

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle

**Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Option : Finance et
Commerce Internationale**

Thème

*Etude des garanties bancaires des opérations
d'importation : Enquête auprès des entreprises de la
wilaya de Béjaïa*

Réalisé par :

- M. Sadjji Mokhtar
- M. Chelouche Ali

Encadré par :

Mlle OUARET Samira

Devant le jury composé de :

Président de jury : M. Tarik AZKAK

Examineur : M. Djaber BEZTOUH

Rapporteur : Mlle OUARET Samira



Remerciements

Remerciements

Quelques mots en préambule de cette étude, qui met un point d'orgue à une année riche et intense.

*En premier lieu, nous tenons à remercier **le bon dieu** de nous avoir donné la patience et le courage pour suivre notre formation, et pour nous avoir donné la force le courage, et la patience pour accomplir ce mémoire et de nous avoir aidé à confronter la vie professionnelle.*

*En seconde lieu, on tient à remercier vivement notre encadreur M^{LLE} (**OUARET SAMIRA**) pour sa disponibilité et le temps qu'elle a consacré à nous apporter les outils méthodologiques indispensables à la conduite de cette recherche, ses conseils et sa patience avec nous durant notre recherche.*

*En troisième lieu, nous tenons particulièrement à remercier notre chef de spécialité monsieur (**DJABER BEZTOUH**) pour son professionnalisme, son soutien permanent, et ses conseils très précieux qui nous ont éclairé le chemin de la recherche.*

*Nos vifs remerciements vont également à notre chef de département monsieur (**AZKAK TARIK**), pour l'effort accompli afin de nous garantir la continuité et l'aboutissement de ce programme de Master.*

*On tient aussi à remercier en particulier notre encadreur monsieur (**BAOUCHE MOHAND**) de nous avoir donné l'occasion extraordinaire de réaliser un travail de terrain au niveau de l'agence CPA 302 Bejaïa et à tout le personnel de cette agence.*

Nos remerciements s'adressent aussi à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin à réaliser ce travail.

Nous remercions également les membres de jury d'avoir consacré de leur temps pour l'évaluation de notre travail.

On n'oublie bien évidemment pas nos camarades de formation, on les remercie chaleureusement pour tous ces agréables moments passés ensemble. Toutes nos reconnaissances sont destinées à tous nos enseignants, tout au long de notre carrière.

Nous vous remercions chaleureusement.

MERCI

ALI et MOKHTAR



Dédicaces

Dédicaces

Je dédie ce travail ...

À mes chers parents, qui n'ont jamais cessé de croire en moi, pour tous leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leur soutien et leurs prières tout au long de ma vie,

À mes chères sœurs pour leurs appuis, encouragements permanents, et leur soutien moral,

À ma tendre fiancée qui m'a toujours encouragé et soutenu,

À mes ami(e)s : Lamine DJ, Djamel Biggy, Hamza, Hacene, tonton Said, Ramdani Makhlouf, Halim, et Khaled EL baz,

À mon binôme Ali qui fut mon compagnon de voyage et de soutien tout au long de cette aventure,

*À toute ma famille pour leur soutien tout au long de mon parcours universitaire,
Que ce travail soit l'accomplissement de vos vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infaillible,*

Merci d'être toujours là pour moi.

Mokhtar

Dédicaces

Je dédie ce travail à

Mes chers parents, à qui je suis reconnaissant pour tout leur soutien, sacrifices et précieux conseils, eux qui m'ont toujours entouré et motivé sans cesse de devenir meilleur. Je ne pourrais jamais les remercier assez, ni leur manifester ma gratitude, sans eux je ne serais jamais ici, je vous dis merci et que dieu vous garde pour moi.

*Mes chers frères **MOHMED, KIKI et SAMIR** à qui je souhaite un bel avenir.*

*Mon neveu **AYOUB**, aucune dédicace ne saurait exprimer tout l'amour que j'ai pour toi ; ta gaieté me comble de bonheur, puisse dieu te garder, éclairer ta route et t'aider à réaliser à ton tour tes rêves les plus chers.*

Mes chères sœurs pour leur appui, encouragements permanents, et leur soutien moral,

Toute ma famille oncles, tantes, cousins et cousines.

*Mes ami(e)s : **AAMI MAKHLOUF, SOUALMI HACENE, LAMINE SAIDANE et AHMED CHEURFI**, en souvenir de notre sincère et profonds amitié et des moments agréables que nous avons passés ensemble, veuillez trouver dans ce travail l'expression de mon respect le plus profond et mon affection la plus sincère.*

*A la mémoire de mon ami **NABIL AKHERIB** j'aurai tant aimé que tu sois présent, que dieu ait ton âme dans sa sainte miséricorde.*

*A mon binôme **MOKHTAR**, qui fut mon compagnon de voyage et de soutien tout au long de cette aventure,*

À tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce projet soit réalisé,

A toute la promotion master 2 FCI de l'année 2017/2018

Ali



*Liste des
abréviations*

Liste des abréviations

BL: Bill of lading (Le connaissance maritime)

BTPH : Société de bâtiments, travaux public et hydraulique.

C.C.I : Chambre de commerce international

CAD: Dollar Canadian

CFR: (cost and freight), coût et fret

CGA : Conditions générales d'achat

CGVE : Conditions générales de vente export

CIF: (cost, insurance and freight), coût, assurance et fret

CIP : (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à

Credoc : Crédit documentaire

CVIM : Contrats de vente internationale de marchandises

D.L.V.I : Duplicata de la lettre de voiture internationale

DA : Dinar algérien

DAB : Distributeurs de billets automatiques

DAF: (delivered at frontiere), rendu frontier

DDI : Certificat de circulation

DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés

DDU : (delivered duty unpaid), rendu droits non acquittés

DEQ : (delivered ex quay), rendu à quai

DES : (delivered ex ship), rendu ex ship

DFRE : La Direction des Financements et Relations Extérieures

Liste des abréviations

- Doce** : Direction des opérations de commerce international
- EM9** : Demande d'ouverture de crédit documentaire
- EURL** : l'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
- EX** : Exemple
- EX1** : Déclaration Export
- EXP** : Exportateur
- EXW**: (ExWorks, sortie d'usine)
- FAS**: (free along side ship) franco le long du navire
- FCA** : (free carrier) franco transporteur (lieu convenu)
- Finex** : La Direction des Financements Extérieurs
- FOB**: (free on board) franco à bord
- GAB** : Guichet Automatique de la Banque
- Incoterms**: International commercial terms
- L.O.I.**: Letters Of Indemnity
- LCSB** : La Lettre de Crédit Stand-By
- MDS** : Marchandises
- PME** : Petite et Moyenne Entreprise
- PMI** : Petites et moyennes industries
- PV** : Procès-verbal
- RUGD** : Règles uniformes relatives aux garanties sur demande
- RUU** : Règles et Usances Uniformes
- S.A.R.L** : La Société à Responsabilité Limitée
- S.P.A** : La Sociétés Par Action

Liste des abréviations

S.W.I.F.T: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications'

SNC : La société en Nom Collectif

USA: United States of America

USD: Dollar Américain



Table des illustrations

Table des illustrations

Tableaux

1. Tableau N°01 : Récapitulatif des différentes garanties bancaires usuelles	53
2. Tableau N°02 : Structure de questionnaire.....	98
3. Tableau N°03 : Taux de réponse au questionnaire d'enquête.....	100
4. Tableau N°04 : Taille des entreprises enquêtées.....	101
5. Tableau N°05 : Type des produits importés par les entreprises enquêtées.....	102
6. Tableau N°06 : Types de risques rencontrés lors d'une opération d'importation.....	103
7. Tableau N°07 : La souscription ou pas à une garantie bancaire internationale.....	104
8. Tableau N°08 : L'impact de la taille de l'entreprise sur la demande de l'utilisation des garanties.....	105
9. Tableau N°09 : Les types de garanties bancaires internationales utilisées par les entreprises importatrices.....	106
10. Tableau N°10 : Produit importé faisant l'objet de la mise en place d'une garantie.....	107
11. Tableau N°11 : Les raisons du non souscription aux garanties bancaires internationales.....	108
12. Tableau N°12 : Les autres techniques de couverture sollicitées par les entreprises importatrices.....	109

Schéma

1. Schéma N°01 : Schéma représentatif de l'émission des garanties usuelles.....	54
2. Schéma N°02 : La mise en place d'une garantie directe.....	63
3. Schéma N°03 : La mise en place d'une garantie indirecte.....	65

Figures

2. Figure N°01 : Organigramme de l'agence CPA 302.....	75
3. Figure N°2 : Structure du service extérieur.....	82



Sommaire

Sommaire

<u>Remerciements</u>	I
<u>Dédicaces</u>	II
<u>Liste des abréviations</u>	III
<u>Table des illustrations</u>	IV
<u>Sommaire</u>	V
<u>Introduction Générale</u>	1
<u>Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international</u>	4
<u>Section 01 : Le Commerce international : Opérations, documents et incoterms</u>	5
<u>Section 02 : Le contrat du commerce international</u>	17
<u>Section 3 : Le financement des importations et les principaux risques liés au commerce international</u>	25
<u>Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs</u>	40
<u>Section 01 : Généralités sur les garanties bancaires à l'international</u>	41
<u>Section 02 : Les Garanties bancaires internationales, leurs avantages et inconvénients</u>	47
<u>Section 03 : Négociation, émission et les aspects bancaires des opérations de garanties</u>	60
<u>Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales</u>	70
<u>Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil CPA</u>	71
<u>Section 02 : Le service extérieur et la mise en place des garanties bancaires</u>	80
<u>Section 3 : Enquête sur les garanties bancaires internationales auprès des entreprises importatrices</u>	94
<u>Conclusion Générale</u>	113
<u>Bibliographie</u>	
<u>Annexes</u>	
<u>Table des matières</u>	
<u>Résumé</u>	



Introduction générale

Introduction générale

Il est difficile de concevoir un monde sans relations commerciales étant donné qu'un pays ne peut produire lui-même tous les biens et services dont il a besoin. Cela fait du commerce extérieur un vecteur essentiel de développement d'une nation et de ses relations avec les autres pays.

Durant la dernière décennie du XXe siècle le commerce international a connu un développement sans précédent¹. En effet, le phénomène de la mondialisation, le progrès des moyens de transport (aérien, terrestre, ferroviaire et notamment maritime) et l'augmentation du niveau de la production grâce aux inventions et découvertes faites à cette époque ont conduit à des ouvertures économiques dans plusieurs domaines, mis en relation presque la totalité des pays du monde dans un marché unique et planétaire et ainsi favorisé la croissance et l'intensification des échanges mondiaux.

Dans ces échanges les importateurs sont confrontés à de nombreuses contraintes dans la gestion de leurs opérations d'achats à l'international. Les principales contraintes auxquelles ils sont confrontés sont principalement constituées des redevances douanières, des règles juridiques appliquées sur les marchandises importées, les contrefaçons, l'origine de la marchandise, d'une manière générale la conformité de la marchandise. Ces contraintes ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise pour cela, elles nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrées dans la politique de sécurisation de l'entreprise importatrice et le bon déroulement de l'opération d'achat à l'international.

L'Algérie est l'un des grands pays importateurs dans le monde où ses importations ne cessent d'augmenter d'une année à l'autre. Cette augmentation du volume d'importation s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux mécanismes d'importation.

L'importateur veut recevoir la marchandise en temps convenu, exempté de tout vice, l'exportateur quant à lui veut recevoir le paiement du prix dans le délai accordé à son client. Afin de limiter l'impact de ces risques et contraintes, les importateurs algériens auront recours à la banque. En effet, certains établissements bancaires proposent des moyens pour se couvrir contre les risques et résoudre les problèmes entre l'importateur et l'exportateur, telles que les

¹ G. PRONOVOST, « Temps, culture et société. Essai sur le processus de formation du loisir et des sciences du loisir dans les sociétés occidentales », Edition presses de l'université du Québec, 1983, p. 13.

Introduction générale

garanties bancaires internationales. Ces dernières jouent le rôle de bouclier protégeant à la fois l'importateur, l'exportateur mais aussi les banques.

De ce fait l'objectif de ce travail est de connaître l'importance des garanties bancaires dans les sécurisations des opérations d'achats à l'international, identifier ces dernières, comprendre les étapes de couverture par la banque des risques à l'importation et d'analyser le comportement des entreprises importatrices algériennes vis-à-vis de ces risques et leur couverture.

Dans cette perspective, nous allons essayer de répondre à la problématique suivante :

« Comment les banques algériennes procèdent-elles à la couverture des risques liés aux opérations d'importation ? Et qu'en est-il du comportement des entreprises importatrices vis-à-vis de cette couverture ? »

Pour pouvoir traiter ce thème d'une façon plus profonde, nous devons répondre à quelques questions subsidiaires, à savoir :

- Quels sont les risques qui menacent les importateurs algériens ?
- Quel est l'engagement pris par une banque pour garantir l'exécution de l'obligation de son client ?
- Pourquoi certaines entreprises importatrices évitent-elles de souscrire une garantie contre les risques et ce malgré ses divers avantages ?

Dans le but de rendre notre travail plus précis et pour répondre à ce questionnement, nous avons jugé utile d'émettre quelques hypothèses

- **H1** : La banque en tant qu'acteur dans la vie de l'entreprise, procéderait à la couverture des risques par l'utilisation de moyens et techniques de couverture adéquats à la réalisation des opérations d'importation, à l'exemple de l'exigence d'un engagement par signature de la part des parties prenantes.
- **H2** : Certaines entreprises importatrices éviteraient de souscrire une garantie contre les risques en raison de leurs coûts trop élevés.

Afin de répondre à ces questions nous allons adopter une démarche méthodologique à double approche. La première est d'ordre théorique, élaborée sur la base de consultation de divers ouvrages, articles, documents et sites internet ; la seconde d'ordre pratique par l'accomplissement d'un stage pratique au sein de l'agence 302 Béjaïa de la banque CPA afin de comprendre la procédure de couverture des risques à l'importation, ainsi qu'une enquête par

Introduction générale

questionnaire auprès de quelques entreprises importatrices situées à Béjaïa , afin d'analyser leur comportement vis-à-vis des risques à l'international et des garanties bancaires.

Notre démarche méthodologique nous conduit à structurer notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre recense les éléments fondamentaux des opérations du commerce international. Tandis que le deuxième chapitre retrace les différentes garanties bancaires internationales accordées aux importateurs et le troisième chapitre porte sur un cas pratique sur les garanties bancaires internationales auprès de la banque CPA agence 302 Bejaïa, ainsi que l'analyse et l'interprétation des résultats recueillis sur le terrain par voie de questionnaire.



Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Introduction

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Son développement est dû grâce à la découverte de nouveaux territoires et l'apparition de plusieurs inventions notamment des avancées technologiques et l'amélioration des moyens de transport et de télécommunication.

Le commerce implique deux agents économiques : l'importateur et l'exportateur. L'opération d'importation passe par la mise en place d'une procédure d'appel d'offre international, donc l'entreprise adjudicatrice fait paraître son appel d'offre dans un support adapté ou l'adresse nominativement à des fournisseurs potentiels. Les soumissionnaires (les exportateurs) rédigent leur meilleure offre et une sélection permettra de retenir la meilleure proposition, l'entreprise qui remporte le marché devient adjudicataire. Après la soumission, les importateurs sont soucieux dans un premier temps d'obtenir la marchandise qu'ils ont commandé exemptée de tout vice, les fournisseurs eux sont préoccupés par le règlement de la marchandise selon les modalités et le délai convenu. Faire confiance à leurs acheteurs qui se situent parfois à plusieurs dizaines de milliers de kilomètres n'est pas chose facile surtout que, ces derniers ne se connaissent pas suffisamment. Le contrat de vente est certainement le type d'accord le plus fréquent dans le cadre des transactions internationales, ces contrats font clairement apparaître les obligations de chacune des parties par la mise en place d'un accord écrit, établie et signé par les deux parties, ce qui permettra d'éviter les litiges en cas de survenance du risque ou de non-respect des engagements. Le contrat doit être un instrument de répartition des engagements.

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement plus sécurisés. Les banques proposent un éventail de produits assez large qui offrent des avantages. En effet, l'entreprise qui opère à l'international dispose d'une panoplie d'outils de financement et de paiement qui sont mis à sa disposition, cependant elle doit faire le bon choix selon ses différents besoins, afin de réaliser ces opérations dans les conditions les plus favorables.

