Nous consacrons cette partie à la pratique des garanties bancaires internationales.

Question n°1 : « *Pensez vous que la BADR pratique réellement les garanties bancaires internationales ?* » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

Les personnes interrogé expliquent que la BADR pratique réellement les garanties bancaires internationales, car c'est une banque qui occupe la première place en termes de réseau et ajoutent que c'est une banque de premier ordre qui respecte sa signature au niveau national et international.

Question n°2: « *Quels sont les conditions remplies par l'exportateur et l'importateur pour bénéficier d'une garantie bancaire internationale ?* » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

Nous constatons d'après les réponses des dirigeants, qu'avant de mettre cet engagement il faut s'assurer de l'existence d'un contrat commercial conclu entre ses deux intervenants et aussi il faut que la banque de l'exportateur respecte le modèle conforme de l'acte de la contre-garantie appliqué par la BADR.

Question n°3: « *Pouvez-vous nous classer les garanties bancaires selon leurs pratiques dans votre direction ?* » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses recueillies auprès des responsables interviewés, le nombre des garanties bancaires pratiqués au niveau de la SDGI change d'une année à une autre, et ils confirment que pour l'année 2016 le classement des garanties selon leurs pratiques au niveau de la SDGI était comme cela :

- ✓ Garantie de bonne exécution (la plus utilisé durant l'année 2016) ;
- ✓ Garantie de soumission ;
- ✓ Garantie de restitution d'acompte.

Question n°4: « *Quels sont les avantages de la pratique des garanties bancaires internationales ?* » ;

✓ Analyse et synthèse :

Nous notons que, d'après les réponses reçues, la pratique des garanties bancaires internationales fournit plus d'avantage pour l'importateur, car elle lui donne un certain degré de sécurité qui lui permet d'assurer le bon déroulement de sa transaction commerciale et aussi le couvre contre le risque de non respect de l'exportateur de certaines clauses contractuelles.

Les interviewés ajoutent : *« comme nous jouant le rôle d'intermédiaire entre les deux contractants, la banque tire un profit de la pratique des garanties bancaires, elle bénéficie de prélèvement des frais et commissions payé chaque trimestre par la banque contre garante ».*

Question n°5 : *« Quels sont les problèmes que vous rencontrez lors de la gestion d'une garantie bancaire internationales ? » ;*

✓ Analyse et synthèse :

Lorsque nous avons interrogé les responsables de la SDGI sur les problèmes rencontrés lors de la mise en place d'une garantie internationales, ils nous ont expliqué que toute opération bancaire exercée au niveau national ou international engendre plusieurs problèmes, ils ont ajoutés que parmi les problèmes majeures rencontré lors de la gestion de cet engagement , est le non respect du correspondant étranger de ses obligations définies en terme de la contre garantie ,nous citons par exemple ; le non respect de la prorogation du délai et la mise en jeu non honorée.

Question n°6 : *« Quels sont les risques que vous encourez lors de la mise en jeu de la garantie par l'importateur ? Quelles solutions proposez-vous ? » ;*

✓ Analyse et synthèse :

Concernant les risques confrontés par la BADR lors de la mise en jeu de la garantie par l'importateur , les responsables interviewés ont expliqués, qu'au moment de la mise en jeu de la garantie par l'importateur ,la BADR est engagé de payer son client à première demande sans avoir justifier sa demande ,elle est exposé au risque de ne pas se faire remboursé par le contre garant.

D'après les réponses des interviewés, nous avons constaté que lors de la mise en jeu de la garantie par l'importateur, il se peut que la banque de l'exportateur n'honore pas ses engagements et ne rembourse pas les fonds à la BADR.

Suite a ces risques nous avons demandé aux responsables interrogés de proposer des solutions pour éviter ce genre de risque ,le chef de secteur des garanties de paiement nous a proposé la solution suivante : *« Du moment où la BADR n'accepte que les engagements des banques de 1^{er} ordre ,et ces dernier ne respectent pas leurs engagement ,il y'a lieu d'établir un liste noir de toute les banques défaillante et la diffuser dans tout le territoire du pays afin de bloquer tout les relations de cette banques ».*

D'après la réponse de l'interviewé, nous avons constaté qu'il faut établir une liste noir qui comporte toute les noms des banques défaillantes afin de ne pas permettre a ces banques d'établir des relations avec d'autres banques dans le territoire algérien.

Partie V : Les apports des garanties bancaires internationales

Dans cette partie nous essayerons de connaître les apports de la pratique des garanties bancaires internationales, pour la BADR, ainsi pour les transactions commerciales internationales.

Question n°1 : *« Quel est l'apport des garanties bancaires pour l'activité de la BADR ? » ;*

✓ Analyse et synthèse :

D'après les réponses des interviewés, nous résumons les apports des garanties bancaires internationales à l'activité de la BADR, comme suit :

- La BADR préserve le droit de sa clientèle lors de l'émission des garanties bancaires ;
- La BADR bénéficie du prélèvement des frais et commission suite à la mise en place d'une garantie bancaire.

Nous constatons alors que la BADR bénéficie des frais et commissions, ainsi elle veille à préserver les intérêts des clients algérien lors d'une transaction commerciales internationales.

Question n°2 : *« Quel est le rôle les des garanties bancaires par rapport aux transactions commerciales internationales ? » ;*

✓ Analyse et synthèse :

Les apports des garanties bancaires par rapport aux transactions commerciales internationales, d'après les personnes interrogées, elles représentent un outil de sécurisation

des transactions commerciales internationales par le biais de protéger l'importateur contre la défaillance de l'exportateur et aussi permet à l'exportateur de donner à son contractant des sûretés sur son intention d'exécuter correctement ses obligations contractuelle.

Partie VI : conclusion et perspectives

Question n°1 : « Quelles sont les forces et faiblesses de la BADR ? » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

D'après les réponses retenues auprès de personnes interviewées, ils ont confirmé que les forces de la BADR résistent dans son vaste réseau, de la qualité de service qu'elle offre au client et de la rapidité dans l'exécution de ses opérations, mais concernant les faiblesses de la BADR, les responsables jugent que la BADR n'a pas des faiblesses et que les faiblesses résistent dans le système bancaire algérien en général.

Question n°2 : « Qu'avez-vous à nous ajouter pour conclure ? » ;

✓ **Analyse et synthèse :**

Suite à cette question, les interviewés ont donné des propositions et suggestions pour leur banque, comme le chef de secteur prononce : « *la BADR doit préserver sa place au niveau national et international, et pour pouvoir continuer à exister, elle doit également veiller à préserver les intérêts de ses clients et leur offrir les meilleurs produits et services* ».

2.1.3. Constat et recommandations

En conclusion de ce qui précède, nous avons fait une synthèse des points forts et des points faibles de la pratique des garanties bancaires internationales au sein de la Sous Direction des Garanties Internationales. Nous avons fait par la suite des recommandations afin d'aider la BADR à mieux cerner la contribution des garanties bancaires au bon déroulement des transactions commerciales internationales et de lui permettre d'améliorer le service des garanties internationales.

2.1.3.1. Les points forts et les points faibles

L'analyse des dossiers des garanties bancaires émise en faveur d'un client algérien, ainsi que l'analyse de l'enquête qualitative révèle une certaine amélioration apportée à la pratique des

garanties bancaires internationales dans la BADR, Nous essayons de présenter quelques points forts et quelques points faibles de la pratique de cet engagement.

a. Les points forts

De façon générale, la pratique des garanties bancaires internationales apportent de nombreux avantages pour la BADR, ces avantages touchent plusieurs axes de la banque et concrétisent la nécessité de mettre en place cet engagement afin de répondre aux exigences spécifiques des clients.