Section 01 : Le Commerce international : Opérations, documents et incoterms

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale. Dans cette section nous nous concentrerons sur les notions générales qui se réfèrent au commerce international. Tout d'abord nous définirons le commerce international et ses opérations, ensuite nous montrerons les différentes étapes d'une opération du commerce international. Pour finir nous allons aborder les différents incoterms nécessaires pour le bon déroulement des opérations du commerce international.

1.1. Le commerce international et ses opérations

Pour montrer l'importance du commerce international, il convient de le définir et résumer ses opérations comme suit :

1.1.1. Définition du commerce international

L'origine du commerce international tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières) ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail et technologie) sur son propre territoire.

Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays (opérations commerciales et financières réalisées par des agents économiques résidants dans des pays différents), de ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de part la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.¹

Le commerce international peut être défini comme l'échange de biens ou services entre nations, c'est le passage d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange. L'échange permet alors la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux même.²

¹ S. D'AGOSTINO, P. DEUBELE, M. MONTOUSSE, et G. RRENOUARD, « Dictionnaire des sciences économiques et sociales », Edition Bréal, 2008, p. 202.

² Idem.

1.1.2. Opération d'importation

Une importation est un flux d'achat de bien ou de services en provenance de l'étranger entrant sur le territoire national (toutes les marchandises et services qu'un pays reçoit de l'extérieur).

Les acheteurs professionnels se livrent soit à une mise en concurrence de leurs fournisseurs soit à la mise en place de partenariats. Les méthodes de recherche ainsi que les procédures d'évaluation et de négociation débouchent sur différents documents juridiques :

- La rédaction d'un appel d'offres ;
- La définition d'un cahier des charges élaboré par l'acheteur : conditions techniques, financières et Juridiques imposées par le client pour permettre la rédaction d'une offre adaptée ;
- La définition des conditions générales d'achat (CGA) qui peuvent être imposées au fournisseur ;³

L'ensemble de ces documents traduit les préoccupations de l'acheteur en termes de qualité, délais et prix. Il va de soi qu'il s'agit des mêmes principes juridiques énoncés dans le cadre du contrat de vente mais envisagés du point de vue de l'acheteur, notamment lorsque celui-ci dispose d'un rapport de force en sa faveur qui lui permet d'imposer ses propres conditions.

Pour obtenir des conditions avantageuses et éviter les dépendances, l'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement à l'étranger.

1.1.3. Opération d'exportation

Le terme exportation désigne l'ensemble des ventes de marchandises, et services à l'extérieur d'un pays. C'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. Les exportations représentent également les biens et les services dont un pays doit avoir en disposition pour financer ses importations, dont certaines sont indispensables à l'activité économique. (matières première

³G. LEGRAND et H. MARTINI, « Gestion des opérations import-export, Edition Dunod », France, 2008, p. 271.

par exemple).

1.2. Les documents de commerce internationales

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter, c'est la finalité du contrat qui prévoit toutes les situations possibles et de préserve au mieux les intérêts des parties, il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît un caractère international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

1.2.1. Les documents nécessaires lors de l'étape précontractuelle

Les différentes étapes de la négociation commerciale peuvent donner lieu à un certain nombre de documents qui ne sont ni des offres, ni des contrats. Ces documents sont les suivant :

1.2.1.1. La promesse de contrat : il s'agit d'un document constatant des points d'accord particuliers entre les parties, pouvant être repris dans le contrat définitif.

1.2.1.2. La lettre d'intention : il s'agit d'un document rédigé dans le cadre de négociations longues et portant sur des montants élevés. La finalité du document est de faire connaître au destinataire que l'on a l'intention de contracter.

1.2.1.3. Le gentleman's agreement : c'est un document qui formalise l'accord entre les représentants de deux ou plusieurs États, qui ne produit pas d'effet juridique immédiat mais qui exprime généralement leurs intentions ou leurs conceptions.

1.2.2. L'offre commerciale

L'offre est un moment privilégié 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 (sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques).

Le support le plus fréquent de l'offre est la facture pro-forma. Étant donnée la portée juridique de l'offre (susceptible de donner lieu à la formation d'un contrat), la rédaction doit être précise et observer un certain nombre de précautions.⁴Ces précautions sont présentées ci-dessous :

- **Date limite de validité :** Déterminer une date au-delà de laquelle l'offre n'est plus valable. Attention : l'offre assortie de ce délai devient irrévocable ;
- **Utiliser un langage codifié :** Recours aux sigles codifiés pour les monnaies (USD pour le dollar, CAD pour le dollar canadien,...), aux incoterms définis par la Chambre de Commerce International(CCI), etc., afin d'éviter les malentendus dès le départ ;
- **Adapter les conditions générales de vente export(CGVE) ;** Le principe de l'autonomie de la volonté permet aux contractants de définir les CGVE applicables aux commandes courantes (les ventes spécifiques peuvent amener à rédiger des contrats beaucoup plus élaborés ou à ajouter des clauses particulières). Les CGVE concernent :
 - Les prix, les conditions de paiement et de livraison ;
 - L'étendue de la responsabilité du fournisseur et le traitement des réclamations ;
 - Les pénalités prévues en cas de manquements aux obligations (retard de paiement, de livraison,...) ;
 - Les modalités de règlement des litiges (droit applicable, tribunal compétent, langue,...).
- **Obtenir l'acceptation expresse du client :** Les CGVE communiquées dès le stade de l'offre permettent de définir au plus tôt le cadre juridique applicable au futur contrat. Elles doivent en tous cas être communiquées au plus tard lors de la formation du contrat. L'acceptation expresse du client facilite ensuite la preuve de cette acceptation, il est préférable d'obtenir la signature de la pro-forma ou du bon de commande, à défaut le vendeur peut renvoyer une confirmation de commande rappelant les CGVE.
- **Offre conditionnelle :** Lier la naissance du contrat à un événement particulier. Si la condition requise ne se réalise pas, l'offre devient caduque (dépassé) et le contrat ne peut se former.⁵

⁴ G. LEGRAND et H. MARTINI, op.cit. p. 270.

⁵Idem.

1.2.3. Les documents nécessaires après l'acceptation de l'offre commerciale

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

1.2.3.1. Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse,...), sur la marchandise (nature, quantité, poids, ...), sur les prix (unitaires, totaux, ...), et sur les conditions de vente. Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro-forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

. La facture pro-forma

C'est une sorte de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise. Au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

. La facture commerciale

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise). Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.⁶

. La facture consulaire

La facture consulaire est un document établi par le vendeur visé par le consulat du pays de l'importateur authentifiant l'origine et la valeur des marchandises.

. La note de frais

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.⁷

⁶L. BERNET et ROLLANDE, « Principes et techniques bancaires », 25ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, P. 355.

⁷J. NAJI et N. MORIN, « Commerce International », 2ème édition, Edition ERPI, 2009, p. 263.

1.2.3.2. Les documents de transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion).

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : le connaissement maritime.

. Le Connaissement Maritime (Bill Of Lading)

Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

. La Lettre De Transport Aérien (Airways Bill)

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire.

. Le duplicata de la lettre de voiture internationale (D.L.V.I)

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

. La Lettre De Transport Routier

C'est le document de transport par route. Il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la lettre de voiture internationale.⁸

1.2.3.3. Les documents d'assurance

Les importateurs doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance.

Il existe deux types essentiels d'assurance à s'avoir :

. La police flottant ou police d'abonnement

La police flottant signifie que la marchandise n'est pas déterminée ou encore est un contrat global d'une durée de 6 mois à un (1) an en général. Elle couvre toutes les expéditions

⁸ Idem.

des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif d'assurance.

. La police au voyage

La police au voyage couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques, c'est l'assurance au cas par cas.⁹

1.2.3.4. Les Documents Annexes

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées. Il s'agit de ces documents :

Certificat de poids, certificat d'origine, note de poids et liste de colisage, certificat d'analyse, certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire, certificat d'agrément, certificat d'inspection, certificat de circulation DDI, certificat de qualité.¹⁰

1.3. Les Incoterms

Toute transaction commerciale entre les nations, nécessite une négociation entre l'acheteur et le vendeur qui doivent trouver un terrain d'entente en ce qui concerne la livraison et l'acheminement de la marchandise en déterminant au préalable les différentes modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction. Ainsi pour faire face à ce besoin il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "incoterms" afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

Les Incoterms ou « termes du commerce international » constituent un langage codifié qui définit précisément les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

Ce sont des règles internationales codifiant l'expédition, le transport et la livraison des marchandises établis au sein de la chambre du commerce internationale ils ont pour principale but d'éviter les litiges qui pourraient opposer importateurs et exportateurs sur la répartition des

⁹ R. BERNET, « Moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, Paris, 1999, p. 226.

¹⁰ H. Martini, « Techniques de commerce international », Edition Dunod, Malakoff, 2017, pp. 81-82.

frais d'acheminement, des risques sur la marchandise, de l'établissement des documents, des formalités à accomplir et sur la désignation du lieu de livraison.

1.3.1. Définition des différents incoterms

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques comme suit ¹¹:

-1°EXW (ExWorks, sortie d'usine) : Obligation minimum du vendeur elle se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, l'acheteur supporte tous les frais et risques liés au transport, du départ de l'usine au lieu de destination.

-2°FCA (free carrier) franco transporteur (lieu convenu) : Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises.

-3°FAS (free along side ship) franco le long du navire (port d'embarquement convenu) : Les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise est placée dédouanée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

-4°FOB (free on board) franco à bord (port d'embarquement convenu) : Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

L'acheteur désigne le navire et paie le fret. Le transfert des frais et risques se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

¹¹ G. LEGRAND, H. MARTINI, « Commerce international », 2ème édition, Edition Dunod, 2008, pp. 105-109.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

-5° CFR (cost and freight), coût et fret (port de destination convenu) : Le vendeur choisit le transporteur il doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

-6° CIF (cost, insurance and freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu) : Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais.

L'acheteur supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement. Réceptionner et prendre livraison de la marchandise du transporteur au port de destination convenu.

Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

-7° CPT (carriage paid to), port payé jusqu'à (point de destination convenu) : Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

-8° CIP (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu) : Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

-9° DAF (delivered at frontiere), rendu frontière (lieu convenu) : Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

-10° DES (delivered ex ship), rendu ex ship (port de destination convenu) : La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

-11°DEQ (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu) : Le dédouanement import est désormais à la charge de l'acheteur.

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

-12°DDU (delivered duty unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu) : Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

-13°DDP (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu) : Le vendeur a ici, l'obligation maximale, les transferts de frais et de risques se font à la livraison chez l'acheteur. Le dédouanement import lui incombe aussi. L'acheteur va prendre livraison au lieu de destination convenu et payer les frais de déchargement.

En 2010, il y'a eu une réforme des incoterms dont les objectifs principaux sont les suivants :

- Intégrer la problématique de sûreté dans la démarche du commerce international ;
- Alléger le corps des règles ;
- En simplifier la compréhension et l'utilisation ;
- Prendre en compte les métamorphoses du droit et des techniques de transport et d'assurance.

Cette réforme a supprimé quatre termes au profit de deux nouveaux termes.

Les termes : DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered At Ship) et DDU (Delivered Duty Unpaid) Ont été remplacés par le Terme : DAP (Delivered At Place).

Le terme DEQ (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme : DAT (Delivered At Terminal).

Désormais ces termes commerciaux sont au nombre de onze répartis entre deux familles :

- Les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.
- Les termes utilisables quel que soit le mode de transport.¹²

1.3.2. Le rôle des incoterms

Le principal rôle des incoterms est de définir, dans un contrat de vente international ou éventuellement national de marchandises les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur, occasionnés par le déplacement des marchandises concernant ¹³ :

- Le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur, dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance ;
- Préciser qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport ;
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus ;
- Définir qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises, ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection ;
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et /ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

1.3.3. Classification des incoterms

Il y a plusieurs façons pour classer les incoterms pour notre part on a choisi de les classer selon les incoterms vente au départ/vente à l'arrivée :

¹² L. FEDI, « La nouvelle codification des incoterms 2010 : entre simplification et rationalisation de la vente maritime internationale », Edition kedje school, 2016, p. 303.

¹³Attijariwafa Bank, « Guide du commerce extérieur », Edition 2010, pp. 20-21.

1.3.3.1. Les incoterms vente au départ

Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle pour prendre en charge le transport, ou si les conditions de prix ou de sécurité dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Les incoterms de cette famille sont les plus couramment utilisés dans les ventes réalisées par les petites et moyennes entreprises PME, qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet jusqu'à destination.

On retrouve huit termes différents dans cette catégorie EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP.

Les incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

1.3.3.2. Les incoterms de vente à l'arrivée

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives cependant de l'utilisation des incoterms de cette famille est que le moment de la livraison et donc, souvent, le moment du paiement du solde du prix est remis à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport, notamment vers la destination visée par l'incoterm.

Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent quatre termes DES, DEQ, DDU et DDP. Ils ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination.

Les coûts et les risques liés au transport principal sont à charge du vendeur.¹⁴

Le commerce international a largement contribué dans le développement économique des nations, la bonne gestion des opérations commerciales à l'internationale, et la bonne maîtrise des différents aspects des incoterms, sont autant d'éléments indispensables à prendre en compte tenu des enjeux qu'ils représentent à l'international.

¹⁴ Idem

Section 02 : Le contrat du commerce international

Dans toute opération de commerce international, l'élaboration d'un contrat commercial s'avère indispensable pour faire respecter l'accord entre les contractants, la vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer dans le délai convenu, donc la vente est un contrat bilatéral qui impose des frais, qui repose sur le consentement des contractants, et en principe relatif à l'échange entre les parties.

2.1. Définitions du contrat du commerce international

« Juridiquement, il y a contrat dès qu'il y a accord des parties »

La définition la plus simple « est international le contrat qui représente des liens avec plus d'un système juridique »

Est considéré contrat du commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Il existe une grande variété de contrats, qui se caractérisent en fonction de la nature de la transaction (marchandises, fourniture de biens d'équipements ou de chantiers spécifiques, prestations de services, ou ensemble intégrant plusieurs de ces éléments), chacun d'eux définissent tout ou partie des engagements.¹⁵

Un contrat pour qu'il soit valable, doit réunir les conditions suivantes :

- La capacité juridique des parties (personnalité juridique) ;
- Les consentements des parties (acceptation) ;
- L'objet du contrat (la transaction que veut réaliser l'importateur et l'exportateur).

2.2. Les clauses du contrat du commerce international

L'objectif est de déterminer, avec le plus de précisions possibles, le cadre juridique de la vente.

¹⁵ L.PHILIPPE, « Le contrat de vente », Edition Dalloz, Paris, 2005, p. 5.

2.2.1. Les clauses relatives à la formation du contrat : Ces clauses doivent préciser :

- Les cocontractants : raison sociale, statut, adresse, signataire pouvant engager la société ;
- La date d'entrée en vigueur : elle peut être liée à l'obtention d'une autorisation douanière (licence d'importation ou d'exportation), au paiement d'un acompte, à l'obtention d'autorisations diverses, à acceptation d'échantillon, etc. ;
- La durée de validité : il convient de fixer la date de validité du contrat ou bien le point de départ et la durée, ex : 6 mois à compter de son émission.

2.2.2. Les clauses technico-commerciales

Les clauses technico-commerciales sont les suivantes :

2.2.2.1. Les clauses relatives à la chose vendue

- Dans ces clauses on s'intéresse plus précisément à la désignation du produit, de la fourniture ou de l'équipement. En effet, il faut être très précis quant à la chose vendue. Il est primordial de détailler la désignation commerciale, la description, les dimensions, ainsi que les caractéristiques de fonctionnement éventuels, l'origine, la provenance, les normes applicables ;
- Aussi dans le cas où le produit est dissociable il faut impérativement désigner la quantité (nombre, dimensions, volume, poids). Si le produit n'est pas dissociable les quantités commandées peuvent être approximatives.¹⁶

2.2.2.2. Les clauses relatives à la livraison

- Dans ces clauses l'incoterm doit être bien précisé ainsi que les incoterms de référence et le lieu convenu. Exemple : CFR ALGER Incoterms 2010 – ICC ;
- Il est tout aussi important de préciser les conditions d'expédition (le mode de transport ; emballage, conditionnement, marquage et étiquetage), ainsi que le délai de livraison.

¹⁶ Document interne de la banque CPA, agence 302 Béjaïa, Algérie.

2.2.2.3. Les clauses relatives à la réception

- C'est en général à la date de réception que commence la période de garantie ;
- Cette période de garantie est liée directement à la date de livraison, et les garanties consenties par les fournisseurs ou sous-traitants commence à courir à compter de cette date.