Nous montrons les avantages comme suit :

- ✓ Les garanties bancaires internationales couvrent les risques liés aux opérations d'importation : elle permet à l'importateur de se protéger de toute défaillance de son partenaire ;
- ✓ Les garanties bancaires ont été créées pour établir un équilibre entre l'avantage qu'apporte le crédit documentaire pour l'exportateur, et l'avantage des garanties bancaires pour l'importateur.
- ✓ La BADR exige le respect de la clause « *paiement à première demande* » ; qui permet à l'importateur d'être indemnisé en cas de non respect de l'exportateur de ses engagements contractuelles ;
- ✓ En cas de défaillance de l'exportateur, la BADR s'engage à assurer le paiement à l'importateur sur sa première demande, sans que celui-ci prouve la défaillance de son partenaire ;
- ✓ Le paiement à première demande sans avoir vérifié si le donneur d'ordre a exécuté ses obligations ou pas, permet à la BADR de préserver son image de marque et sa réputation au niveau international ;
- ✓ La mise en place d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur, lui garantit que son partenaire exécute ses obligations contractuelles :
 - **Garantie de soumission** : assure à l'importateur que le soumissionnaire conclut le marché ;
 - **Garantie de restitution d'acompte** : assure à l'importateur le remboursement des fonds versés en cas de défaillance de l'exportateur ;
 - **Garantie de bonne exécution** : garantit à l'importateur que le marché sera complètement exécuté.

- ✓ La BADR bénéficie du prélèvement des fonds liés au paiement des frais et commissions pour chaque trimestre relatifs à la mise en place d'une garantie bancaire internationale;

b. Les points faibles :

La pratique des garanties bancaires internationales permet de créer un climat de confiance entre l'importateur et l'exportateur tout en assurant que chaque partie doit honorer ses engagements envers l'autre. Cependant elle présente aussi des points faibles, des failles et des limites que nous essayerons d'expliquer dans ce qui suit :

- ✓ La mise en place d'une garantie bancaire exige des procédures lourdes, qui ne se réalisent qu'à l'accord du conseil administratif ;
- ✓ La clause « paiement à première demande », contrairement à la théorie, la BADR ne paye son bénéficiaire, qu'après confirmation que la banque contre garante a accepté de payer le montant de la garantie mise en jeu;
- ✓ Malgré que la garantie est considéré comme sûreté pour l'importateur, mais cela ne l'empêche pas de trouver des obstacles lors de la mise en jeu de la garantie, quand l'exportateur fait tous son possible pour juger que l'appel est abusif ;
- ✓ Malgré que l'Algérie s'est engagée à effectuer une modernisation bancaire, la SDGI n'a connu aucun changement, ni dans leur structure ni dans leur effectif depuis plusieurs années (plus de 15 ans) ;
- ✓ Nombre des banquiers exerçant dans la SDGI est insuffisant vu le volume des dossiers traités ;
- ✓ Obsolescence du matériel bureautique et informatique de la SDGI, se qui empêche la bonne réalisation des tâches.
- ✓ Espace de travail très réduit, cause d'une présence encombrée des cartons et des dossiers.
- ✓ Le dossier d'une garantie internationale est constitué d'un très grand nombre de documents.
- ✓ Manque de communication avec les clients concernant les services qu'offre la banque en matière de garanties bancaires internationales.
- ✓ Lenteur du transport des documents, car les banques n'ont pas un réseau informatique permettant de les liées directement avec les clients.

2.1.3.2. Recommandations

Selon notre analyse des cas de garantie, notre analyse qualitative, nos recherches et nos constatations au sein de la SDGI, nous essayerons de proposer quelques recommandations, tout en espérant qu'elles seront utiles pour une meilleure conduite de la banque.

- ✓ Améliorer la rapidité de la mise en place d'une garantie bancaire international ;
- ✓ Afin de répondre aux exigences des clients, il est important que la BADR respecte la clause « paiement à première demande » et s'engager à le payer sur sa première demande ;
- ✓ L'acte de la contre garantie devra inclure la clause qui oblige la banque contre garante de payer le montant de la garantie, même dans le cas d'opposition de l'exportateur ;
- ✓ Il est important que la BADR effectue des changements dans la structure de la SDGI afin de s'adapter à l'évolution de l'environnement bancaire;
- ✓ Le recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques même pour le relevé des faillies qui s'imposent à la banque en matière de la gestion de la relation client ;
- ✓ Modernisation des équipements de bureaux et de nouveaux matériels informatiques (PC, imprimante, scan ...) pour faciliter les tâches du personnel et pour offrir les meilleures conditions de travail.
- ✓ Moderniser l'exécution des opérations de commerce internationales, par le développement du système informatique ;
- ✓ Mettre à la disposition des clients un nouveau moyen de communication via internet, qui relie directement le service des garanties bancaire avec les clients .Ce site devra comporter tous les détails concernant les garanties bancaires internationales et aussi permettre au client d'échanger des informations avec sa banque.
- ✓ Mettre des fiches de renseignement ou des dépliants pour les garanties bancaires internationales qui expliquent les types de garanties disponibles au niveau de la BADR.

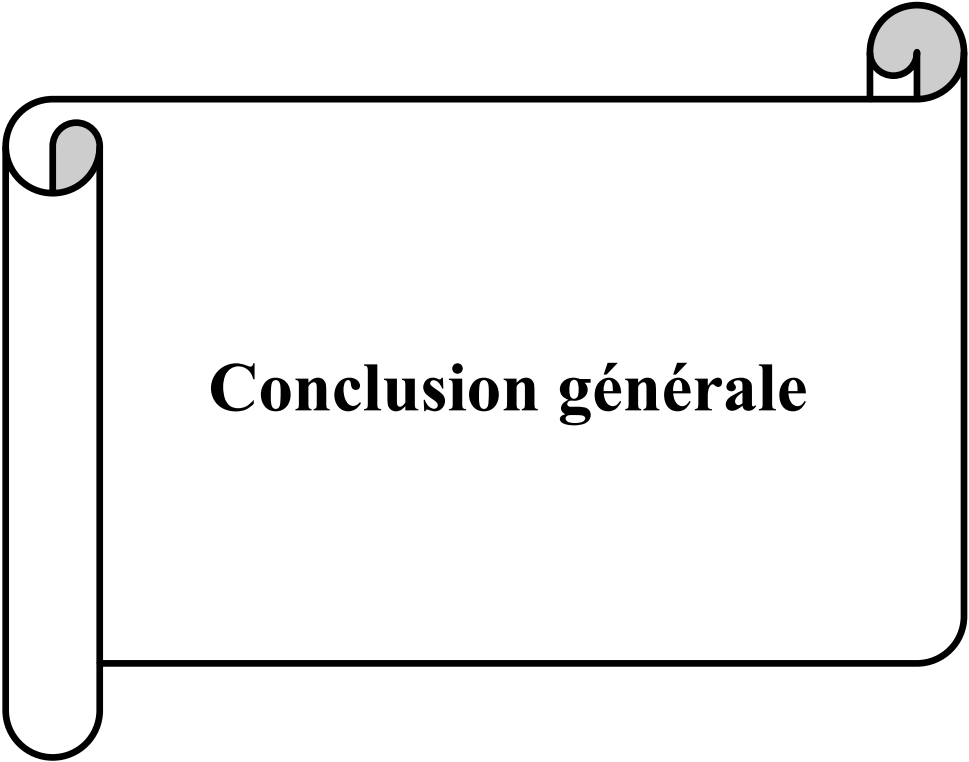
Conclusion

Les garanties bancaires internationales jouent un rôle très important dans la sécurisation du marché international des biens et services. Leurs apparitions dans le commerce international répond à un besoin d'assurance des transactions entre différents pays.