2.2.2.4. Les clauses relatives à la garantie et à la responsabilité du vendeur

- Dans ce cas-là on parle du service après-vente, ses clauses précisent la mise en service du matériel, les conditions de service après-vente, la responsabilité pour produits défectueux, pour produits non conformes aux normes ou contraintes techniques... ;
- Pour les pièces de rechange il faut prévoir dans le contrat les modalités et les conditions d'approvisionnement ultérieures en pièces de rechange pour les équipements livrés, ne serait-ce que pour garantir le client contre le risque de non réapprovisionnement (risques politiques, embargo et surtout interruption des fabrications).

2.2.2.5. Les clauses relatives à la formation du personnel

- Conditions de formation du personnel du client à la connaissance des équipements, à leur entretien et à leur exploitation, dans la période voulue du contrat et pendant une durée définie, le nombre de personnes formées, nombre d'instructeurs, ...

2.2.2.6. Les clauses relatives aux modifications et adjonctions de travaux

- Le client peut se réserver le droit de demander des travaux complémentaires, ou au contraire des réductions de sa commande ;
- De telles clauses étant susceptibles de modifier l'étendue des prestations et des fournitures, il faut prévoir leurs conséquences sur les coûts et les délais : Types de modifications qui peuvent être demandées par le client : Partie des conséquences de ces modifications prises en charge par le client : Allongement des délais, coûts directs

et indirects par répercussion de ces modifications sur les autres éléments du contrat et sa durée...¹⁷

2.2.2.7. Les clauses financières

Il s'agit des clauses relatives au prix et aux conditions de paiement :

- Le prix : montant en chiffres et lettres. Il doit être suivi de l'incoterm ;
- Le vendeur pourrait tenter de négocier : une actualisation possible en cas de négociation longue, une indexation sur un cours de change, des sanctions en cas de retard de paiement ;
- L'acheteur peut exiger que les prix soient fermes et définitifs ;
- La monnaie de facturation ;
- Les conditions de paiement : mode, technique et délai de paiement.¹⁸

2.2.2.8. Les clauses Juridiques

Il s'agit des clauses relatives aux transferts de propriété et de risque

- **La clause de transfert de propriété :** Le vendeur cherchera à négocier une clause de réserve de propriété, lui permettant de récupérer la chose en cas de non-paiement. L'acheteur peut toutefois se prémunir contre la non-conformité de la marchandise en soumettant le paiement à la réception sans réserves de sa part ;
- **La clause concernant les droits de propriété industrielle :** Le vendeur garantit l'acheteur contre les recours éventuels, de tiers au titre d'une violation du droit de propriété industrielle appartenant à un tiers ;
- **La clause de transfert de risque :** En cas d'une clause contractuelle de transfert de risques, celui-ci s'effectue selon les modalités fixées au contrat ou, s'il y est fait référence, conformément aux règles édictées par les incoterms 2010 suivant le type de livraison retenu ;
- **La clause de sauvegarde :** Elle permet aux parties de ne pas respecter les termes de l'accord en raison de circonstances qui compromettraient les intérêts essentiels des

¹⁷ Idem

¹⁸Enterprise Europe network, « Le petit guide des contrats internationaux », Edition CIP, 2007, p. 10.

parties. Par extension, la clause de sauvegarde permet à la partie qui la soulève de ne pas exécuter ses obligations contractuelles, dans l'hypothèse où l'autre partie a elle-même cessé de remplir ses obligations ;

- **La clause attributive de juridiction et droit applicable :** Lors de la conclusion d'un contrat, les parties peuvent librement définir la loi applicable au dit contrat ainsi que le tribunal compétent, en cas de difficulté d'exécution ou d'interprétation du contrat ;
- **La clause pénale :** est une clause par laquelle une partie au contrat s'engage en cas de non-respect de ses obligations, ou en cas de retard dans l'exécution de ses obligations à verser à l'autre partie à titre de dommage et intérêts, une somme forfaitaire fixée à l'avance et indépendamment du préjudice subi.¹⁹

2.3. La formation et le cadre juridique du contrat de vente à l'international

Ils sont détaillés comme suit :

2.3.1. La formation de l'accord

L'acceptation du client donnée, le plus souvent de façon expresse, marque la formation du contrat. Les deux parties, acheteur et vendeur sont engagés. La présence d'un écrit est souhaitable. Il est fréquent que les conditions générales de vente prévoient la confirmation de l'accord par le vendeur. Dans ce cas, c'est la confirmation qui marque l'apparition de l'engagement contractuel. Cette modalité laisse au vendeur la possibilité de vérifier que l'acceptation donnée par le client est le reflet exact des termes de son offre. Les clauses principales doivent être vérifiées.²⁰

2.3.2. Les obligations de l'importateur et l'exportateur

Pour bien montrer le rôle de l'importateur dans le contrat de commerce international, il convient de résumer ces obligations comme suit ²¹:

¹⁹Document interne de la banque CPA, agence 302 Béjaïa, Algérie.

²⁰ Enterprise Europe network, op.cit, Edition CIP, 2007, p. 6.

²¹ Article 30 et 53 de la convention de Vienne, avril 1980, <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056998-CISG-f.pdf>, consulté le 05/03/2018.

2.3.2.1. Les obligations de l'importateur

- Obligation principale de payer le prix (marchandises, emballage, assurance, transport, douanes...);
- Paiement à l'établissement du vendeur (paiement portable);
- Paiement contre documents;
- Paiement au moment du transfert des risques (remise matérielle de la marchandise);
- Accomplir les formalités liées au paiement;
- Fournir tous les renseignements pour le transport;
- Obligation essentielle de prendre livraison.

2.3.2.2. Les obligations de l'exportateur

Il est important de bien présenter les obligations de l'exportateur pour bien déterminer son rôle dans le contrat de commerce international, ses obligations sont résumées comme suit :

- Obligation principale de livraison;
- Transférer les risques au moment déterminé, (remise matérielle de la marchandise);
- Transférer la propriété au moment déterminé, (remise juridique de la marchandise);
- Livraison d'une marchandise conforme (rôle de l'expert ou d'un certificat de conformité);
- Livraison à la date dite;
- Livraison avec un conditionnement conforme;
- Envoi des documents autorisant la livraison.

2.3.3. Cadre juridique du contrat de vente à l'international

Cette partie va se concentrer sur les principales conventions internationales portant sur la loi applicable en matière contractuelle.

2.3.3.1. La Convention du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international

Appelée convention de La Haye, les Etats signataires de la présente convention, désirant établir des dispositions communes concernant la loi applicable au transfert de la propriété en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels, ont résolu de conclure une convention à cet effet, elle est entrée en vigueur en 1964.

Cette convention repose sur 12 articles, à titre d'exemple nous avons décidé d'en détailler les deux premiers.

L'article 1 stipule que la présente Convention est applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels. Elle ne s'applique pas aux ventes de titres, aux ventes de navires et de bateaux ou d'aéronefs enregistrés, aux ventes par autorité de justice ou sur saisie. Elle s'applique aux ventes sur documents. Pour son application sont assimilés aux ventes les contrats de livraison d'objets mobiliers corporels à fabriquer ou à produire, lorsque la partie qui s'oblige à livrer doit fournir les matières premières nécessaires à la fabrication ou à la production.

L'article 2 stipule que la vente est régie par la loi interne du pays désigné par les parties contractantes. Cette désignation doit faire l'objet d'une clause expresse, ou résulter indubitablement des dispositions du contrat. Les conditions, relatives au consentement des parties quant à la loi déclarée applicable, sont déterminées par cette loi.²²

2.3.3.2. La Convention de Vienne 1980

La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) a pour objet de fournir un régime moderne, uniforme et juste pour les contrats de vente internationale de marchandises, elle contribue ainsi de manière considérable à la sécurisation des échanges commerciaux et à la réduction du coût des opérations.²³

²² HCCH, « Convention du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international », article 1 et article 2, <https://www.hcch.net/fr/instruments/conventions/full-text/?cid=31>, consulté le 04/03/2018.

²³ Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, « Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », Vienne, 1980, http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html, consulté le 04/03/2018.

Aux jours d'aujourd'hui cette convention constitue un texte de référence dans le cadre des contrats de vente internationale de marchandises. Ce texte est supplétif, les contractants peuvent l'écartier de façon expresse mais il faut souligner le pragmatisme apporté par la convention et le fait qu'elle permette de régler un certain nombre de difficultés récurrentes.

Aussi cette convention de Vienne ne traite :

- Ni de la capacité des parties (attention à vérifier la capacité du cocontractant en exigeant un certificat d'inscription de la société au registre étranger des sociétés) ;
- Ni de la validité du contrat (vices du consentement article 1109 du code civil) ;
- Ni du transfert de propriété.²⁴

Il est donc essentiel de définir le droit applicable et de déterminer l'institution qui sera saisie en cas de litige.

2.3.3.3. La convention de Rome du 19 juin 1980

C'est une convention sur la loi applicable aux obligations contractuelles, elle est entrée en vigueur le 1^{er} avril 1991. Elle avait pour principal objet de gérer les conflits de loi dans les relations contractuelles transfrontières, dans les différents états membres parties à la convention. Elle repose, sur le principe de base selon lequel le contrat est régi par la loi choisie par les parties (liberté contractuelle), et ce même si la loi qu'elles désignent n'a aucun lien avec le contrat, sous réserve d'une fraude à la loi et de l'application par le juge saisi des lois de police de son pays (article 3 du Règlement). En l'absence de choix par les parties, le règlement détermine quelle est la loi applicable (articles 4 à 8 du Règlement).

Le contrat est l'un des éléments essentiels au commerce international, il s'appuie sur différentes règles et clauses ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux, les contractants doivent alors maîtriser les clauses du contrat, et connaître les obligations de chacune de ces clauses pour le bon déroulement de leurs opérations.

²⁴ M. HANG NGUYEN, « La convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale de marchandises et le droit vietnamien de la vente », Thèse de doctorat de l'école doctorale Sciences de l'homme et de la société, Tours, l'université François - Rabelais 2009, p. 120.

Section3 : Le financement des importations et les principaux risques liés au commerce international

Toute entreprise souhaitant réaliser une opération d'importation, doit disposer de source de financement, il est donc primordial pour l'importateur de bien connaître les différentes formes de financement possibles, évaluer ses besoins et choisir méthodiquement les sources de financement les plus adéquates.

De nos jours les importateurs et les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Il faudra donc, pour faciliter les relations commerciales entre eux de bien cerner et de bien comprendre ces différents risques afin de trouver les moyens d'y faire face.

En ce qui suit, nous allons en premier lieu présenter les techniques et les moyens de financement des importations, pour la suite, nous mettrons l'accent sur les plus importants risques à l'import et à l'export.

3.1. Le financement des opérations d'importation

Dans le cadre des échanges commerciaux internationaux, les contractants (vendeur-acheteur / exportateur-importateur) ont des intérêts qui sont pour partie contradictoires, le vendeur (veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédie la marchandise qu'après règlement par l'importateur) cherche à éradiquer le risque de non-paiement par la mise en place de technique bancaire ou d'assurance-crédit.

L'acheteur étranger souhaite contracter avec un partenaire fiable financièrement et techniquement (risque de défaillance) et obtenir la livraison du bien ou du service commandé dans les strictes conditions du contrat commercial (risque de non-conformité, de non-achèvement et de non-respect des obligations contractuelles) et la payer le plus tard possible, donc les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement adéquats.

3.1.1. Les instruments (moyens) de paiement à l'import

Il existe plusieurs instruments de paiement à l'import, ils sont détaillés comme suit :

3.1.1.1. Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement dit scriptural. Il peut être défini comme étant un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Emis par le titulaire du compte, acheteur (importateur) appelé « tireur », sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » le vendeur.²⁵

Cet instrument représente les avantages suivant :

- Facilité d'utilisation.
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.

Pour ce qui est des inconvénients, ils sont résumés comme suit :

- Émission à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps d'encaissement parfois très long ;
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire ;
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants,
- Risque de change si le chèque est établi en monnaie différente, opposition sur le chèque possible dans certains pays tels les pays de l'Union Européenne et l'Allemagne ;²⁶
- Risque de non-paiement si chèque impayé ;
- Recours juridique parfois long et difficile ;
- Risque de perte, de vol ou de falsification.²⁷

3.1.1.2. Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération de transfert électronique d'argent entre deux comptes bancaires, l'exportateur (bénéficiaire) communique ses coordonnées bancaires à

²⁵M. BIENVENOT, « Lexique bancaire et institutionnel », 2014, p. 17, <http://docplayer.fr/storage/24/2526526/1528150800/e8mGJ3YWP3eIV8CnejkDuQ/2526526.pdf>, consulté le 08/03/2018.

²⁶G. LEGRAND, H. MARTINI, « Commerce international », 3ème édition, Edition Dunod, 2010, p. 141.

²⁷Banque suisse UBS SA, « Crédits documentaires encaissements documentaires et garantie bancaires », Editions Banque suisse UBS SA, 2005. p.59.

l'importateur. Ce dernier (donneur d'ordre) communiquera ces coordonnées à sa banque avec ordre de créditer le compte de l'exportateur.²⁸

Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tel que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde entier. Il y a eu alors la fondation de nouveaux réseaux plus sophistiqués, qualifiés d'internationaux le S.W.I.F.T (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications). Il a pour mission de gérer un réseau international de télétransmission, des messages entre les banques adhérentes (réseau informatique), dans le monde entier²⁹. Swift est un réseau de télétransmission par lequel transitent des ordres de paiement, entre deux banques qui entretiennent de manière bilatérale des liens de correspondants, mais aussi des ordres de transferts de fonds de la clientèle des banques. Les messages acheminés par SWIFT sont normalisés, cette normalisation assure la rapidité d'émission et facilite la lecture des messages à leur arrivée. C'est un système sûr, rapide, peu coûteux et fiable.

Cet instrument représente les avantages suivant :

- Très rapide et sûr sur le plan technique, peu coûteux, pas de risque d'impayé si le virement est fait avant l'expédition de la marchandise.

Pour ce qui est des inconvénients, ils sont résumés comme suit :

- Émission à l'initiative de l'acheteur, risque de change si le virement est libellé en devises.

3.1.1.3. Traités bancaires

La traite est un effet de commerce qui constitue un moyen de payer une dette due par un débiteur au profit d'un créancier en passant par un tiers elle peut prendre le nom de :

²⁸T. XAVIER, « Responsabilité du banquier et automatisation des paiements », Edition T.D.F, Belgique, 1996, p.86.

²⁹ C. CHERIGUI, « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister université d'Oran, Algérie, 2014, p.162.

. La lettre de change (bill of exchange)

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à échéance, à lui-même ou à un tiers (porteur - bénéficiaire).

Cet instrument représente les avantages suivant :

- Elle est émise à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Elle matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Elle détermine précisément la date d'échéance.

Pour ce qui est des inconvénients, ils sont résumés comme suit :

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change si le montant est libellé en devises.³⁰

. Le billet à ordre (promissory note)

Contrairement à la lettre de change, le billet à ordre émane de l'importateur (le souscripteur) au profit de l'exportateur (le bénéficiaire), il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut-être tentée d'exiger du souscripteur le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.³¹

3.1.2. Les techniques de paiement à l'import

À l'import, Il existe deux familles de techniques de paiement :

³⁰Association canadienne des paiements, « Le manuel des règles de L APC », 2017, P. 20.

³¹ D. STANESCU et S. PATURE, « Commerce international », Edition Bréal, Paris, 2013, p. 270.

3.1.2.1. L'encaissement simple : Dans ce cas-là, c'est les marchandises contre paiement, le fournisseur étranger accepte de travailler en encaissement simple qu'avec les clients réguliers, présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique.³²

3.1.2.2. L'encaissement documentaire : Par contre si l'importateur ne présente pas des garanties de solvabilité, le fournisseur étranger va négocier des techniques documentaires plus ou moins strictes, (documents représentatifs de la marchandise contre paiement, les documents transitent par les banques qui les contrôlent).³³

Pour se sécuriser, le fournisseur peut aussi recourir à l'assurance-crédit et à l'affacturage lorsqu'ils existent dans son pays. Trois techniques documentaires sont envisageables à l'import :

- La remise documentaire ;
- le crédit documentaire ;
- et la lettre de crédit stand-by (elle sera développé dans le deuxième chapitre).

. La remise documentaire

La remise documentaire import est une procédure de recouvrement dans laquelle la banque du fournisseur étranger a mandat de transmettre les documents à une banque correspondante pour en obtenir le paiement, le vendeur fait établir généralement les documents de transport à l'ordre d'une banque dans le pays de l'importateur. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'importateur contre paiement à vue ou acceptation d'une traite avalisée ou non avalisée.

Les intervenants dans la remise documentaire sont généralement au nombre de quatre, et parfois seulement trois. Il s'agit :

- **Du donneur d'ordre** : C'est le vendeur (exportateur) qui mandate sa banque ;
- **De la banque remettante** : C'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

³² G. LEGRAND, H. MARTINI, « Commerce international », 2ème édition, Edition Dunod, 2010, p. 145.

³³ Idem.

- **De la banque présentatrice :** C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement (en général elle correspond à la banque remettante). Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement (ou acceptation d'effets de commerce) ;
- **Le tiré :** C'est l'acheteur ou l'importateur, auquel sont présentés les documents contre paiements à vue ou contre acceptation d'une traite bancaire.

Cette technique présente plusieurs avantages et inconvénients, en ce qui est des avantages :

- Sa négociation et sa mise en place sont très simples ;
- Cette technique ne nécessite pas la mise en place de ligne de crédit chez le banquier, car ce dernier n'a pas délivré d'engagement de paiement vis-à-vis du fournisseur étranger ;
- Contrairement au crédit documentaire, la banque émettrice peut conditionner la mise en place d'un crédit documentaire à la constitution d'une provision, d'un gage sur marchandise ou d'une garantie ou un cautionnement solidaire... ;
- Son coût est très faible.

Pour ce qui est des inconvénients, ils sont résumés comme suit :

- Elle n'est pas très adaptée lorsque la marchandise arrive à destination bien avant les documents ;
- L'importateur ne dispose pas de garantie quant à la bonne exécution du contrat ou à la conformité des documents. En effet avec un crédit documentaire, l'importateur dispose de documents (preuve documentaire) qui motivent le fournisseur étranger à respecter ses engagements ;
- L'acheteur supporte des frais de stockage à l'arrivée si la marchandise a voyagé plus vite que les documents.³⁴

³⁴ A. ROUXEVILLE, « Parlons affaires », Edition illustrée, 1993, P. 197.

. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle l'importateur « donneur d'ordre » donne l'ordre à sa banque « la banque Émettrice » d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur « le bénéficiaire ».

Avec l'ouverture du Credoc, la banque émettrice s'engage, pour le compte et sous l'ordre de son client (l'importateur), de régler, la créance de l'exportateur, via sa banque « banque notificatrice », à condition qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises à destination ou que les prestations et/ou services ont été effectués.

L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit et ceci dans un délai déterminé.

Dans ce crédit interviennent les acteurs suivants

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur (l'acheteur) qui, après négociation d'un contrat commercial avec un fournisseur étranger, donne à sa banque des instructions d'ouverture du Credoc en faveur de son fournisseur ;
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture ;
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. ;
- **Le bénéficiaire** : C'est l'exportateur (vendeur) qui bénéficie de l'engagement bancaire d'être payé.

Cette technique présente plusieurs avantages et inconvénients, en ce qui est des avantages :

- L'acheteur bénéficie d'une garantie documentaire ;
- Si le crédit documentaire requiert les « bons documents », l'importateur peut se prémunir du risque de non performance de son fournisseur par les documents

(certificat d'inspection, attestation de conformité, certificat de qualité, certificat sanitaire, certificat de test, attestation de poids,...) ;

- Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le crédit documentaire dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.³⁵

Pour ce qui est des inconvénients, ils sont comme suit :

- L'importateur demande à sa banque d'émettre un crédit documentaire. Si la banque y consent, elle a préalablement défini une ligne de crédit (encours de crédit documentaire/lettre de crédit stand-by autorisé) qui limite les capacités de l'acheteur pour l'obtention d'autres facilités bancaires ;
- Dans les cas les moins favorables, l'émission du crédit documentaire est subordonné à une provision qui peut atteindre 100 % du crédit (fonds bloqué par le banquier) ou à la présentation de sûreté réelle (nantissement de compte titre, gage ou hypothèque). Cette perspective est davantage contraignante pour l'importateur.

3.2. Les risques liés à l'export

Avant d'aborder les différents risques, il est important de donner une petite définition du risque : le risque est un évènement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un évènement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair.³⁶

3.2.1. Le risque de non-paiement

Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier.

³⁵ATTIJARIWAFI BANCK, op.cit, 2010, pp. 34-35.

³⁶A. LEVY-LANG, « L'argent la finance et le risque », Editions Odile Jacob, 2006, p. 24.

Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

3.2.2. Les risques commerciaux

Parfois appelé risque d'insolvabilité, le risque commercial est celui qui résulte d'une détérioration de la situation financière de l'acheteur privé telle qu'il serait dans l'incapacité de payer sa dette à l'échéance.

Le défaut de paiement peut résulter également de la mauvaise foi d'un importateur solvable, qui invoque pour se soustraire à son obligation, un défaut d'ordre technique souvent imaginaire ou parfois imputable à sa propre incompétence.

Les risques commerciaux sont, de prime abord, liés à la qualité du produit, la conformité avec les spécifications et les délais de livraison. Ces risques ne sont généralement pas assurables, car ce sont des risques qui sont inhérents aux transactions.

Par contre, des problèmes fréquents surgissent à cause de dommages physiques à la marchandise suite à des circonstances fortuites : accidents de manutention ou de transport, vol, tempêtes, etc. Ces risques sont assurables, il est donc essentiel de bien gérer les risques relatifs aux transactions.

Une source de risque, est le délai entre l'offre et la confirmation de la transaction. Plus le délai est long, et plus il y a de chances de fluctuations de l'offre et de la demande ainsi que de l'environnement commercial (caractère saisonnier des produits, pénurie de devises dans le pays importateur, etc.). Il faut toujours y porter une attention particulière, car même s'il s'agit d'un client régulier, celui-ci peut recevoir une offre plus intéressante de la part d'un concurrent ou s'en servir comme information de base pour négocier avec quelqu'un d'autre. L'exportateur aura alors perdu du temps et des ressources pour rien.

Après confirmation d'une transaction, il faut prendre toutes les précautions nécessaires pour que le produit livré par le fournisseur soit conforme aux indications du client et que ce soit dans les délais prévus. Quand il s'agit d'un produit qui n'est pas encore fabriqué (surtout dans le cas de produits industriels), il faut suivre le processus de montage et de mise en route jusqu'à la remise définitive par le fabricant.

Pour faire face à ce type de risque, tout vendeur a le choix entre deux alternatives :

- Souscrire une assurance-crédit qui est une démarche préventive ;

- Le paiement par le crédit documentaire, ce genre de paiement permet de se couvrir complètement contre le risque commercial puisque c'est la banque qui intervient dans le paiement.

3.2.3. Le risque pays et catastrophe

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Les dirigeants du pays acheteur peuvent interdire tout transfert de fonds vers l'étranger ou vers tel ou tel pays.

Ce risque peut être le résultat d'une catastrophe quelconque (inondation, tremblement de terre, etc.) qui peut désorganiser l'économie d'un pays et d'empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.³⁷

Il est parfois difficile à évaluer toutefois certaines techniques de couverture peuvent couvrir ce risque comme :

-L'assurance-crédit à l'exportation : L'assurance-crédit couvre toutes les opérations ayant une durée d'exécution et/ou financées à plus de 2 ans quel que soit le montage financier d'un contrat à un taux du marché ou administré (taux d'intérêt commercial de référence), pour autant que l'opération se situe dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit définie annuellement par l'Etat.³⁸

-Le forfaiting : Le forfaiting (également appelé forfaitage) est une technique de financement du commerce international, qui vous permet de financer vos créances commerciales à l'exportation. Cette technique est applicable pour tous les types de créances commerciales, (billet à ordre, crédit documentaire, lettre de change, etc.) à la fois sur un contrat à venir ou sur un contrat en cours mais ne peut cependant être utilisée pour des périodes inférieures à 90 jours. De manière générale, le forfaiting vous permet de :³⁹

- Couvrir un risque lié à vos exportations dans un pays réputé « difficile » ;

³⁷G. LEGRAND et H. MARTINI, op.cit., 2008, p. 130.

³⁸ REPUBLIQUE FRANÇAISE, « Assurance-crédit-export : pour exporter en toute sérénité », 2016, <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/assurance-credit-export>, consulter le 05/03/2018.

³⁹CREENDO, « L'assureur-crédit à l'exportation : le forfaiting », 2016.

- Financer une créance export.

Cet instrument garantit aux exportateurs notamment la possibilité de consentir à l'acheteur des délais de paiement plus longs.

-Le factoring : L'affacturage, est « l'opération qui consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire, à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement.

3.2.4. Risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).⁴⁰ Il est donc primordial pour l'entreprise de se doter d'une politique de change pour :

- Stabiliser ses marges de profit sur les ventes ;
- Atténuer l'effet négatif des fluctuations des taux de change sur les approvisionnements et les ventes ;
- Améliorer le contrôle sur sa trésorerie.
- Faciliter la démarche de fixation de ses prix sur les marchés nationaux et internationaux.

Pour avoir une politique de change adéquate, l'entreprise doit diagnostiquer les risques de change et leur importance relative, lister les outils offerts sur le marché qui permettent de couvrir ces risques, et faire une analyse comparative et récurrente des outils et sélectionner les plus pertinents.

Voici les principales politiques de change :

- **Couverture naturelle :** Elle consiste à réaliser la majeure partie de ses revenus et de ses dépenses dans la même devise étrangère. Cependant, l'entreprise ne couvre pas le risque sur la balance entre les payables et les recevables ;

⁴⁰ G. LEGRAND et H. MARTINI, op.cit., 2008, p 1302008, p. 130.

- **Couverture sélective** : Elle vise à établir une politique sur une partie des échanges en devises lorsqu'il est difficile de prévoir les besoins à l'avance ;
- **Couverture systématique** : L'entreprise cherche à mettre sur pied une politique sur l'ensemble des échanges pour éliminer l'impact de la fluctuation des devises sur la marge de profit ;

Voici les principaux outils de couverture de change :

- **Contrat à terme** : C'est un engagement entre 2 parties qui détermine les conditions précises de vente ou d'achat d'un montant de devises (taux, date). Sous certaines conditions, le contrat peut être ouvert ou fixe si un certain délai dans la livraison du montant est souhaité pour plus de flexibilité ;
- **Swap** : Il permet de réaliser 2 transactions croisées et simultanées d'un montant identique. Ce produit est utilisé pour l'appariement des entrées et des sorties de devises étrangères à des dates différentes et pour reporter ou devancer un contrat à terme. Un swap permet par exemple l'achat immédiat d'un montant en devise étrangère pour payer les comptes payables en échange d'un contrat à terme permettant la revente de devises lors de la réception des recevables. Ainsi, l'écart entre les taux proviendra uniquement des points à terme et sera garanti ;
- **Option vanille** : C'est, un produit dérivé établissant un contrat entre un acheteur et un vendeur. Elle permet de transférer le risque de change à une tierce partie en échange d'un paiement d'une prime déterminée. L'entreprise se réserve le droit d'acheter à la tierce partie un montant de devises, à un taux et à une date prédéterminée. Ainsi, l'entreprise peut profiter d'une appréciation favorable de la devise tout en étant protégée en situation inverse. La prime ne peut pas être remboursée.⁴¹

⁴¹<https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp>, consulté le 22/04/2018.

3.2.5. Le risque de non transfert

Le risque de non-transfert résulte d'une décision des autorités d'un pays empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le débiteur résident au profit de son créancier étranger et ce pour des raisons techniques ou tenant à la situation de la monnaie nationale.⁴²

3.3. Les risques liés à l'import

Dans une transaction internationale même l'acheteur doit se couvrir dont la mesure où il peut effectuer le paiement d'une marchandise non conforme ou il peut recevoir une commande défectueuse ou invendable, il peut aussi trouver des difficultés dans la récupération des avances qu'il aura déjà versé à son fournisseur à cause des législations du gouvernement, ainsi on remarque que le risque commercial et le risque politique (pays) sont omniprésents même chez l'importateur. Dans cette partie on va définir les risques auxquels l'importateur est confronté dans une opération de commerce internationale.

3.3.1. Le risque de fabrication

Ce risque se présente sous la forme de l'incapacité du vendeur d'accomplir ses engagements, et fabriquer la commande selon les besoins de l'acheteur. Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouver un autre vendeur qui répond exactement à ses besoins, et aussi satisfaire les commandes de la clientèle non satisfaite et éviter le risque de rupture de stocks.

Ce type de risque se situe entre la signature du contrat commercial et la fin des obligations contractuelles. Pour prémunir contre ce risque, l'acheteur peut recourir aux garanties bancaires qu'on va développer dans le chapitre suivant.⁴³

3.3.2. Le risque commercial

L'importateur et l'exportateur peuvent au moment de la conclusion du contrat commercial se mettre d'accord sur le versement d'un acompte de l'importateur au profit de l'exportateur.

⁴²<https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/risque-de-non-transfert>, consulté le 22/04/2018.

⁴³Document interne de la banque CPA, agence 302 Béjaia Algérie.

Ce risque peut se réaliser dans le cas où le fournisseur a des problèmes financiers dans ce cas-là il ne peut ni honorer la commande reçue ni rembourser l'acompte versé par l'importateur dans ce genre de situation l'importateur peut recourir à une garantie de restitution d'acompte qui lui permet de récupérer ses avances en cas de problème.

3.3.3. Le risque politique

Ce risque provient au cas où le pays du vendeur déciderait de suspendre les relations avec le pays de l'acheteur, dans ce cas-là le vendeur ne peut honorer ces engagements vis-à-vis de l'acheteur le pays du vendeur peut aussi interdire tout transfert à destination du pays de l'importateur.⁴⁴

3.3.4. Le risque de change

Dans le cas où l'importateur règle ces commandes en devise il est soumis au risque de dépréciation de sa monnaie locale et de l'appréciation de la devise étrangère, son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement.

Cette section englobe les différents moyens et techniques de financement des importations, ainsi que les principaux risques rencontrés, et les méthodes de couverture les plus couramment utilisées dans les échanges commerciaux internationaux, ainsi l'entreprise importatrice doit choisir d'une manière rationnelle le mode de paiement, et les modes de couverture adéquate pour se protéger des différents risques

Conclusion

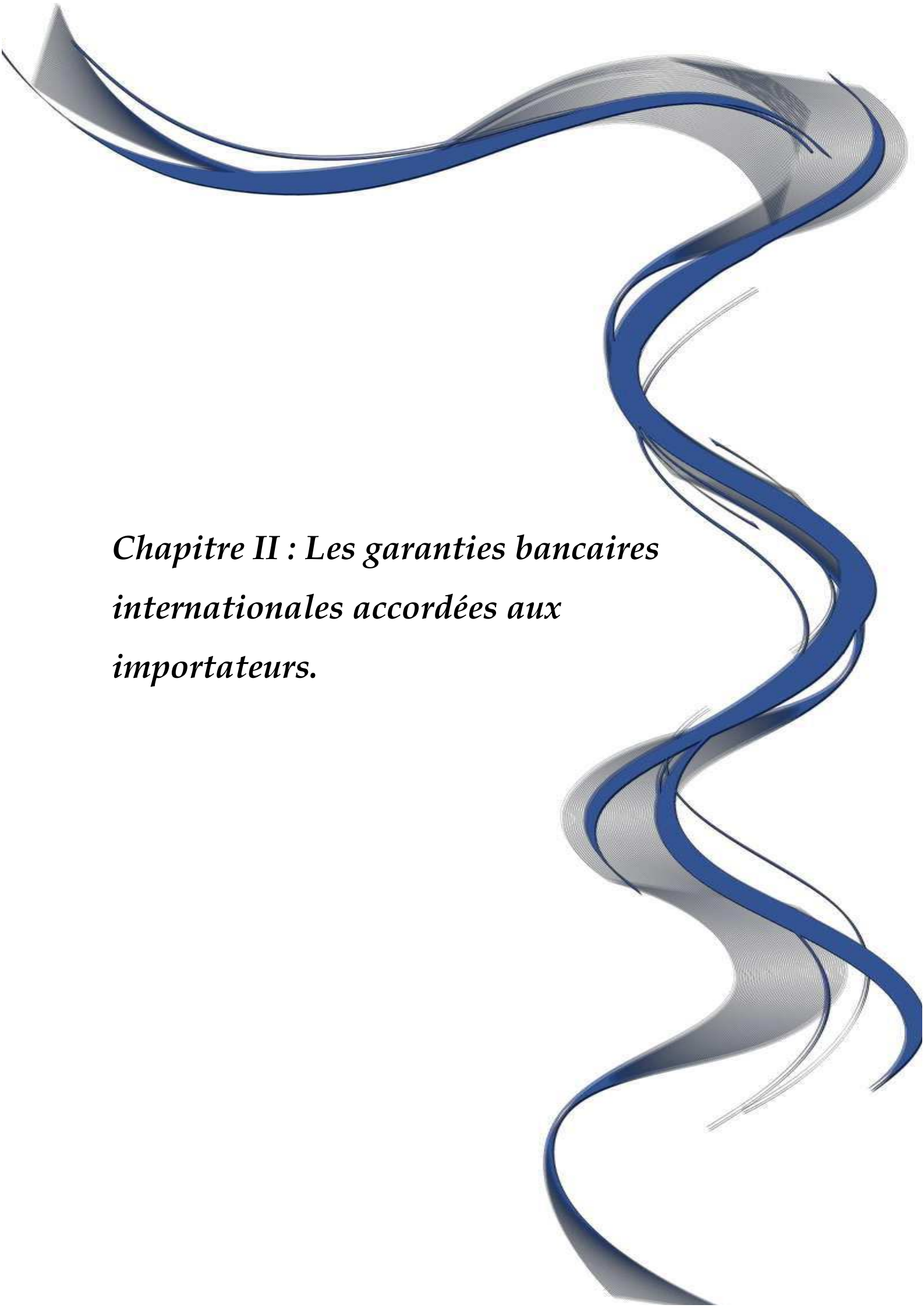
Le commerce extérieur joue un rôle primordial dans le développement d'une nation. La mondialisation et l'intensification des échanges ont poussé les Etats à adopter de nouvelles mesures pour préserver leurs intérêts. Les intervenants au commerce extérieur doivent alors maîtriser les différents aspects commerciales afin de garantir le bon déroulement de leurs opérations à l'international, c'est pour cela qu'au cours de ce premier chapitre, nous