La pratique de cet engagement a permis de valoriser le commerce international en Algérie, par la création d'un climat de confiance entre les partenaires.

La BADR participe de son côté, à maintenir et à préserver les intérêts des opérateurs algériens, en les accompagnants tout au long du déroulement de cet engagement.

La pratique bancaire a simplifié les formalités de mise en œuvre d'une garantie bancaire internationale, mais cela n'élimine pas les difficultés qui peuvent apparaître lors de la gestion de cet engagement.



Conclusion générale

Conclusion générale

Notre travail de recherche avait pour ambition d'éclairer une partie importante du commerce extérieur, en étudiant profondément les garanties bancaires comme instrument de sécurisation des transactions commerciales internationales.

L'importance des transactions commerciales internationales impose à l'importateur et l'exportateur d'accorder une grande attention à la rédaction du contrat commercial, afin de se mettre d'accord sur toutes les clauses stipulées dans le contrat.

L'apparition des risques lors de l'activité de l'entreprise à l'international, a donnée l'occasion aux institutions financières ainsi aux compagnies d'assurances de développer les moyens de couvertures des risques afin d'assurer le bon déroulement d'une transaction commerciale internationale.

La banque joue un rôle primordial dans la vie d'une opération commerciale internationale. Sa mission consiste à offrir aux opérateurs publics ou privés, une panoplie des produits et services permettant de satisfaire les besoins de chaque partie contractante. Ainsi la BADR, offre à l'exportateur des techniques de paiement lui permettant de se protéger contre le risque de non paiement, et offre à l'importateur les garanties bancaires pour le protéger contre toute défaillance de l'exportateur.

La Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR suit les instructions de la Banque d'Algérie en termes de garanties bancaires, et selon la BA, seuls les garanties à première demande peuvent être appliquées en Algérie, car elles permettent à l'importateur, dans le cas de défaillance de son fournisseur, de demander la mise en jeu de la garantie par l'engagement de la BADR, qui s'engage de le payer sur sa première demande, sans justifier la demande de paiement de la garantie.

Après une étude théorique qui a permis de montrer l'importance des garanties bancaires dans la sécurisation des transactions commerciales internationales, nous avons mis en place une étude pratique, dans le but de répondre à notre problématique à travers la confirmation ou l'infirmer des hypothèses abordées dans l'introduction générale.

Ainsi la garantie bancaire est considérée comme moyen et outil de sécurisation pour l'importateur, son objectif initial est de couvrir plusieurs risques liés aux opérations

d'importations, qui permettent d'assurer le bon déroulement de la transaction commerciale internationale.

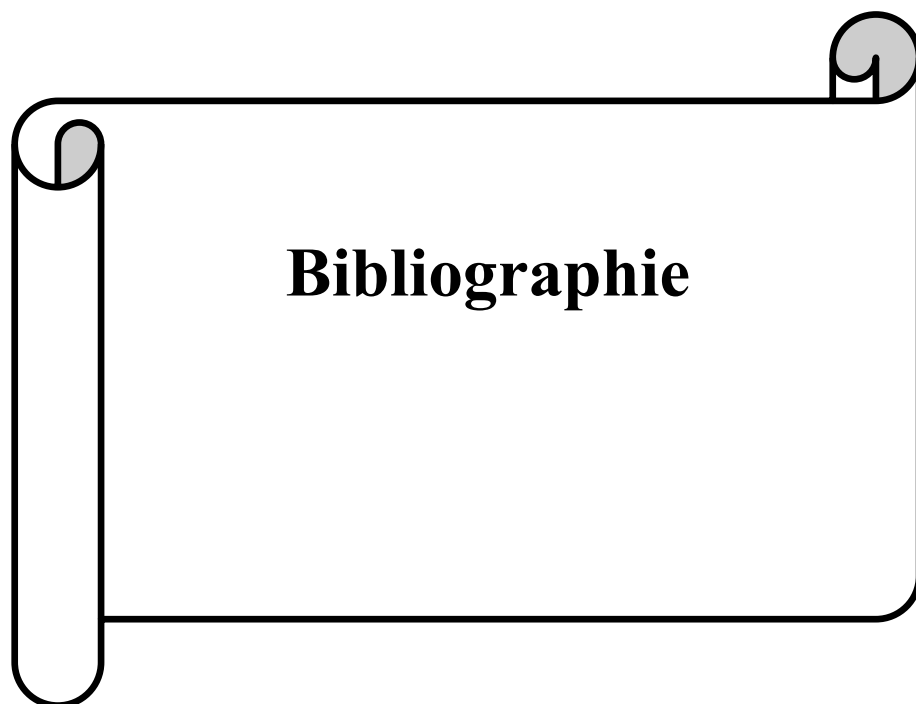
- En ce qui concerne, les risques liés aux opérations de commerce internationales, la première hypothèse est confirmée, car lors d'une transaction commerciales internationales, l'importateur et l'exportateur, sont confrontés aux plusieurs risques.
- Concernant la deuxième hypothèse, nous la confirmons, effectivement les garanties bancaires couvrent les risques liés aux opérations d'importation, car d'après les informations recueillies auprès les responsables de la SDGI, les garanties bancaires internationales permettent à l'importateur de se prémunir contre le risque de défaillance de l'exportateur.
- Concernant la dernière hypothèse, nous la confirmons, car la mise en place de l'engagement par la banque comprend plusieurs étape ce qui rend cette opération lente, et ses difficultés réside dans le non respect de l'engagement pris par l'exportateur.

En somme, notre recherche contribue à la compréhension d'une problématique relativement courante, à savoir la maîtrise des garanties bancaires internationales dans la sécurisation des opérations de commerce internationales.

Avant de conclure, il est nécessaire de mettre la lumière sur les limites rencontrées, qui sont à la fois théoriques et pratiques:

- ✓ La recherche bibliographique: nous avons constaté une insuffisance d'ouvrages et de revues de références qui abordent notre thème de recherche.
- ✓ L'accès quasi impossible à certaines informations et le recueil des données.
- ✓ La réticence de certains responsables à répondre à nos interrogations ainsi que leurs indisponibilités.

Ce travail de recherche reste notre première expérience et nous souhaitons que les futurs chercheurs viendront l'enrichir avec leurs apports dans le domaine de sécurisation des transactions commerciales internationales.



Bibliographie

1. OUVRAGES

- AVENEL, (J) et PEYRARD (M) : *l'essentiel des risques de l'entreprise à l'international*, édition LEXTENSO ,1ère édition ,2015.
- BESSONET, (A) et EDOUARD LAMY (P) : *contrats d'affaires internationaux*, édition VILLAGE MONDIAL, Paris, 2005.
- CERLES, (A) : *le cautionnement de la banque*, édition REVUE BANQUE, Paris, 2008.
- CHATILLON, (S) : *le contrat international*, édition VUIBERT ,8ème édition, Paris, 2011.
- DARSA, (J) : *la gestion risque en entreprise*, édition GERESO ,3ème édition, France, 2013.
- DUCRET, (J) : *gestion du risque de change*, édition ETHEQUE ,2002.
- GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *les opérations bancaires à l'internationales*, édition REVUE BANQUE, 2ème édition, Paris, 2015
- GAUTHY-SINECHAL, (M) et VANDERCAMMEN (M) : *études de marché*, édition BERTI ,2ème édition, Bruxelles.
- HASSID, (O) : *la gestion des risques*, édition DUNOD ,2ème édition, Paris ,2008.
- JACQUET (J.M), DELEBECQUE (P) et CORNELOUP (S) : *droit du commerce international*, édition DALLOZ ,1ère édition, Paris ,2007.
- JAMMAL, (N) : *commerce international*, édition ERPI, Canada, 2015.
- KSOURI, (I) : *les opérations de commerce internationales*, édition BERTI, Alger, 2014.
- LEGRAND (G) et MARITINI (H) : *management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, 8ème édition, Paris ,2007.
- LEVANTI, (P) et LUCIA (L) et STUDER-LAURENCE (J) : *réussir ses affaires à l'international*, édition VUIBERT.
- MARTINI (H), DEPREE (D) et KLEIN-CORDENE (J) : *crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties bancaires*, édition REVUE BANQUE, Paris, 2007.

- MATHIEU, (M) : *l'exploitation bancaire et le risque crédit*, édition LA REVUE BANQUE, Paris.
- MATTOUT, (J.P) : *droit bancaire international*, édition REVUE BANQUE, 4ème édition, Paris, 2009.
- MONOD (D-P) : *moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris ,1999.

2. Dictionnaire et manuels

- DULCOS, (T) : *dictionnaire de la banque*, édition SEFI ,6ème édition, France, 2013, p.68.
- LEHMANN (R), HAUSER (G) et BALDEGGER (R) : *Maitrise des risques à l'export*, guide sur la gestion des risques à l'exportation, édition post finance SA, Zurich, 2013.

3. Textes réglementaire

- Convention des Nations unies sur les garanties indépendantes et les lettre de crédit Stand-by, Nations Unies, 1997.
- Règlement N°93/02 du 03 janvier 1993 Relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaire agréé.

4. Travaux universitaires

- BELAICHE (A) et SAADI (M) : *rôle des banques dans le financement du commerce extérieur*, mémoire de master en science commerciales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2014
- SEBIAI (N) et HARFOUCHE (M) : *les garanties bancaires et leur rôle dans le commerce international*, mémoire de licence en science commercial, Institut National de Commerce, Alger, 2008.

5. Web graphie

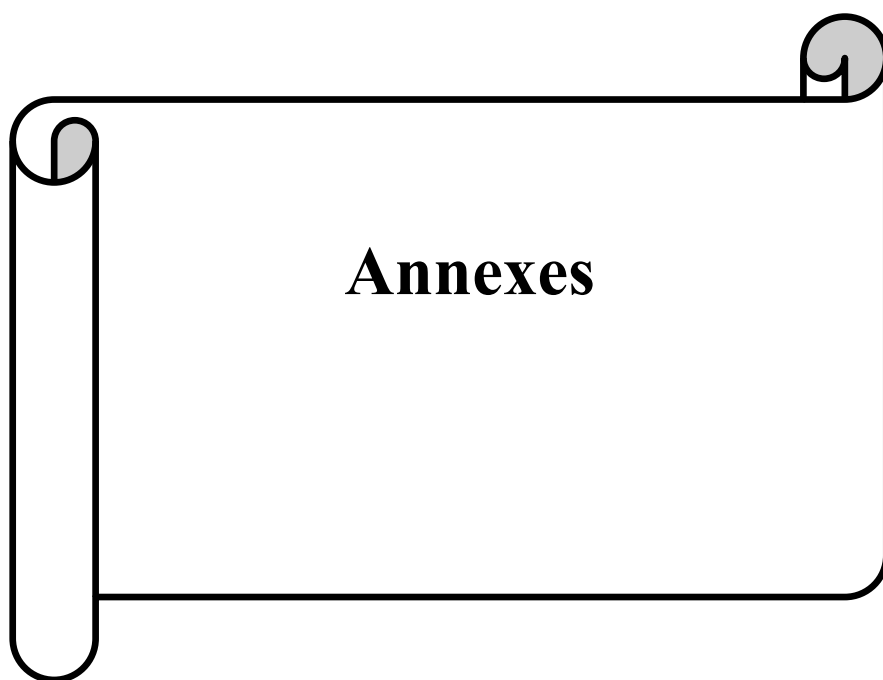
- <http://www.cagex.dz/risque.html> (consulté le 22/02/2016 à 10 :15).
- www.badr-bank.dz (consulté le 15/03/2016 à 22 :22).

6. Document de la BADR

- Document interne de la banque : *guide garanties internationales*.
- Document interne de la banque : *historique et création de la BADR*.
- Document Institut de Formation bancaire : *le commerce extérieur*, Alger.

7. Journaux

- Djazairress REFLEXION, La banque BADR au service de l'agriculture, 26/01/2009



Annexe N°01 : Règlement N°93/02 du 3 janvier 1993 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées .

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

Article 2 : les actes de garantie et de contre-garantie définis à l'article 1^{er} du Règlement n°93-02 du 03 Janvier 1993, émis par les Banques Intermédiaires Agréés au titre d'engagement contractuels concernant notamment les garanties et contre garanties :

- ✓ D'offre ou de soumission ;
- ✓ De remboursement d'acomptes ou d'avance ;
- ✓ De bonne fin ou de conformité.

Ces actes de garanties et de contre-garantie concernent également ceux donnés aux administrations fiscales ou douanières.

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

Article 4 : l'émission d'acte de garantie au profit de résidents au titre d'engagements pris en Algérie par des non-résidents doit préalablement être couverte par des actes de contre-garanties émis par des banques étrangères de premier ordre au profit des banques intermédiaires agréés.

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

Article 6 : les actes de garanties et de contre-garantie, objet de la présente instruction, demeurent valables à compter de leur date de prise d'effet jusqu'à la date de leur échéance qui ne peut excéder six (06) mois après la date prévue contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par ces actes.

Articles 07 : les dispositions des actes de garanties notamment celles afférentes à la période de validité doivent préalablement à leur émission par la banque domiciliataire garante être portées à la connaissance des agents économiques concernés.

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

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

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

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

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

Ce montant comprend, le cas échéant, les pénalités de retard et tous autres frais et dépenses encourus par la banque intermédiaire agréée.

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

La mise en jeu de ces actes doit être immédiatement portée à la connaissance de l'opérateur résident par la banque intermédiaire agréée.

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

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

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

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

- ✓ D'une mise en jeu ;
- ✓ D'une main levée ;
- ✓ D'une prorogation de délais de validité.