⁴⁴H. OLIVIER, « La gestion des risques », Edition Dunod, Paris, 2008, pp. 07-09.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

avons essayé de donner une présentation sur les éléments fondamentaux des opérations du commerce international, en effet l'objet de ce chapitre est de mettre en évidence les notions générales sur le commerce international, et de traiter les points qui semblent les plus importants, parmi ses points on trouve, en premier lieu , une bonne gestion des opérations d'importation et d'exportation qui est nécessaire afin de mieux organisé les relations entre acheteurs et vendeurs, en second lieu une bonne connaissance des documents utilisés dans le cadre de ces opérations permet d'éviter les retards qui peuvent être dû à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets, ensuite nous avons jugé qu'il est important de bien expliquer, le contrat du commerce international pour cela nous avons parlé des clauses du contrat que l'importateur et l'exportateur doivent parfaitement maîtriser , ensuite on a abordé la forme et le cadre juridique du contrat qui oblige l'importateur et l'exportateur à se mettre d'accord sur les conditions d'établissement du contrat, et cela afin de bien gérer les contraintes et les conflits potentiels, et ainsi apporter les conditions les plus favorable à la réalisations de leurs opérations respectives.

Enfin, on a parlé du financement des importations, en expliquant les différents instruments (moyens) de paiement mise au profit de l'importateur, puis on est passé aux principaux risques qui touchent aussi bien l'importateur que l'exportateur. Pour se prémunir de ces nombreux risques auxquels ils font face, ils peuvent faire appel à des différentes techniques, parmi elles les garanties bancaires que nous allons développer dans le chapitre suivant.



*Chapitre II : Les garanties bancaires
internationales accordées aux
importateurs.*

Introduction

De nos jours dans le domaine du commerce international, la libéralisation des échanges commerciaux internationaux à entrainer une intensification des risques qui sont autant d'obstacles pour les acteurs du commerce international ,en effet les parties prenant part à une transaction internationale sont dans la plus part des cas éloignées l'une de l'autre et ignorent, par conséquent, leur situation financière ou industrielle respective, sans parler des règles et usages différents en vigueur dans leurs pays, il est souvent difficile d'apprécier les capacités professionnelles des parties au contrat commercial, et les possibilités de recours en cas de litige s'avèrent plus délicates et plus complexes.

Une banque travaille avec ses capitaux propres mais aussi avec ceux de ses déposants. De ce fait, elle est soumise à une obligation de prudence dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et cela par une bonne étude de tout dossier de crédit, ensuite par la prise de garanties ou de suretés attachées aux crédits qui seront consentis pour en assurer les meilleures conditions de recouvrement. Du point de vue de l'importateur il en est de même contenu de tous ces risques auxquels il doit faire face, il exige souvent la fourniture d'une garantie qui lui permettra de réaliser ces opérations en toute sérénité.

L'origine de la garantie bancaire remonte aux années soixante-dix-sous l'appellation de « la garantie internationale » dite à première demande, appelé aussi "garantie autonome" ou "indépendante".¹ On peut déduire que la garantie internationale résulte de la crainte, qui est dû aux nombreux risques liés au fait que les parties n'ont généralement pas établie un lien de confiance ou tout simplement qu'ils ne se connaissent pas assez voire pas du tout. Elle a été créée par les praticiens du commerce international pour répondre aux besoins du marché international. Ses garanties bancaires ont donc pour objet de rassurer les partenaires commerciaux, le plus souvent l'acheteur, mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement...). Autrement dit, certaines garanties comme la garantie de restitution d'acompte, dispense de retenue de garantie, permettent au fournisseur d'encaisser par anticipation une partie du règlement, elles apportent ainsi un avantage en trésorerie non négligeable.

¹ Document interne de la banque CPA, agence 302 Béjaïa Algérie.

Les garanties peuvent être délivrées soit directement d'une banque donnée à un bénéficiaire convenu, soit par l'intermédiaire d'une banque correspondante, considérée comme plus « familière », plus accessible, voire plus sûre selon l'avis et le vœu du bénéficiaire.

Ce chapitre s'articulera autour de trois sections. La première traitera des généralités sur les garanties bancaires, la deuxième section portera sur les différents types de garanties bancaires ainsi que leurs avantages et inconvénients, et la troisième section sur la négociation, l'émission et les aspects bancaires des opérations de garanties.

Section01 : Généralités sur les garanties bancaires à l'international

Dans cette section nous nous concentrerons sur les généralités sur les garanties bancaires internationales. En premier lieu, nous définirons la garantie bancaire en profondeur, puis on second lieu, nous présenterons la différence entre la caution et la garantie bancaire, point très important à évoquer. Enfin nous nous intéresserons aux codifications internationales, et à la réglementation algérienne des garanties bancaires, un autre point que nous jugeons indispensable à développer aussi dans notre étude.

1.1. Définition de la garantie bancaire à l'international

La garantie bancaire est un engagement irrévocable pris par une banque de fournir une prestation en espèces au cas où un tiers faillit à son obligation de prestation ou de paiement. La garantie constitue un engagement en lui-même indépendamment du contrat conclu entre le créancier et le débiteur. En accordant sa garantie, la banque s'engage à payer à première réquisition, pour autant que les conditions stipulées dans la garantie soient réalisées. En principe, les garanties sont soumises au droit national de la banque émettrice².

La garantie bancaire est alors un engagement délivré par une banque (le garant) aux termes duquel elle s'engage à payer une somme déterminée à un tiers (Le bénéficiaire) dans le cas où celui-ci estime que le donneur d'ordre est défaillant dans l'exécution de ses obligations. C'est un engagement irrévocable pris par une banque de fournir au bénéficiaire (importateur) une prestation en espèces en cas de défaillance de l'exportateur. Dès lors elle sera une garantie

² M. HANNANI, « Les garanties contractuelles dans les transactions internationales comportant la fourniture de biens ou de services », Editions Les Cahiers de droit, Québec, 1985, p. 642.

Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs

personnelle par laquelle la banque s'oblige de payer un pourcentage déterminé du montant du contrat commercial, ce qui permettra au bénéficiaire d'être indemnisé en cas de défaillance.³

La garantie internationale est utilisée par une entreprise pour rassurer ses partenaires commerciaux, dans le cadre des appels d'offres et des contrats, en garantissant la réalisation de ses obligations sur les marchés internationaux. Par ce moyen, l'exportateur rassure l'importateur, du respect de ses engagements contractuels.

Dans les garanties bancaires on retrouve les contre garanties qui sont généralement émises par les banques étrangères, cette contre garantie peut être définie comme un engagement par lequel le contre-garant s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par le donneur d'ordre et sur instructions de ce donneur d'ordre, à payer une somme déterminée au garant, soit sur première demande de la part de ce dernier, soit selon des modalités convenues, en vue de nombreux risques auxquels ils sont exposés, certains importateurs exigent de bénéficier de la garantie d'une banque de leur propre pays, le « garant de 1er rang » devient la banque du pays de l'acheteur, qui s'engagera sur instructions du « contre garant » en faveur du bénéficiaire. Elle recevra en « garantie adossée » de l'engagement de la banque contre garante, la contre garantie de l'indemniser du paiement qu'elle pourra être amenée à effectuer au profit du bénéficiaire. Dans de nombreux pays, l'intervention d'une banque locale est devenue une norme législative ou administrative conditionnant l'obtention d'un marché. De manière opérationnelle, la plupart des contre garanties sont émises sous la forme d'un telex se limitant à indiquer au garant de premier rang, les termes de la garantie à émettre sous la responsabilité du contre garant⁴.

Par ailleurs, il est important de distinguer les garanties payables à première demande et les garanties documentaires. Dans la garantie à première demande on parle d'une convention par laquelle, à la requête ou sur instruction du donneur d'ordre, le garant s'engage à payer une somme déterminée au bénéficiaire, sur première demande de la part de ce dernier, quant aux garanties documentaires, elles sont payables moyennant la remise de pièces établies par des tiers, par exemple une expertise. Les documents requis sont spécifiés dans la garantie.⁵

³ Banque suisse UBS SA, « Crédits documentaires encaissements documentaires et garantie bancaires », Editions Banque suisse UBS SA, 2005, p. 8.

⁴ A. SANCHEZ et W. NAHUM, « Trade finance », Edition cahier de l'académie n°12, 2008, p. 27.

⁵ P. SIMLER, « Cautionnement et garanties autonomes », Edition Litec, 2000, p. 857.

La garantie a première demande est une garantie inconditionnelle, elle est de loin la plus pratiquée dans les affaires internationales, du fait de la protection qu'elle offre aux importateurs.

1.2. La différence entre garantie et caution

Dans le domaine bancaire le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties bancaires, leur forme et leur rôle sont identiques. En effet, ce sont des engagements par signature, écrits par la banque du fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci en faveur de l'importateur.

Cependant, les conditions de mise en jeu diffèrent :

- La caution est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. Le cautionnement tombe si l'obligation principale tombe autrement dit, le cautionnement n'est valable que si l'obligation garantie elle-même est valable. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur ;
- A contrario les garanties bancaires sont indépendantes et leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire. La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale. Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.⁶

Néanmoins, les conditions générales de garantie sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante commune de caution et garantie.

1.3. Codification internationale et fondement réglementaire des garanties bancaires

Il existe plusieurs codifications et fondement réglementaire qui régissent les garanties bancaires internationales, il convient alors de les montrer comme suit :

⁶ Banque populaire Bourgogne Franche-comté, « Garanties et cautions internationales », 2016, p. 2.

1.3.1. Codification des garanties bancaires internationales

On distingue plusieurs codifications :

1.3.1.1. La première codification de la chambre de commerce internationale 1978

La Chambre de Commerce Internationale ayant souhaité remédier à un éventuel déséquilibre dans la sauvegarde des intérêts respectifs des importateurs et exportateurs, a élaboré des règles uniformes pour les garanties contractuelles, qui ont placé ces garanties « à mi-chemin entre le cautionnement classique et la garantie à première demande ». Mais ces règles, « ne répondant pas au rapport de force existant sur le marché », sont largement demeurées sans valeur juridique.⁷

1.3.1.2. La seconde codification de la chambre de commerce international (1991)

Tirant les leçons de la première codification, la CCI publia le 3 décembre 1991 de nouvelles règles uniformes relatives aux garanties sur demande (RUGD), dont l'un des piliers est sans aucun doute l'article 20 qui, d'après les termes mêmes de sa rédaction, se veut supplétif de la volonté des parties (à l'instar des Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires), et aux termes duquel, si le bénéficiaire souhaite appeler le garant en paiement, il doit néanmoins expressément indiquer à ce dernier en quoi le donneur d'ordre a failli dans l'exécution des obligations dont il était débiteur en application des stipulations (modalités) du contrat de base.

Cette solution équilibrée ne peut qu'être approuvée. Cependant, il semble que la séparation (l'autonomie) entre, d'une part, le contrat dit « de base », et, d'autre part, le contrat de garantie, s'amincisse, dès lors que le bénéficiaire doit indiquer au garant en quoi le donneur d'ordre s'est avéré défaillant dans l'exécution du contrat « de base ».⁸

⁷ C.BERNAT, « L'exploitation commerciale des navires et les groupes de contrats, ou le principe de l'effet relatif dans les contrats commerciaux internationaux », Thèse de Doctorat, Editions ANRT, 2005, <https://cedricbernat.wordpress.com/2010/03/09/la-garantie-a-premiere-demande-ou-garantie-autonome/>, consulté le 02/05/2018.

⁸ Idem.

1.3.1.3. La Convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by (1995)

Adoptée par l'assemblée générale le 11 décembre 1995, la convention est destinée à faciliter l'utilisation des garanties indépendantes et des lettres de crédit stand-by, que l'un ou l'autre seulement de ces instruments soit ou non traditionnellement utilisé dans un pays particulier. La convention veut aussi contribuer à une meilleure reconnaissance des principes de base communs et des caractéristiques partagées par la garantie indépendante et la lettre de crédit stand-by et réduire ce faisant les incertitudes liées à l'utilisation de ces instruments dans les échanges internationaux. Elle est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2000.⁹

On notera ici, que l'idée d'autonomie de la garantie personnelle y est consacrée, à l'article 3 de cette convention. Cette article 3, sous le titre de : " indépendance de l'engagement " stipule que, un engagement est indépendant lorsque l'obligation du garant/émetteur envers le bénéficiaire :

-Ne dépend pas de l'existence ou de la validité d'une opération sous-jacente, ni de tout autre engagement (y compris une lettre de crédit stand-by ou garantie indépendante à laquelle se rapporte une confirmation ou une contre-garantie) ;

-Ni soumise à aucun terme ou condition ne figurant pas dans l'engagement, ni à tout acte ou fait futur et incertain, à l'exception de la présentation de documents ou d'un autre acte ou fait de même nature susceptible d'être constaté par un garant/émetteur dans l'exercice de son activité.¹⁰

1.3.2. Fondement réglementaire des garanties bancaires en Algérie

Sur la base de la loi de la monnaie et de crédit 90-10 du 10 Avril 1990. La Banque d'Algérie a organisé le cadre réglementaire des garanties internationales à travers la série des textes suivants :

⁹ Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, « Convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by », New York, 1995, http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/payments/1995Convention_guarantees_credit.html, consulté le 03/05/2018.

¹⁰ Article 3 de la Convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by. New York, 1995, p 2, <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/payments/guarantees/guarantees-f.pdf>, consulté le 03/05/2018.

1.3.2.1. Le règlement n°93-02 du 03 janvier 1993

Ce règlement énonce les règles de base :

. Il habilite les banques intermédiaires agréées à émettre :

- Les actes de garantie et de contre-garantie au profit de résidents au titre d'engagements pris en Algérie par des non-résidents ;
- Les actes de garantie et de contre-garantie au profit de non-résidents au titre d'engagements pris par des résidents vis-à-vis de l'étranger ¹¹ ;

. Il autorise les banques intermédiaires agréées :

- À transférer le montant total ou partiel de la garantie ou de la contre-garantie en cas de mise en jeu d'une garantie ou d'une contre-garantie montant à augmenter, le cas échéant, des frais encourus par les banques étrangères ;¹²

. Il édicte l'obligation pour les banques intermédiaires agréées, en cas de mise en jeu de la garantie émise au profit d'un résident :

- De rapatrier le montant total ou partiel de la contre-garantie donnée par la banque étrangère, montant augmenté de tous frais encourus.¹³

1.3.2.2. Instruction 05-94 du 02 février 1994

Cette instruction a pour objet de préciser les modalités d'application du règlement ci-avant essentiellement pour ce qui concerne :

- L'obligation de faire couvrir les actes de garantie émis au profit des résidents par des non-résidents, par des actes de contre-garanties émanant de banques étrangères de premier ordre au profit des banques intermédiaires agréées ;¹⁴

¹¹ Article 01 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie, http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.