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

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

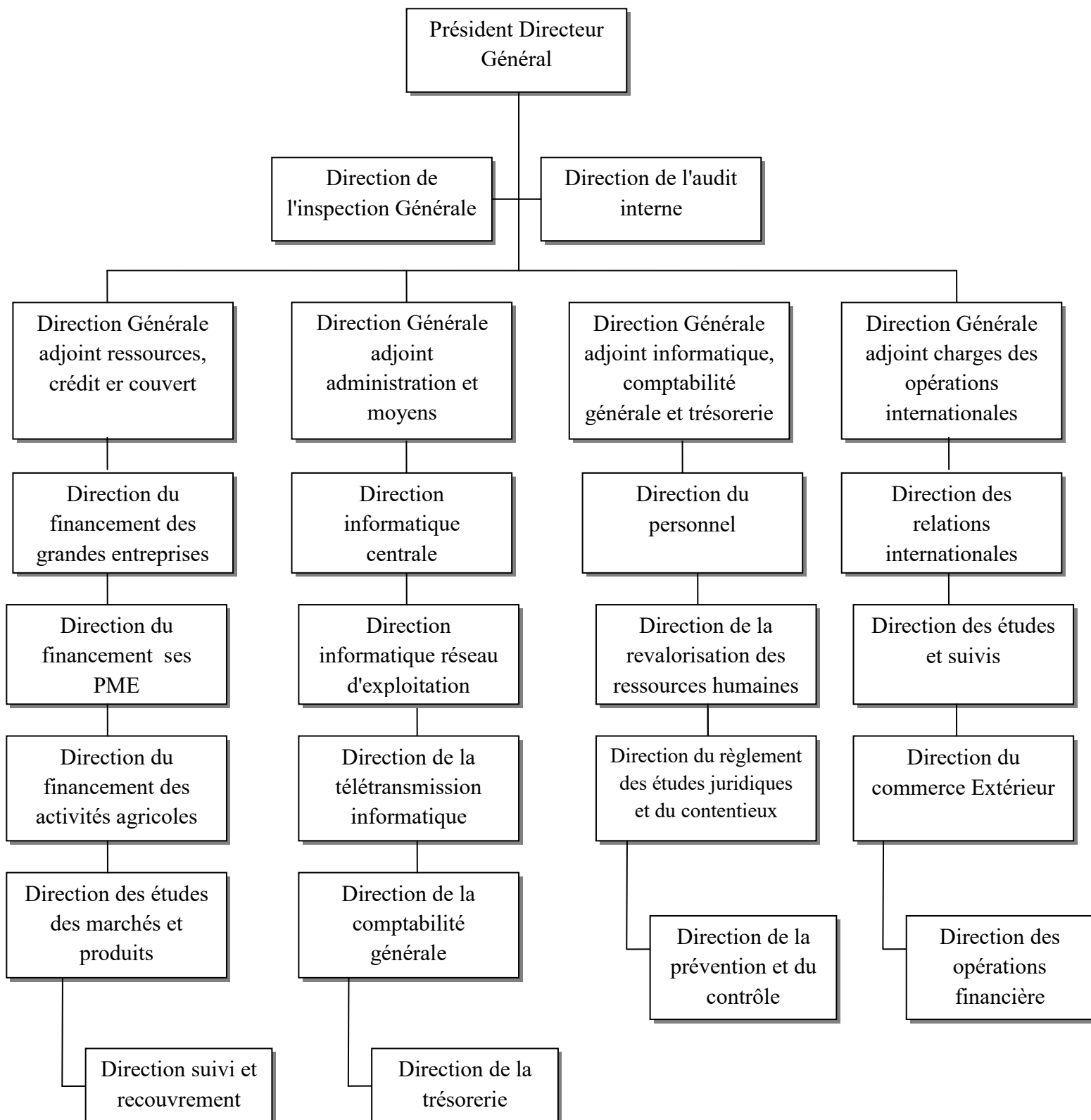
Article 18 : la Banque d'Algérie, (Direction du Contrôle des Changes) peut être saisie pour toute difficulté d'application.

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

La Banque d'Algérie à mis à la disposition de ces opérateurs Algériens un ensemble de règle qui permet de bien définir l'émission des actes de garanties et de contre-garanties afin

d'harmoniser leur réglementation au niveau national et ce qui permet aussi de préserver les intérêts des clients Algériens.

Annexe N° 2: Organigramme générale de la BADR



Annexe N°03 (1/2) : Acte de contre garantie

CONTRE GARANTIE DE BONNE EXECUTION

Nous référant au contrat n° ... du ... conclu entre et ... relatif à ... et Conformément à L'article Engageant (Raison sociale du contractant non Résident) à la Production d'une garantie de Bonne exécution de (Montant en chiffres et en Lettres à fixer dans la monnaie Du contrat) représentant ... % du Montant du contrat.

2. Nous, (raison sociale de la banque étrangère) au capital de ... ayant Son siège social à ... représentée par agissant en qualité de en vertu des pouvoirs qui (lui) leur sont conférés, et dont (il) ils Justifient, demandons à la (banque algérienne) d'émettre sous notre pleine et Entière responsabilité une garantie à concurrence de (montant en chiffre et en Lettres dans la monnaie du contrat) en faveur de (raison sociale de l'opérateur Résident) qui couvrira la garantie de bonne exécution par (raison sociale du Contractant non résident).

3. En contrepartie, nous (raison sociale de la banque étrangère) contre-garantissons irrévocablement et inconditionnellement à la (banque algérienne) la bonne exécution par (raison sociale du contractant non résident) de ses obligations contractuelles, et à défaut, le remboursement des sommes dues au titre de la dite contre-garantie.

4. En conséquence, nous paierons à la (banque algérienne) sans délai à Première demande de celle-ci, sans pouvoir recourir à une quelconque formalité et sans pouvoir lui opposer de motif ni d'exception de notre chef ou de celui de notre donneur d'ordre, le montant intégral de (montant en chiffres et en lettres dans la monnaie du contrat) ou tout autre montant restant dus au titre de cette contre-garantie, augmenté des frais et des dépenses éventuels de Toute nature encourus par la (banque algérienne) à l'occasion de la mise en jeu De cette contre garantie.

5. Tout retard apporté au versement des sommes dues au titre de la contre-Garantie mettra à notre charge le paiement au profit de la (banque algérienne) D'intérêts au taux de 12 % qui commenceront à courir à partir du huitième jour De la date de mise en jeu de la contre-garantie jusqu'au jour du Paiement Effectif. Ces intérêts seront capitalisés s'ils sont dus pour une année entière.

6. Nous renonçons expressément à nous prévaloir d'une quelconque exception Tirée du contrat liant (raison sociale de l'opérateur résident) et (raison sociale Du contractant non résident) pour autant que la (banque algérienne) justifie Par message chiffre que (raison sociale de l'opérateur résident) a mis en jeu la Garantie.

Annexe 03 (2/2) : Acte de contre garantie

SUITE CONTRE GARANTIE DE BONNE EXECUTION

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

8. La présente contre-garantie entrera en vigueur dès son acceptation par la (Banque algérienne). Elle restera valable au plus tard jusqu'au (date prévue Contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par ces Actes plus sept mois.

9. Tout litige né de l'exécution de la présente contre-garantie sera soumis à la Compétence des tribunaux algériens et à l'application de la loi algérienne.

Annexe N°04 (1/3) : Acte de garantie

Alger le, 10.04.2016

-Garantie de Bonne Exécution-

NOS REF : 16.61.090

Nous référant au contrat N°

Conclu entre :

D'une part

ET, ...

D'autre part

Ayant pour objet :

Nous référant à la contre garantie n° émanant de :

- BIAT TUNIS

Nous soussignés, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural au capital de 33.000.000.000 DA. Créé par acte notarié du 19.02.89 dont le siège social est à Alger au 17, Boulevard Colonel Amirouche Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales, Direction des Relations Internationales, émettons en faveur du Bénéficiaire une garantie de Bonne Exécution :

DZD (.....)

Représentant 05% du montant du contrat susvisé, qui couvre le risque d'exécution incomplète et ou imparfaite par de ses obligations contractuelles.

Nous paierons au bénéficiaire à sa première demande le montant intégral de la présente garantie contre sa déclaration écrite établissant que le co-contactant n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

Annexe N°04(2/3) : Acte de garantie

Garantie De Bonne exécution

Objet : garantie bonne exécution

N/réf :

Messieurs,

nous avons le plaisir de vous faire parvenir sous ce pli l'acte original 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.

Il vous appartient donc avant l'échéance de notre engagement de nous demander soit une prorogation de délais de validité, soit la mise en jeu.

Toute prorogation éventuelle du délai de validité de ladite garantie, doit être au préalable négociée avec votre fournisseur, cette demande doit nous parvenir un 01 mois avant l'échéance revêtue de la mention « PROROGER OU PAYER » tout en nous indiquant la date à laquelle vous souhaitez reconduire la garantie en question

Aussi après l'échéance de notre garantie nous vous demandons de nous donner la main levée en nous restituant l'acte original et ce pour la bonne gestion de notre dossier.