¹² Article 02 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie, http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.

¹³ Idem

¹⁴ Article 05 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie, http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.

- L'obligation de fixer une échéance à la validité des actes de garantie au sixième mois après la date prévue contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par ces actes ;¹⁵
- Les termes des garanties à délivrer doivent être portés à la connaissance des bénéficiaires qui disposent d'un délai de 10 jours pour exprimer toutes réserves qu'ils pourraient avoir, délai au-delà duquel la garantie est sensée avoir été acceptée ;¹⁶
- L'obligation d'imputer en priorité au compte devises du donneur d'ordre d'émission d'une garantie ou d'une contre-garantie, tout transfert du aux banques étrangères au titre des frais et commissions de réémission des actes de garantie ;¹⁷

1.3.2.3. La note Banque d'Algérie 16-96 du 27 octobre 1996

Par cette note la Banque d'Algérie est venue apporter une solution à de nombreux dossiers de garantie, restés en suspens et constituant autant de litiges en raison de l'absence de date d'échéance dans les actes de garantie correspondant. Ces actes ayant été délivrés antérieurement à l'instruction 05-94 du 02 Février 1994 de la Banque d'Algérie ne contenaient pas effectivement une date limite à l'engagement pris. La solution prescrite par la Banque d'Algérie consistait à prononcer la main-levée des garanties, très anciennes pour la plupart, après avoir adressées un appel aux bénéficiaires et restées sans réponse de la part de ces derniers pendant une période de 10 jours¹⁸.

Nous concluons que l'ambition et l'objectif de fondement réglementaire et les codifications de la chambre de commerce sont, de fournir aux acteurs bancaires et commerciaux une réglementation en matière de garanties bancaires international à la fois, simple, efficace et susceptible d'entraîner la plus grande adhésion possible.

¹⁵ Article 06 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie, http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.

¹⁶ Article 07 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie, http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.

¹⁷ Article 12 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie, http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.

¹⁸ Note n°16-96 du 27 octobre 1996 aux banques intermédiaires agréées, <http://www.bank-of-algeria.dz/html/notesauxbanques1996.htm>, consulté le 05/05/2018.

Section02 : Les Garanties bancaires internationales, leurs avantages et inconvénients

Dans cette section, nous allons aborder les différents types de garanties bancaires internationales, mises à la disposition de l'importateur pour sécuriser ses opérations avec l'étranger, pour se faire nous les avons classé en deux catégories, les garanties usuelles et les garanties facultatives, ensuite nous allons citer les différents avantages et inconvénient des garanties pour le bénéficiaire et le donneur d'ordre.

2.1. Les différents types de garanties

Il existe deux types de garanties bancaires :

- Les garanties usuelles qui sont constituées de garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin, et de dispense de retenue de garantie ;
- Les garanties facultatives qui comportent, la garantie de paiement, le cas particulier de la lettre de crédit « stand-by », ainsi que la garantie pour absence de documents.

2.1.1. Les garanties usuelles

On distingue plusieurs :

2.1.1.1. La garantie de soumission (bind bond)

Les anglo-saxons parlent de « tender guarantee » ou de « bid bond ». C'est 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'offre (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 indiqué »¹⁹.

La crédibilité du soumissionnaire est un élément très important de la garantie de soumission compte tenu de la grande distance qui peut séparer les parties. Le client ou le maître de l'ouvrage, qui n'a pas forcément une bonne connaissance du soumissionnaire, de ses capacités, souhaite n'entrer en pour parler ou n'engager les négociations, qu'avec des candidats sérieux.

¹⁹ Document interne de la banque CPA, agence 302 Béjaïa Algérie.

Cette garantie vise à éviter que l'adjudicataire du marché se désiste de ses engagements au cours de la période fixée par la soumission sans qu'il soit pénalisé, la garantie de soumission a donc pour objet de garantir le client qui aura attribué le marché à un exportateur. En outre cette garantie est destinée à montrer le sérieux de l'offre faite par l'exportateur à l'acheteur étranger qui a lancé un appel d'offre à l'international. Par ce moyen, l'acheteur potentiel s'assure que le soumissionnaire ne se retirera pas. Les fluctuations des taux de changes, les turbulences du marché international sont autant de facteurs qui peuvent rendre une offre dépassée, et ainsi inviter le fournisseur potentiel à se désister même en renonçant à sa garantie de soumission dont le montant varie entre 1 % et 5 % de la valeur totale du contrat.²⁰

De manière générale, il peut y avoir trois cas de défaillance du futur exportateur :

- Retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis ;
- Refus de signer le contrat alors qu'il est retenu parmi les candidats ;
- Refus de mettre en place les autres garanties prévues au contrat.

Dans ce cas-là, cette garantie sera immédiatement mise en œuvre au profit du bénéficiaire. Cette garantie de soumission est valable jusqu'à la signature du contrat ou la fourniture d'une garantie de bonne exécution (en général 3 à 6 mois).²¹

2.1.1.2. La garantie de restitution d'acompte

Cette garantie est souvent appelée « garantie de remboursement d'acompte » ou selon la CCI « la caution de remboursement », cette garantie peut être considérée comme un engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de services ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre), vis à vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige (au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursés par ailleurs) à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué.²²

L'entrée en vigueur du marché est subordonnée au paiement par le client d'un acompte au bénéfice de l'exportateur. Il s'agit d'une avance consentie sans contre-prestation équivalente

²⁰ A. SANCHEZ et W. NAHUM, op.cit, p. 27.

²¹ Idem, p. 27.

²² Banque suisse UBS SA, op.cit, p. 95.

de l'entreprise exportatrice. Cette avance a pour objet d'aider la trésorerie de l'entreprise qui doit faire un gros effort de mobilisation au démarrage du marché. Le client ne souhaitera pas transférer cet acompte sans qu'il ne reçoive une sûreté qui le couvre dans le cas où l'entreprise conserverait l'acompte. En fait cela permet d'éviter que le donneur d'ordre demeure longtemps, débiteur de son client afin de dissuader l'entrepreneur de disparaître avec l'acompte du client, ce dernier en contrepartie de l'acompte, lui remet une garantie de restitution d'acompte.

La principale fonction économique de cette garantie de restitution d'acompte est de donner une couverture au client qui paye l'acompte. Le montant de cette garantie est variable, il évolue entre 5% et 20% du marché.

Dans les procédures habituelles de paiement le client récupère progressivement l'acompte en réduisant, selon des proportions et un calendrier convenu, les paiements dus à l'exportateur, il y a donc diminution progressive du montant de l'acompte dû par l'exportateur au client, et l'acompte s'éteint avec le dernier paiement que le client fait à l'exportateur.²³

De ce fait, la couverture de l'acompte doit diminuer en même temps que l'acompte disparaît dans les paiements du client. C'est en ce sens que l'on dit que la garantie de restitution d'acompte est réductible, Cependant, cette réductibilité ne va pas de soi, elle doit être élaborée de façon précise par les parties pour éviter tout appel du bénéficiaire d'une garantie ainsi réductible.

2.1.1.3. La garantie ou caution de bonne fin ou exécution

Appelée caution ou garantie de bonne fin de bonne exécution ou de bon achèvement des travaux.

C'est un engagement pris par la banque de payer une somme (montant garantie) en cas de mauvaise exécution du contrat ou défaillance du fournisseur. Elle est destinée à couvrir les défaillances éventuelles des défauts de fabrication des équipements livrés. Cette garantie est évaluée généralement à 10% de la valeur totale du coût du contrat, toutefois cette garantie peut couvrir de façon complète, le bénéficiaire de son préjudice dû à la défaillance de l'exportateur,

²³ P. PRISSERT, « Les opérations bancaires avec l'étranger guide pratique du professionnel », Edition la revue banque, Paris, 1985, p. 107.

si le client prévoit que le garant mettra, les montants nécessaires à sa disposition pour terminer les travaux ou même assurera les charges et responsabilité du bon amortissement du contrat.²⁴

Dans la garantie de bonne fin, la banque va s'engager à verser à l'acheteur le montant de la garantie ou une partie de cette garantie selon les modalités et les conditions prévues dans le contrat en cas où le fournisseur étranger ne remplit pas les obligations qu'il a contracté vis-à-vis de l'acheteur.

La garantie de bonne fin est réductible et sa mise en place peut se faire de façon échelonnée. En effet, le montant de la garantie, quelques fois présente des variables, si bien que dans de gros marchés liés aux contrats d'Etats ou contrats étatisés, la garantie peut être mise en place de façon échelonnée, selon un calendrier bien déterminé. La réductibilité de la garantie est rendue possible par le fait qu'elle soit échelonnée, autrement dit, si la fourniture, la livraison des marchandises ou la prestation de service est effectuée en plusieurs lots, la garantie est réduite en fonction des lots livrés. La valeur de cette garantie diminue progressivement au fur et à mesure que les travaux avancent²⁵.

2.1.1.4. La garantie ou caution de retenue de garantie

Cette caution en anglais est appelée « retention money bond ». Il est toujours coutumier de penser que dès la livraison de la marchandise ou la fin de la prestation de service, les obligations réciproques entre les parties prennent fin, le contrat étant désormais sans objet. Cependant, malgré cette livraison, l'exportateur peut rester redevable de son client au titre du contrat. A cet effet, l'exportateur doit une garantie concernant l'absence de vices ou anomalies des équipements livrés ou montages opérés et ce durant une période pouvant aller jusqu'à plusieurs années après la fin des travaux.

Le client conserve une retenue de garantie généralement de 5 à 10% des sommes dues à titre de sûreté. Contrairement à cela, l'exportateur préfère être payé totalement. La solution conforme aux intérêts des deux parties a été trouvée dans la mise en place d'une garantie de retenue de garantie. Ainsi pour se prémunir d'éventuels vices apparents faisant l'objet de réserves lors de la réception des travaux, il est fréquent que le maître d'ouvrage (le client) applique une retenue de garantie et ne paie pas en totalité le montant facturé. Pour éviter cette

²⁴ G. LEGRAND et H. MARTINI, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, France, 2008, p. 235.

²⁵ Idem

Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs

immobilisation de trésorerie, l'entreprise peut solliciter un règlement immédiat de la part de son client en lui fournissant une caution de retenue de garantie émise par une banque²⁶.

La principale fonction de cette garantie est de protéger le bénéficiaire après la prestation de service, ou la livraison de la marchandise en cas où des malfaçons apparaîtraient avant la réception définitive. Cette garantie offre un intérêt certain dans la mesure où elle évite une immobilisation longue de capitaux compensée par une garantie bancaire au cas où la qualité des travaux n'est pas conforme aux normes définies par le contrat. Elle est calculée dans des proportions identiques à la précédente et sa durée de validité est postérieure à l'exécution du contrat.²⁷

La caution de retenue de garantie a comme objectif :

- Eviter toute immobilisation de trésorerie ;
- D'afficher une capacité à obtenir le soutien d'un partenaire financier et sa confiance ;
- D'avoir une plus grande souplesse de gestion en évitant toutes les démarches liées au déblocage des sommes consignées.

Cette garantie fait le plus souvent suite à l'émission de la garantie de bonne exécution dans l'ordre chronologique mais elle ne doit pas logiquement se cumuler avec elle.

Une synthèse des différentes garanties bancaires usuelles est présentée dans le tableau suivant qui montre clairement leurs fonctions principales.

²⁶ A. HAMIDOU, « Le Marketing des Produits Bancaires, Cas des produits Trade Finance de la Société Générale Paris », mémoire de magister université Tlemcen, Algérie, 2009/2010, p. 56.

²⁷ F. FERGATI, « Les solutions en matière de garantie bancaires en Algérie », www.bea.dz/garantie.html, consulté le 04/05/2018.

Tableau N°01 : Récapitulatif des différentes garanties bancaires usuelles

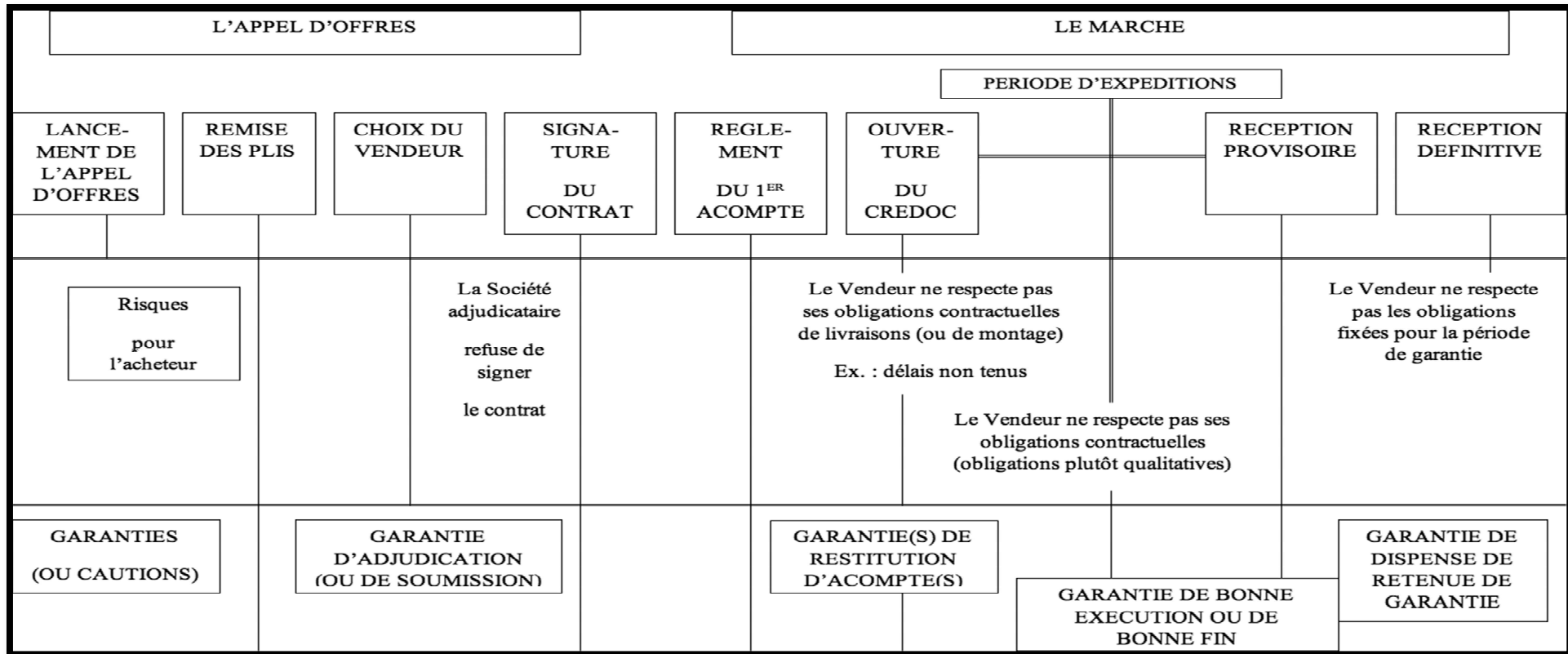
Type de garantie	Utilité	Montant & Période de Garantie
De soumission ou d'adjudication	<ul style="list-style-type: none"> -Atteste le sérieux du soumissionnaire à un appel d'offres. -Permet de garantir l'acheteur, qu'une fois l'offre retenue, l'adjudicataire signe le contrat. 	<ul style="list-style-type: none"> -1 à 5 % du montant estimé du contrat. - Couvre la période s'étalant de la réponse à un appel d'offres jusqu'à la signature du contrat.
De restitution d'acompte	Réclamée par l'acheteur en contrepartie du versement de l'acompte, garantissant ainsi que le marché sera exécuté ou que l'acheteur sera remboursé.	<ul style="list-style-type: none"> -Généralement 5 à 20 % du montant du contrat. -Elle court de l'entrée en vigueur du contrat jusqu'à la livraison.
De bonne exécution ou de bonne fin	<ul style="list-style-type: none"> - Garantit la bonne exécution d'un marché. - Si le vendeur est défaillant et qu'aucune solution de substitution n'est proposée, la garantie pourra être appelée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Montant variable d'un pays à l'autre. Généralement de 10 % du montant du contrat, elle peut aller jusqu'à 15 %. - Elle court de l'entrée en vigueur du contrat jusqu'à la réception provisoire.
De dispense de retenue de garantie	<ul style="list-style-type: none"> - Pour se prémunir contre d'éventuelles imperfections d'exécution, l'acheteur peut retenir une fraction de ses paiements - Cette rétention n'aura pas lieu si le vendeur s'engage à restituer à l'acheteur une partie du paiement effectué dans le cas où le matériel livré s'avérerait défaillant. 	<ul style="list-style-type: none"> - Généralement 5 à 10 % du montant du contrat. - Couvre la période de garantie (de la réception provisoire à la réception définitive prévue au contrat).

Source : G. Legrand et Hubert. Martini, « gestion des opérations import-export », Edition Dunod, France, 2008, pp. 248-249.

Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs

Schéma N°01 : Schéma représentatif de l'émissions des garanties usuelles

Le schéma ci-dessous, présente les différentes étapes de l'enchaînement des garanties bancaires internationales qui régissent l'exécution d'un appel d'offres jusqu'à la réalisation concrète d'un marché. Les risques qui peuvent apparaitre seront garantis par la mise en place de garanties dites «de soumission », de « restitution d'acompte », de « bonne exécution » ou de « dispense de retenue de garantie ».



Source : A. SANCHEZ et W. NAHUM, « Trade finance, édition cahier de l'académie n°12 », 2008, p. 2.

2.1.2. Les Garanties Facultatives

Le commerce international connaît d'autres types de garanties en dehors des garanties traditionnelles. Pour des raisons de fréquence d'utilisation et leur intérêt économique, il conviendra de s'arrêter uniquement à trois types de garanties.

2.1.2.1. Les garanties de paiement (payment bond)

Cette garantie est délivrée par les banques algériennes en faveur de banques étrangères accordant des crédits extérieurs à des clients importateurs. Elle peut remplacer le crédit documentaire lorsque celui-ci ne peut être utilisé ou son coût apparaît trop élevé, la banque émettrice garantit alors, d'ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur, les paiements devant être effectués dans le cadre du marché.

En Amérique du nord elles sont pratiquées de façon courante. Aux USA cette garantie est appelée « payment bond provisions », et elle garantit les fournisseurs et sous-traitants locaux, dans le cadre d'un « **public works** » (travaux public).²⁸

2.1.2.2. La lettre de crédit stand-by

La Lettre de Crédit Stand BY (LCSB) est un produit d'origine américaine, elle est largement utilisée par les USA, le Canada, l'Australie, l'Europe de l'Ouest, la Chine, l'Inde, l'Amérique Centrale et les pays d'Extrême-Orient lui assurent un développement considérable.

C'est l'engagement irrévocable pris par une banque de payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre (l'acheteur). Comme toute garantie, la LCSB n'a pas pour vocation d'être appelée. Elle est mise en jeu, uniquement en cas de défaut de paiement. Le bénéficiaire devra alors produire les documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc)²⁹.

La lettre de crédit stand-by est une technique hybride dans le sens où elle se rapproche du crédit documentaire par la remise obligatoire de documents conformes pour qu'elle se

²⁸ Document interne de la banque CPA agence 302 Béjaia Algérie.

²⁹ Banque populaire Bourgogne Franche-comté, « Garanties et cautions internationales », 2016, p. 3.

réalise, et de la garantie de paiement par le fait qu'elle n'est mise en jeu qu'en cas de défaillance de paiement de l'acheteur.

Cependant, malgré les rapprochements que l'on peut en faire avec le crédit documentaire, elle ne doit pas être confondue avec ce dernier car elle ne remplit pas les mêmes fonctions. En effet, la lettre de crédit stand-by, si elle est bien une technique de protection contre le risque de non-paiement, ne constitue pas une technique de paiement.

La lettre de crédit stand-by garantit les obligations d'un acheteur de payer des marchandises ou des services. Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque de payer son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre n'a pas respecté ses obligations de paiement. Cette technique est utilisée comme garantie dans certains pays où les lois et règlements interdisent aux banques de se porter caution ou garant, celles-ci émettent des lettres de crédit stand-by lorsqu'elles souhaitent garantir les obligations de leurs clients. La lettre de crédit stand-by n'est utilisée que si la somme prévue dans le contrat n'a pas été réglée dans les délais. C'est dans cette hypothèse seulement qu'il réclame le paiement à la banque qui a émis la garantie, en présentant les documents requis dans le texte de la lettre de crédit stand-by.³⁰

2.1.2.3. Garantie pour absence de documents

De nombreux documents représentatifs d'une opération commerciale à l'international, sont nécessaires à différents stades du transport de la marchandise, soit pour prouver, grâce au connaissement mentionné, que la possession de la marchandise (et son usage) est réelle et que l'on peut en disposer, soit que le transfert de propriété a été réalisé, pour pallier leur absence, des garanties appelées « letters of indemnity » (L.O.I.) sont délivrées en faveur des bénéficiaires diverses par des donneurs d'ordre soit vendeur soit acheteur.

. « L.O.I. » pour changement de destination

Le vendeur la fournit au transporteur, émise par son banquier, afin de changer la destination finale de la marchandise, lorsque l'acheteur final de la marchandise n'a été connu que durant le voyage. A noter que ce type de « L.O.I. », n'est possible que si le bateau est entièrement affrété par le vendeur (traders) avec les connaissements maritimes de « charte partie » (charter party BL).

³⁰ www.cic.fr/fr/banques/entreprises/dossiers/memento-international/la-lettre-de-credit-stand-by.html, consulté le 07/05/2018.

. « L.O.I. » pour paiement

Dans le cadre de crédit documentaire émis par le banquier de l'acheteur en faveur du vendeur, il peut arriver que soit autorisé le paiement non pas contre les documents originaux représentatifs de la transaction, mais, dans l'attente de leur présentation ultérieure, contre une « L.O.I. » de paiement délivrée en faveur de la banque de l'acheteur. Le banquier du vendeur s'engage dans le texte à fournir ultérieurement les documents demandés dans le texte du crédit documentaire, afin d'obtenir immédiatement le déclenchement du paiement à l'opération.

. « L.O.I. » pour retrait de la marchandise :

D'ordre cette fois de l'acheteur, son banquier local, peut être amené à délivrer en faveur du transporteur, cette garantie. Elle est parfois nommée « garantie par délivrance de la marchandise en l'absence de connaissance maritime » permet à l'acheteur de prendre ses marchandises alors qu'il ne dispose pas encore de document de transport. Le risque est significatif pour le banquier de l'acheteur, car les documents à présenter peuvent être sujet à discussion dans leur forme et dans leur fonds, ce qui serait pénalisant pour lui s'il a émis parallèlement un crédit documentaire³¹.

2.2. Les Avantages et les inconvénients des garanties bancaires

Pour bien les montrer, il convient de les résumer comme suit :

2.2.1. Pour le bénéficiaire

Les garanties contractuelles semblent ne présenter que des avantages pour leur bénéficiaire. Grâce à elles :

- Le bénéficiaire se prémunit contre trois types de risques (risques commerciaux, juridiques et politiques.) ;

³¹ A. SANCHEZ et W. NAHUM, op.cit, p. 31.

- En obtenant l'engagement d'une institution financière fiable, le bénéficiaire est assuré de recevoir les sommes qui lui sont dues « même si le donneur d'ordre ne les règle pas, qu'il s'y refuse ou en soit incapable ;
- Outre le risque commercial, la garantie permet à son bénéficiaire de s'assurer contre les aléas juridiques et économiques indissociables de ce genre de transactions ;
- Quant au risque d'inexécution du jugement pour cause d'insolvabilité du débiteur, il se trouve aussi éliminé par le choix d'une banque de premier ordre ;
- Finalement, la garantie protège le bénéficiaire contre les risques politiques liés au contrat de base. On pense ici aux tentatives du pouvoir public d'empêcher ou retarder le recouvrement des prestations dues aux embargos qui peuvent affecter des livraisons et qui, autrement, auraient pu être un cas de force majeure exonérant le débiteur.

Le principal inconvénient des garanties, en particulier celles payables à première demande, est que le donneur d'ordre, devant payer au garant des frais supérieurs à ceux normalement exigés pour les autres types de sûretés personnelles, cherchera à faire supporter indirectement ses déboursés au bénéficiaire ce qui renchérirait la transaction de base.

2.2.2. Pour le donneur d'ordre

- La fourniture d'une garantie constitue souvent une condition pour emporter le marché, les soumissions et autres exigences étant égales, par ailleurs ;
- Aussi, l'octroi de garanties dissipe la méfiance du bénéficiaire ce qui permet au donneur d'ordre d'être payé en partie plus tôt qu'autrement ;
- Le donneur d'ordre paie une faible prime pour l'obtention de la garantie puisque l'indépendance de celle-ci du contrat de base fait que la banque ne sera pas tenue de se livrer à un travail d'investigation coûteux pour s'assurer de l'exactitude des faits allégués ;

Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs

- L'argent spécifié dans la demande d'octroi de garantie pourra être utilisé par le donneur d'ordre tant que la garantie n'aura pas été honorée.

À ces bienfaits de la garantie contractuelle, correspondent des inconvénients de taille pour le donneur d'ordre. En effet, ce que veut celui-ci c'est avant tout de :

Ne pas être obligé de payer au titre de la garantie s'il a fait face à ses obligations résultant de sa soumission ou si, s'étant vu adjudger le marché, il l'a exécuté selon ses termes :

- Il peut y avoir appel de la garantie automatique alors que l'exportateur pense qu'il a correctement exécuté son obligation ;
- Le bénéficiaire pourrait demander le paiement de la garantie alors que l'opération de base devrait être résiliée par sa faute ;
- Le donneur d'ordre ne peut se libérer pour cause étrangère ou cas de force majeure car de tels arguments sont étrangers à la relation garant-bénéficiaire ;
- Le donneur d'ordre s'engage règle générale, à son tour, à rembourser la banque à première demande.

2.2.3. Pour le garant

- S'il s'agit d'une banque, la garantie contractuelle lui permet d'étendre son activité à un domaine jusque-là réservé à l'industrie de l'assurance tout en évitant les aléas ;
- La garantie lui permet de rester en dehors de tout litige qui peut survenir au sujet de la transaction de base ;
- Elle limite ainsi les risques soit d'avoir à payer par erreur le bénéficiaire, ce qui peut entraîner le refus de son client de la rembourser, soit de refuser de payer, ce qui nuirait à sa réputation.

L'inconvénient majeur pour le garant est d'avoir à se retourner, pour son remboursement, contre un donneur d'ordre devenu insolvable. Le risque d'une telle faillite

s'accroît d'autant plus que certaines sociétés gouvernementales bénéficiaires de la garantie seront tentées de saisir le matériel d'équipement de leur cocontractant dès la naissance du moindre litige.³²

En guise de conclusion à cette section, nous pourrions dire que l'entreprise importatrice ne doit pas sous-estimer l'importance de ces classifications des garanties bancaires internationales dans sa conquête des marchés étrangers, le commerce international implique une diversité de partenaires, d'activités et de territoires, tous régis par des lois et des systèmes juridiques différents, c'est pour cela qu'il est important pour ces entreprises de maîtriser les différents aspects de ces garanties.

Section 03 : Négociation, émission et les aspects bancaires des opérations de garanties

Cette section retrace les étapes de la négociation d'un acte de garantie par l'émetteur, elle explique aussi les formes de la mise en place d'une garantie bancaire et décrit les aspects bancaires des opérations de garantie.

3.1. La négociation et la gestion de garanties par l'émetteur

Il semble utile que l'opérateur connaisse les étapes à suivre pour la négociation et la gestion des garanties dans le commerce international :

3.1.1. Avant La mise en place d'un acte de garantie, l'émetteur de cette dernière doit :

- Solliciter les banques spécialisées dans ces types de produit avec l'étranger ;
- Négocier les lignes de garanties de manière globale ;
- Négocier les textes en fonction de la nature de l'acte de garantie à émettre ;
- Négocier, par type de garanties et par garant, le texte des lettres de demande (ou lettres d'ordre) ;

³² M.HANNANI, op.cit, pp. 658-660.

- Assuré que la lettre de demande n'est pas plus contraignante que la caution ou la garantie ;
- Et en dernier lieu, négocier le coût des commissions et des frais d'émission qui seront appliqués.

3.1.2. Lors de La mise en place d'un acte de garantie

Durant cette étape l'émetteur :

- Lance la demande suffisamment à l'avance ;
- Transmet l'ensemble des pièces écrites de contrat ;
- Ne doit pas céder à toutes les exigences du garant et doit être d'une extrême vigilance sur tout ce qu'il lui demande de signer ;
- Doit intégrer le texte à mettre dans le corps de la lettre de demande pour que le texte devienne contractuel.

3.1.3. Après la mise en place de l'acte de garantie

Durant cette étape l'émetteur :

- Doit avoir un inventaire des actes émis pour comparer cet inventaire à la ligne d'engagement octroyée par le garant (la banque) ;
- Dans cet inventaire, il doit inscrire les dates prévisionnelles de main levées des engagements émis et créer une alerte qui lui rappellera les mainlevées à demander ;
- Doit scanner et archiver strictement la copie des lettres de demande et la copie des actes.

3.1.4. La restitution de l'acte de garantie

Pour cette période :

- L'émetteur doit contrôler et vérifier que toutes les conditions sont remplies pour demander la restitution de l'acte ;

- Demander la restitution de l'acte de garanties pour anticiper les délais souvent longs pour récupérer les originaux des actes ;
- En cas de retard de saisie de l'acte de la garantie par la banque, le client peut demander à être remboursé au titre des commissions prélevées à perte ;
- La non-restitution de l'acte original de la garantie donne à la banque le droit de continuer à prélever les commissions, même si le délai est dépassé.³³

3.2. L'émission et les intervenants d'une garantie bancaire internationale

On distingue deux modes d'émission et les intervenants différents selon chaque mode :

3.2.1. L'émission d'une garantie bancaire internationale

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission.

3.2.1.1. Garantie directe

Elle est fournie par la banque de l'exportateur à l'importateur si la réglementation locale l'autorise. Cette garantie ne comporte aucun engagement ni responsabilité de la banque de l'importateur.³⁴

. Le principe

- Ces garanties sont émises directement par une banque donnée au profit et entre les mains du bénéficiaire sur instructions d'un donneur d'ordre donné ;
- Dans la pratique, ces garanties transitent toujours par une banque locale qui les fait seulement suivre ou acheminer vers les bénéficiaires en apposant, moyennant rémunération ou gratuitement, les cachets d'authentification soit des pouvoirs et des

³³ Guide de la fédération nationale des travaux publics, « Caution et garanties dans les marches de travaux », 2016, pp. 10 – 11.

³⁴ T. ROSSI, « La garantie bancaire a première demande », Edition Meta ,1990, Lausanne, p. 23.

Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs

signataires des garanties, soit des messages électroniques qu'elle reçoit par le système S.W.I.F.T.

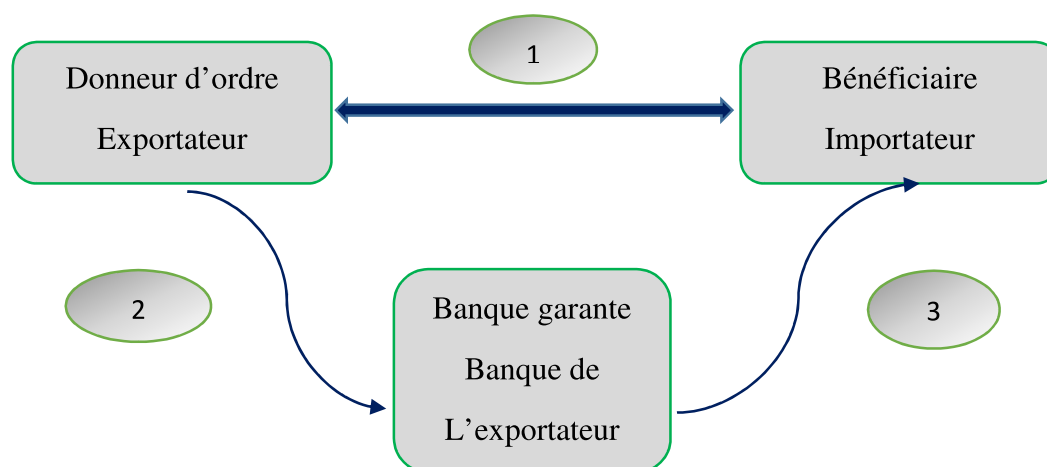
. **Le coût** : Dans un schéma de garantie directe, seule la banque garante perçoit des commissions calculées à un taux négocié en fonction de l'ensemble des relations du donneur d'ordre avec sa banque.

. **L'aspect juridique** : Le garant dispose souvent de plus d'initiatives pour rédiger un acte conforme aux intérêts du donneur d'ordre, le subordonner au droit algérien et prévoir le recours aux tribunaux algériens ou, à défaut, à un arbitrage selon les règles de la C.C.I.