Par ailleurs, nous vous informons que la BADR se réserve le droit de débiter votre compte de tout frais encourus au titre de cet engagement si elle devrait répondre à une assignation judiciaire ou aller devant n'importe quel tribunal.

Nous vous demandons de bien vouloir nous marquer votre accord sur les termes de cette garantie en nous retournant le double ci-joint dûment signé.

A défaut d'une réponse de votre part sous dizaine, nous considérerons que tous les termes relatifs à cette opération comme acceptée.

Dans cette attente, nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

Fait à Alger le, 10.04.2016

Annexe N°04(3/3) : Acte de garantie

Garantie de Bonne Exécution

Réf dossier : 16.61.090

La présente garantie est valable jusqu'à l'obtention de la main levée qui doit intervenir dans le délai d'un mois à compter de la date de réception définitive.

A défaut de main levée ou de prorogation de la part du bénéficiaire, la présente garantie devra être mise en jeu au plus tard le

Passe cette date notre engagement envers vous deviendra nul et d'aucun effet et ce quelque soit les motifs évoqués.

Le maintien de notre acte de garantie par vos soins au delà de cette date ne vaut pas maintien de notre engagement.

Cette garantie est délivrée uniquement pour le contrat de base à l'exclusion de tout avenant qui modifierait le montant du dit 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 L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL** et à délivrance par cela ci d'une nouvelle garantie Correspondante.

Alger le, 10.04.2016

Annexe N°05 : Accord sur le plan engagement

SOUS DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES

ACCORD SUR LE PLAN ENGAGEMENT

S/DIRECTION DES GARANTIES

GARANTIE DE SOUMISSION

MONTANT: EUR 115.000,00

BENEFICIAIRE: CAMEMD

C/GARANT: BNL ITALIE

ENCOURS ENGAGEMENT SUR LE CONTRE GARANT: DZD 25 083 940,75

OBSERVATION:

DATE : 20.05.2013

LE S/DIRECTEUR

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'M' followed by a series of loops and a vertical stroke.

LE CHEF DE SECTEUR

A handwritten signature in black ink, featuring a large, bold 'C' followed by a series of loops and a horizontal stroke.

Annexe N°06 (1/3) : Acte originale de la garantie envoyé au bénéficiaire

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DIRECTION GENERALE ADJOINTE
DES OPERATIONS INTERNATIONALES
DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR
SOUS-DIRECTION DES GARANTIES INTERNATIONALES

Garantie de SOUMISSION

C.A.M.E.M.D
HAI EL HAYAT KOUBA
ALGER

Votre Reference : 13_6000040

Objet : LOT 16 MATERIEL GENIE ELEC

Messieurs

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

Nous vous signalons que cette garantie est regie par la lettre d'instruction No 05/94 du 02.02.94 emanant de la banque d'Algerie. Il vous appartient donc avant l'echeance de notre engagement de nous demander soit une prorogation de delais de validite, soit la mise en jeu.

- Aussi apres l'echeance de notre garantie nous vous demandons de nous donner la main levee en nous restituant l'acte original et ce pour la bonne gestion de notre dossier.

Par ailleurs, nous vous informons que la BADR se reserve le droit de debiter votre compte de tout frais encourus au titre de cet engagement si elle devrait rependre a une assignation judiciaire ou aller devant n'importe quel tribunal.

Aussi nous vous demandons de bien vouloir nous marquer votre accord sur les termes de cette garantie en nous retournant le double ci-joint dument signe. A defaut d'une reponse de votre part sous dizaine, nous considererons que tous les termes relatifs a cette operation comme acceptes.

Dans cette attente, nous vous prions d'agreer, messieurs, l'expression de nos salutations distinguees.

SOUS DIRECTEUR
HAI EL HAYAT KOUBA
www.badr-bank.net



Fait a Alger le, 22/05/2013

Le Chef de Secteur
HAI EL HAYAT KOUBA

Annexe N°06 (2/3) : Acte originale de la garantie envoyé au bénéficiaire

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DIRECTEUR ADJOINT
OPERATIONS INTERNATIONALES
DU COMMERCE EXTERIEUR
DIRECTION DES GARANTIES INTERNATIONALES

Date 22/05/2013

GARANTIE DE SOUMISSION

f_Dossier : 13_6000040

Considérant la participation de : ELECTTRONICA VENETA

L'appel d'offre No 06/CAMEMD/2013

lance par : C.A.M.E.M.D
HAI EL HAYAT KOUBA
ALGER

ont pour objet : LOT 16 MATERIEL GENIE ELECTRI-
QUES

Considérant l'article No du cahier des charges qui prévoit que toute offre doit
être accompagnée d'une Garantie Bancaire.

Considérant la contre garantie No 78/37629/G
émanant de :

BANCA NAZIONALE DEL LAVORO
VIA VITTORIO VENETO
ROME

Les soussignées, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural au capital de
100.000.000 DA. créée par acte notarié du 19.02.89 dont le siège social est
situé au 17, Boulevard Colonel Amirouche Direction Générale Adjointe-
Opérations Internationales, Direction des Relations Internationales, émettons en faveur du
Bénéficiaire une garantie de #####115.000,00#EUR#####

Représentant 00 % du montant du marché destinée à dédommager forfaitairement le
Bénéficiaire au cas où, étant déclaré adjudicataire se désisterait, refuserait
de conclure le contrat proposé dans les termes et les conditions de son offre
ou ne mettrait pas en place les garanties requises au contrat.
En conséquence, nous paierons au Bénéficiaire à sa première demande la somme de :
#####115.000,00#EUR#####
Le Bénéficiaire serait reconnu débiteur au titre de la présente garantie,
à la suite de sa déclaration écrite que le soumissionnaire n'a pas rempli ses obligations

DIRECTEUR
Zine Eddine



Page 1/2

Signature

WWW.BANQUE-AGRI.NET

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Annexe N°06 (3/3) : Acte originale de la garantie envoyé au bénéficiaire

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DIRECTORAT GÉNÉRAL ADJOINT
AFFAIRES INTERNATIONALES
DU COMMERCE EXTERIEUR
DIRECTION DES GARANTIES INTERNATIONALES

-GARANTIE DE SOUMISSION -

Réf : 13.60.0040

La présente garantie entre en vigueur à la date de l'ouverture des plis et demeurera valable jusqu'à main levée délivrée par vos soins

Fait à Alger le, 22.05.2013

SOUS DIRECTEUR
HADJ Eddine



Le Chef de Secteur
HADJ Abdelhafid

Annexe N°07 : Demande de paiement des frais et commission

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

**DIRECTION GENERALE ADJOINTE
DES OPERATIONS INTERNATIONALES
DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR
SOUS-DIRECTION DES GARANTIES INTERNATIONALES**

Date 22/05/2013

=====APPEL DE COMMISSION =====

BANCA NAZIONALE DEL LAVORO
VIA VITTORIO VENETO
ROME

NOS REF :13-60-00040
VOS REF :78/37629/G
MONTANT ENGAGE : 115.000,00 EUR
FAVEUR :C.A.M.E.M.D
P/CPTE :ELECTTRONICA VENETA

Messieurs,

Nous nous referons a la garantie 13-60-00040 que nous avons delivree suivant vos instructions.
Dans le cadre de cet engagement,toujours en vigueur,nous vous serions obliges de bien vouloir nous couvrir de nos frais et commissions calcules selon nos conditions generales (soit 1/4% par trimestre indivisible) payable d'avance et s'elevant a:

Commissions :	287,50	EUR
Taxes :	48,88	EUR
Timbres :	,39	EUR
Charges :	48,96	EUR

Total :	385,73	EUR

Ce montant correspond a la trimestrialite commençant le :16/05/2013.
Nous vous demandons de bien vouloir crediter notre compte ouvert sur vos/les livres :
BANCA NAZIONALE DEL LAVORO
VIA VITTORIO VENETO
ROME
au plus tard dans les 15 jours qui suivent notre demande en rappelent nos references en rubrique.

aussi nous insistons pour que le paiement de ces montants se fasse par virement et non par cheque.
En comptant sur votre collaboration habituelle et dans l'attente de votre avis de credit,nous vous prions d'agreer,Messieurs,l'expression de nos salutations distinguees.

Fait a Alger le 22/05/2013

WWW.BADR-BANK.NET
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL - 1, RUE MUSTAPHA BOUHIRED ALGER - TEL : 021 63.46.75 - FAX : 021 63.51.14

Annexe N°08 : Main levée donnée par le bénéficiaire

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Education Nationale

Centre d'Approvisionnement et de
Maintenance des Equipements
Et Moyens Didactiques
(C.A.M.E.M.D)

N° 811 / 13/06/SDBEM/AI

ALGER, LE : 29 DEC. 2013

Le Directeur du CAMEMD

A

Banque de l'Agriculture et du
Développement Rural
17, BLD Colonel Amirouche
Alger



Objet : Mainlevée de la garantie de soumission

N°13_6000040 Du 22/05/2013

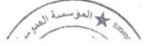
Montant : 115 000,00 €

AONIR: 06/2013 CAMEMD/ Sté: ELETTRONICA VENETA SPA

Lot N° 16 Matériel de Génie Electrique

Le Directeur du Centre d'Approvisionnement et de Maintenance des Equipements et Moyens Didactiques (CAMEMD), donne mainlevée à la caution de soumission citée en objet d'un montant de : **Cent Quinze Mille Euros (115 000,00 €)**, relative à l'AONIR 06/2013 en faveur de la Société : **ELETTRONICA VENETA S.P.A.**

Annexe N°09 : Mise en jeu de la garantie par le bénéficiaire

	ENTREPRISE PUBLIQUE ECONOMIQUE ENTREPRISE MOTEURS CONSTANTINE
	Type Spécimen : original de 2 000 000 000 D.A.
Constantine le : 20/03/2016	
N/REF N° 065 /DFC/EMO/2016/3	
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL Direction Adjointe Des Opérations Internationales. Direction des Relations Internationales Sous- Direction Des Garanties Internationales 1, Rue Mustapha BOUHIRED, -ALGER -	
OBJET: Mise en jeu retenu de garantie de bonne exécution. N° 15-6100006 du 14/01/2015 de 19.725,00 €. Fournisseur : DEUTZ AG - ALLEMAGNE. Ordonnateur : BACE - ZURICH.	
Messieurs,	
Nous vous prions de bien vouloir retenir le montant de la garantie reprise en objet de 19.725,00 € , fera l'objet d'un virement à notre compte N°003 00836 0093793000/62 ouvert auprès de l'Agence BADR 836 EL KHROUB.	
Avec nos remerciements anticipés.	
Veuillez agréer Messieurs , l'expression de nos salutations distinguées.	
	

I. Questions d'identification du profil de l'interviewé
1. Décrivez en quelque mot la Sous Direction des Garanties Internationales de la BADR ?
2. Quelle est votre fonction actuelle (intitulé de votre poste) ?
3. Depuis combien de temps occupez-vous ce poste ?
4. Pouvez-vous nous expliquer brièvement en quoi consiste votre travail ?
II. Les risques liés aux opérations du commerce international et leurs couvertures
1. Selon vous, lors d'une transaction commerciale internationale, quel sont les risques qui peuvent être rencontré par les entreprises lors de cette transactions ?
2. Quels sont les moyens de couverture utilisez par la BADR pour se protéger contre ses risques ?
III. Notions sur les garanties bancaires internationales
1. Qu'est ce qu'une garantie bancaire ?
2. Qu'est ce qu'une contre garantie bancaire ?
3. Quels sont les intervenants dans cette opération ?
IV. La pratique des garanties bancaires internationales
1. Pensez-vous que la BADR pratique réellement les garanties bancaires ?
2. Quels sont les conditions remplies par l'importateur et l'exportateur pour bénéficier d'une garantie bancaire ?

3. Pouvez-vous nous classer les garanties bancaires selon leurs pratiques dans votre direction ?
4. Quels sont les avantages de la pratique des garanties bancaires internationales ? (pour l'importateur, l'exportateur et pour le banquier).
5. Quels sont les problèmes que vous rencontrer lors de la gestion d'une garantie bancaire ?
6. Quels sont les risques que vous êtes confrontés lors de la mise en jeu de la garantie par l'importateur ?
7. Quelles solutions proposez-vous ?

V. Apports des garanties bancaires internationales

1. Quel est l'apport des garanties bancaires pour l'activité de la BADR ?
2. Quel est le rôle des garanties bancaires par rapport aux transactions commerciales internationales ?

VI. Perspectives

1. Quelles sont les forces et les faiblesses de la BADR ?
2. Qu'avez-vous à nous ajouter pour conclure ?

Annexe 11 : Chronologie dans la mise en place d'une garantie bancaire

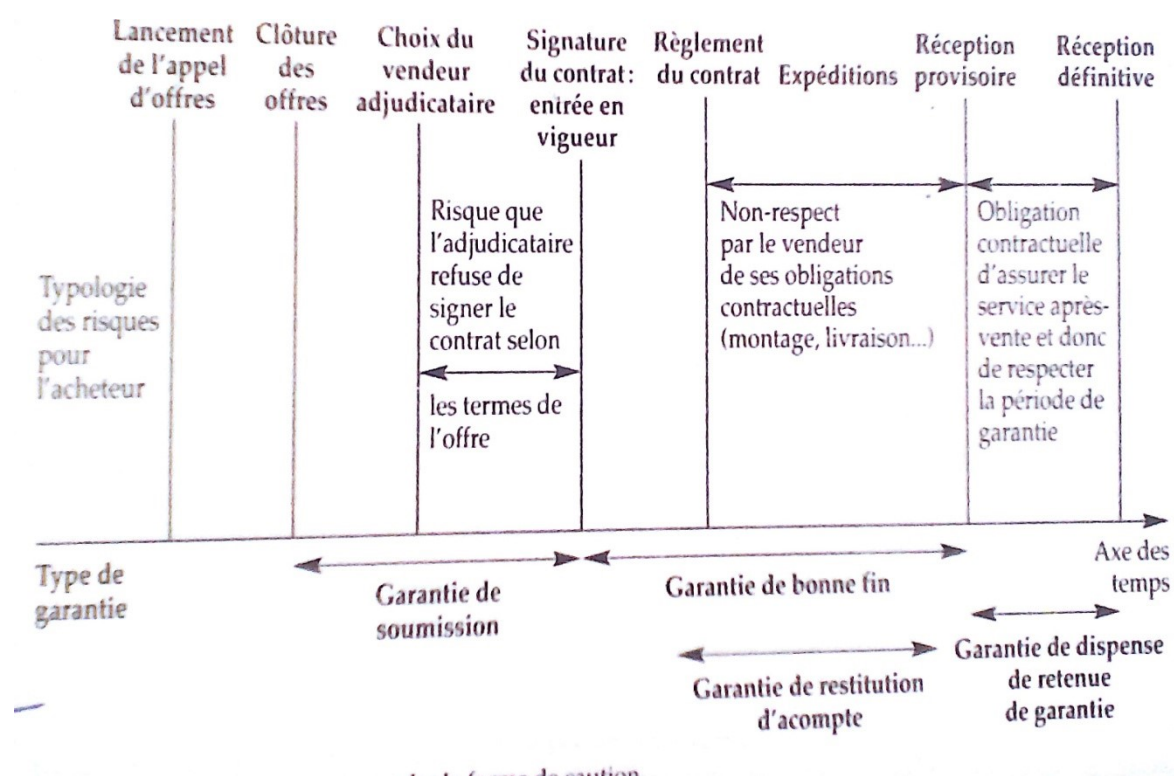




Table des matières

Table des matières

Résumé

Abstract

Dédicaces

Remerciement

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Liste des Annexes

Sommaire

Introduction générale 2

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations de commerce international 6

Section 01 : Le contrat commercial 8

1.1. Définition de l'appel d'offre 8

1.2. Définition de l'offre commerciale 10

1.3. Définition du contrat commercial 10

1.4. Effets du contrat de commerce international 11

1.4.1. Les obligations des parties contractantes 11

1.4.2. Transfert de propriété, de risque et de charge 12

1.5. L'établissement d'un contrat commercial 12

1.5.1. Qualité d'un bon contrat commercial 13

1.5.2. Forme du contrat de commerce international 13

1.6. Les clauses du contrat de commerce international 14

**Section 02 : Les risques inhérents aux opérations de commerce international et leurs
moyens de couverture 16**

2.1. La notion du risque 16

2.2. Classification des risques selon le déroulement de la transaction commerciale internationale	16
2.2.1. Les risques liés à la commande	16
2.2.1.1. Le risque de fabrication	16
2.2.1.2. Le risque économique	17
2.2.2. Les risques liés à l'expédition	17
2.2.2.1. Le risque commercial	17
2.2.2.2. Le risque politique	20
2.2.2.3. Le risque de crédit	21
2.2.3. Les risques liés aux paiements	21
2.2.3.1. Le risque de change	21
2.2.3.2. Le risque de non transfert	22
2.3. Couverture des risques liés aux opérations de commerce internationales.....	22
2.3.1. Couverture des risques liés aux opérations de commerce international.....	22
2.3.1.1. La CAGEX	22
2.3.2. La couverture des risques liés aux opérations d'importations.....	24
2.3.2.1. Le cautionnement	25
2.3.2.2. La garantie bancaire internationale.....	25
Chapitre 02 : Les garanties bancaires internationales	27
Section 01 : Notions générales sur les garanties bancaires internationales	29
1.1. Distinction entre cautionnement et garantie bancaire.....	29
1.1.1. Le cautionnement	29
1.1.1.1. Définition du cautionnement	29
1.1.1.2. Caractéristique du cautionnement	29
1.1.1.3. Les intervenants	30

1.1.1.4. Les différents types du cautionnement	30
1.1.1.5. La mise en œuvre du cautionnement	31
1.1.1.6. L'extinction du cautionnement	31
1.1.2. Les garanties bancaires internationales.....	31
1.1.2.1. Définition de la garantie bancaire	31
1.1.2.2. Caractéristiques des garanties bancaires.....	32
1.1.2.3. Les intervenants	32
1.1.2.4. Typologie des garanties bancaires	32
1.1.2.5. Modalités d'émission.....	33
1.1.3. Différence juridique entre cautionnement et garantie bancaire	34
1.2. Les différents types des garanties bancaires internationales	35
1.2.1. Les garanties en faveur de l'importateur	35
1.2.1.1. Garantie de soumission	35
1.2.1.2. Garantie de restitution d'avance	36
1.2.1.3. Garantie de bonne exécution.....	36
1.2.1.4. Garantie de retenue de garantie	37
1.2.2. Les garanties en faveur de l'exportateur.....	37
1.2.2.1. Garantie de paiement	37
1.2.2.2. La lettre de crédit Stand By	38
1.2.3. Les garanties en faveurs des tiers.....	38
1.2.3.1. Garantie d'admission temporaire.....	38
1.2.3.2. Garantie de découverte bancaire.....	38
1.2.3.3. Garantie armateur	39
1.3. La vie des garanties	39
1.3.1. L'émission de la garantie	40
1.3.2. La gestion de l'engagement	41
1.4. La mise en jeu de la garantie	41
1.5. Le référé et la saisie arrêt	42
Section 02 : Le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales	43
2.1. La réglementation internationale	43
2.1.1. Les garanties soumises aux règles de la CCI.....	43
2.1.2. Les travaux de la CNUDCI	46

2.2. La réglementation Algérienne	47
2.2.1. Forme des garanties bancaires	48
2.2.2. La réglementation de la Banque d'Algérie.....	49
Chapitre 03 : La mise en place d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur au sein de la BADR Bank.....	52
Section 01 : Présentation de la banque de l'agriculture et de développement Rural « BADR Bank ».....	54
1.1. Présentation de la BADR.....	54
1.1.1. Création de la BADR Bank.....	54
1.1.2. Missions de la BADR	55
1.1.3. Objectifs de la BADR.....	55
1.1.4. Les fonctions de la BADR	56
1.2. La direction générale adjointe des opérations internationales	57
1.2.1. Les départements	57
1.2.2. Les directions	58
1.3. Description du lieu de stage.....	59
1.3.1. Les missions de la direction de commerce extérieur	59
1.3.2. Organisation de la Direction de Commerce Extérieur	59
1.3.2.1. La Sous Direction des Garanties Bancaires Internationales	60
Section 02 : Déroulement d'une opération de garantie bancaire en faveur de l'importateur .	63
2.1. Les étapes d'ouverture d'une garantie bancaire en faveur de l'importateur.....	63
2.1.1. La contre-garantie	64
2.1.2. L'accord avant l'émission	68
2.1.3. L'acte de garantie	68
2.2. Les commissions.....	70
2.3. Le suivi d'une opération de garantie bancaire	71
2.3.1. Les modifications.....	71
2.3.2. La prorogation	72
2.3.3. Frais de modification et prorogation	72
2.4. La main levée.....	72
2.5. La mise en jeu de la garantie	73

2.6. Les appels abusifs et les litiges	74
2.6.1. Les appels abusifs	74
2.6.2. Les litiges	74
Chapitre 04 : L'importance des garanties bancaire dans la sécurisation des transactions commerciales internationales	76
Section 01 : Présentation des cas de garanties de soumission et de bonne exécution	78
1.1. Analyse de cas n°01 : Garantie de soumission	78
1.1.1. Contexte de la garantie de soumission.....	78
1.1.2. Les intervenants	78
1.1.3. Les données du contrat commercial.....	78
1.1.4. Présentation du cas	78
1.1.5. Détail de l'opération	79
1.1.6. Analyse et commentaire	81
1.2. Analyse de dossier n°02 : Garantie de bonne exécution.....	82
1.2.1. Contexte de la garantie de bonne exécution	82
1.2.2. Les intervenants	82
1.2.3. Les données du contrat	82
1.2.4. Présentation du cas	82
1.2.5. Détail de l'opération	82
1.2.6. Analyse et Commentaire	86
Section 02 : Présentation des résultats de l'enquête qualitative	87
2.1. Présentation de l'étude et la méthode de recherche	87
2.1.1. La démarche de réalisation de l'enquête	87
2.1.1.1. La détermination du problème à résoudre	87
2.1.1.2. Présentation du plan de l'étude	88
2.1.1.3. Présentation de la méthodologie adaptée.....	88
2.1.2. Déroulement de l'enquête	90
2.1.2.1. Synthèses et analyses des résultats	91
2.1.3. Constat et recommandations	98

2.1.3.1. Les points forts et les points faibles.....	98
2.1.3.2. Recommandations	101
Conclusion générale	104
Bibliographie	107
Annexe	