. **La durée de validité** : Elle est connue dès l'émission de l'acte.

Initialement le schéma des garanties était tripartite avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur dans le cadre des garanties de marché), le donneur d'ordre (l'exportateur dans le cadre des garanties de marché) et la banque garante (banque de l'exportateur ou du pays de l'exportateur).³⁵

Schéma N°02 : La mise en place d'une garantie directe



Source : G. LEGRAND et H. MARTINI, « gestion des opérations import-export », Edition Dunod, France, 2008, p. 235.

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

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

³⁵ Document interne de la banque CPA agence 302, Bejaia Algérie.

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

. Les Intervenants dans le cadre d'une garantie directe

Dans le cas d'une garantie directe on retrouve trois intervenants :

- **Le donneur d'ordre** : C'est le client exportateur ;
- **La banque garante** : C'est la banque du donneur d'ordre ;
- **Le bénéficiaire** : C'est l'importateur.

3.2.1.2. Garantie indirecte

Ces garanties sont émises par la banque du bénéficiaire, et délivrées à son profit et entre ses mains, sur requête ou instructions d'une banque correspondante (étrangère) qui agit elle-même sous les instructions de son client donneur d'ordre.³⁶

. Le principe

- Le bénéficiaire prend de cette façon un risque local (national) sur sa propre banque et se trouve en droit d'ignorer totalement les risques certains que sa banque a ainsi pris sur la banque étrangère correspondante.

. Le coût

- Les commissions sont perçues par la banque algérienne et par la banque étrangère qui prend chacune un risque ;
- La banque qui émet la garantie (banque garante) impose souvent un taux de commission supérieur à celui de la banque du donneur d'ordre (banque contre-garante).

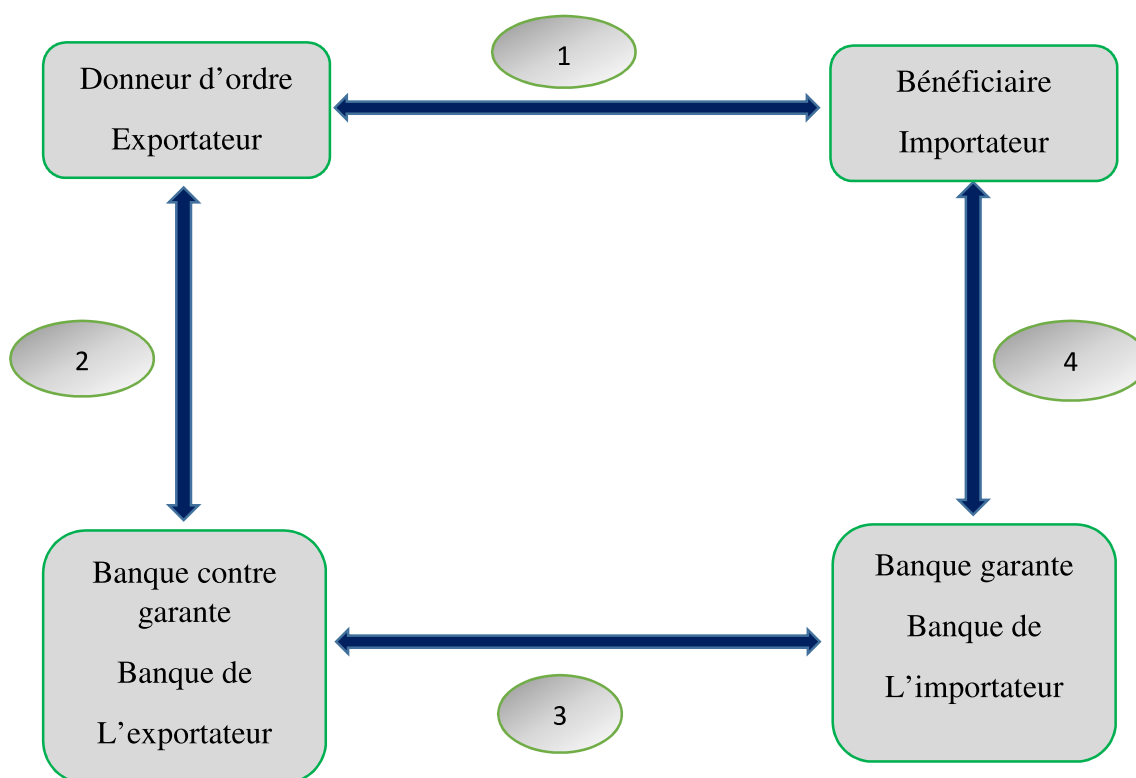
. L'aspects juridiques : D'une manière générale, le droit applicable est celui du pays de la banque qui émet (ou délivre) la garantie. Il est également normal et d'une pratique générale que la banque garante, avant de donner sa garantie, impose au contre-garant le texte même de la contre-garantie qui constitue un engagement autonome par rapport à la garantie.

³⁶ G. LEGRAND et H. MARTINI, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris, 2002, p. 227.

. **La durée de validité** : Dans certains pays les termes de l'acte fixant sa validité sont souvent sans effet en l'absence d'une mainlevée formelle.³⁷

Il s'agit de la forme la plus développée, elle est construite autour de quatre acteurs (bénéficiaire, banque garante (locale), banque contre garante et le donneur d'ordre comme le montre le schéma ci-après :

Schéma N°03 : La mise en place d'une garantie indirecte



Source : G. LEGRAND et H. MARTINI, « gestion des opérations import-export », Edition Dunod, France, 2008, p 235.

. Intervenants dans le cadre d'une garantie indirecte

Dans le cas d'une garantie indirecte on retrouve quatre intervenants :

- **Le donneur d'ordre** : C'est le client exportateur ;
- **La banque Contre-garante** : C'est la banque de l'exportateur ;
- **Le garant** : C'est la banque locale qui émet la garantie envers le bénéficiaire ;

³⁷ Document interne de la banque CPA, agence 302 Béjaïa Algérie.

- **Le bénéficiaire :** C'est l'importateur.

3.3. Les aspects bancaires des opérations de garantie

Les différents aspects sont présentés comme suit :

3.3.1. Le déroulement de l'opération de garantie chez le banquier :

Il semble utile que l'opérateur connaisse le déroulement d'une opération de garantie chez le banquier après l'émission.

3.3.1.1. Analyse de la demande

. Le donneur ordre présente les documents suivants :

- Un formulaire d'engagement par lequel l'exportateur autorise le débit de son compte en cas de mise en jeu ;
- Une copie du contrat commercial ou à défaut certains éléments du contrat

. La garantie demandée se compose des éléments suivants :

- Nature et montant de la garantie ;
- Destination de la garantie ;
- Examen de la clause de boycott (sont exclues les clauses racistes relevant de l'origine nationale ou de l'appartenance à une ethnie race ou religion) ;
- Si l'opération de garantie est émise par un organisme autre qu'une banque (société d'assurance), l'avis de de cette dernière doit être présenté ;
- Mise en pool c'est - à - dire partage de l'engagement avec d'autres banques.

3.3.1.2. La rédaction et la délivrance de l'acte de garantie

La rédaction et la délivrance sont faites par la banque dans le cadre d'une garantie directe, dans le cas contraire des instructions sont envoyées au correspondant étranger, (cas d'une garantie indirecte) ;

L'origine et la copie de l'acte sont transmises au client, suivant ses instructions.

3.3.1.3. Le coût de la garantie

Le coût de la mise en place de la garantie correspond à la commission prélevée par la banque jusqu'à l'annulation de la commande, elle est la rémunération du risque encouru par la banque et du service rendu.

Le tarif avoisine les 1 à 2 % l'an ; en principe proportionnellement au temps ; et est établi au cas par cas. Cependant dans certains cas la garantie est perçue trimestriellement, tout trimestre commencé est dû.³⁸

Aussi dans le cadre d'une garantie indirecte, l'exportateur doit savoir que certaines banques étrangères exigent le paiement intégral des commissions qui leur reviennent dès l'émission de leur garantie pour toute la durée de la validité prévue les commissions comprennent celles de la banque étrangère et celles de la banque contre-garante, auxquelles s'ajoutent des frais d'acte.

3.3.2. Les opérations de suivi

Les différentes opérations sont présentées comme suit :

3.3.2.1. La prorogation de la période de validité

Une date prévisionnelle est fixée lors de l'émission de l'acte, or la période précontractuelle peut être rallongée, la signature du contrat ou son entrée en vigueur peuvent tarder, le fournisseur peut avoir du retard dans l'exécution du contrat, le bénéficiaire peut donc être amené à demander la prorogation de la garantie (étendre le délai fixé précédemment).

3.3.2.2. Augmentation et réduction des engagements

Le montant de la garantie est susceptible d'être modifié au cours du temps parfois pour faire l'objet d'une augmentation, mais souvent c'est pour une diminution la garantie est réductible dans le cas où des mainlevées (suspension d'une garantie) partielles sont autorisées au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Ainsi les cautions de retenue de garantie et de bonne fin peuvent faire l'objet d'une main levée partielle de 50% à la réception provisoire.

³⁸ G. LEGRAND et H. MARTINI, op.cit, p. 190.

3.3.2.3. La mise en jeu des garanties

Les causes de mise en jeu des garanties sont extrêmement nombreuses, la rédaction imprécise des conventions de garantie peut être une source de litiges, parmi elles on peut citer les éléments suivant :

- Inexécution par le vendeur de ses obligations au titre du contrat ;
- Refus du vendeur de proroger (faire durer au-delà de la date d'expiration fixée) la validité de la garantie ;
- Aucune raison justificative, donc appel abusif.

Toutefois si la garantie est à première demande, la banque garante doit payer le bénéficiaire. Et si l'engagement bancaire est une caution se référant au contrat commercial, la banque procédera au paiement et ne débitera le compte de l'exportateur (son client) qu'après fourniture de la preuve apportée par le bénéficiaire.

L'exportateur est finalement celui qui supporte le risque car il doit rembourser les sommes versées par la banque garante pour son compte.³⁹

Dans le cas d'une mise en jeu abusive, l'autonomie et la force obligatoire des garanties payables à première demande signifient que le banquier ne peut tirer les autres rapports de droit des exceptions pour ne pas payer. En effet il serait tenté de le faire si l'exportateur est en règlement judiciaire ou bien si le contrat commercial de base est résilié, le banquier garant doit payer sauf s'il démontre qu'il y a fraude prouvée de la part du bénéficiaire.

3.3.3. La mainlevée

La mainlevée est un acte juridique ayant pour effet de suspendre une garantie, soit par une chambre parlementaire (levée de l'immunité), soit à l'initiative d'un particulier ou d'une banque (levée d'une hypothèque), soit par décision de justice (levée du contrôle judiciaire).

Elle est reçue du donneur d'ordre (l'exportateur) et exécutée avec pièces justificative après accord préalable du bénéficiaire (l'acheteur étranger). Il arrive assez fréquemment qu'il soit difficile d'obtenir la mainlevée d'une garantie car dans certains pays on ne reconnaît pas la valeur juridique de la cause indiquant qu'au-delà d'une certaine date la garantie devient dépassée dans le cas d'une garantie indirecte la banque locale a tout intérêt à garder la mainlevée, afin de continuer à percevoir des commissions importantes. Toutefois une lettre du

³⁹ Document interne de la banque CPA agence 302 Béjaïa Algérie.

bénéficiaire précisant la mainlevée peut libérer la banque garante ou contre garante de son engagement.⁴⁰


Les garanties bancaires internationales sont des instruments indispensables qui accompagnent un bon nombre d'entreprises dans leurs opérations commerciales internationales, les partenaires économiques ont donc tout intérêt à maîtriser tous les détails de chaque type de garantie, afin de mieux négocier leur contrat pour être à l'abri de toute situation pouvant s'avérer nuisible.

Conclusion

De ce qui précède, et à travers ce que nous avons discuté dans ce chapitre, à savoir un aperçu sur les généralités sur les garanties bancaires internationales et l'identification des procédures les plus importantes appliquées par les banques pour gérer ce type de garantie tout en soulignant son rôle dans la facilitation des transactions commerciales entre les pays, on constate que les garanties bancaires jouent un rôle clé dans les transactions internationales car elles réduisent les risques qui surviennent entre l'importateur et l'exportateur et apportent la confiance nécessaire entre eux.

Grace à la sécurité qu'elles apportent, ses garanties bancaires internationales contribuent à la promotion du commerce extérieur, bien qu'elles rencontrent des difficultés pour couvrir les risques politiques et ne peuvent donc pas apporter entière satisfaction, elles resteront tout de même nécessaire tant que les acteurs économiques auront besoin de réaliser leurs opérations dans les conditions les plus favorable.

⁴⁰ Idem



*Chapitre III : Cas pratique de
l'application des garanties bancaires*

Introduction

Fort de son expérience et de son savoir-faire dans le domaine du commerce extérieur, le Crédit Populaire d'Algérie a su gagner la confiance des acteurs économiques, qui n'hésitent pas à faire appel à cette banque pour sécuriser leurs différentes opérations commerciales. En effet, l'environnement international est caractérisé par une multitude de risques et d'incertitudes auxquels doivent faire face ces acteurs, pour assurer le bon déroulement de leurs transactions commerciales et financières.

Dans le souci de garantir le bon déroulement de leurs opérations commerciales avec les partenaires étrangers, certains importateurs font appel aux garanties bancaires internationales. Ces importateurs ont le choix entre plusieurs banques, mais ce n'est pas toutes les banques qui peuvent émettre ces garanties.

Gagner la confiance de ses clients n'est pas chose facile, avec le temps cette banque a pu et a su le faire de manière continue. En effet plusieurs clients de renom font aujourd'hui appel au CPA, pour sécuriser leurs opérations par la mise en place de garanties bancaires, de ce fait cette banque a su se hisser parmi les meilleures banques sur le territoire national.

C'est dans cette logique que notre choix s'est porté sur cette banque pour la réalisation de notre stage de mémoire de fin de cycle, qui a pour but de mettre en pratique les connaissances préliminaires acquises durant notre formation en finance et commerce international, et aussi comprendre le rôle que devra jouer l'étudiant au sein de l'entreprise pour pouvoir s'adapter au milieu professionnel. Je tiens à souligner que notre stage s'est déroulé avec enthousiasme dans l'agence CPA 302 qui se situe à Béjaïa, cette agence disposant d'un service commerce extérieur, nous a permis d'obtenir certaines informations concernant les outils de couverture des risques liés à l'importation, parmi ces outils on retrouve les différentes garanties accordées à l'importateur algérien.

Ce chapitre est consacré à un cas pratique sur les garanties bancaires liées à une opération d'importation et à l'analyse de notre enquête par questionnaire menée auprès de quelques entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa. Ce chapitre est réparti en trois sections : la première section va se porter sur une présentation générale de la banque CPA, ses différents services concernés et une petite présentation de l'agence 302 de Béjaïa ; la deuxième section vise à décrire l'importance du service extérieur de l'agence CPA 302 et à présenter le cas pratique sur le déroulement et la gestion d'une garantie bancaire

internationale et la troisième section consiste à présenter notre étude de terrain et à l'analyse et l'interprétation des résultats recueillis des questionnaires distribués à certaines entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa.

Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil CPA

L'économie algérienne a connue plusieurs réformes à partir de 1988. La première est axée sur l'autonomie de l'entreprise publique et la création des fonds de participation. Les banques commerciales sont considérées comme des entreprises publiques économiques et sont, de ce fait, concernées par la réforme de 1988. La libéralisation de secteur bancaire algérien est intervenue avec la promulgation de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit et ces banques sont devenues des sociétés par action et des banques universelles aptes à financer tous les secteurs. Dans cette section nous présenterons la banque CPA.

1.1. Présentation de la banque Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Dans cette sous-section, nous allons essayer de faire un petit aperçu sur le CPA, ses missions, ses intervenants et la présentation de l'agence 302 où nous avons accompli notre stage.

1.1.1. Historique du CPA

Créé en 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars. En 1985, le CPA donne naissance à la banque de développement local par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89 000 comptes clientèles.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par actions dont le capital est propriété exclusive de l'Etat. Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous tutelle du ministère des Finances.

En 1989, le CPA a introduit, en tant que première banque en Algérie, les cartes bancaires et les premiers distributeurs de billets automatiques (DAB).

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

Défini par ses statuts comme banque universelle, acteur proactif de développement, le CPA a pour mission de promouvoir le financement du commerce national grâce à une politique commerciale en direction de la PME/PMI, BTPH, du commerce et de la distribution, de la santé, du tourisme, de l'hôtellerie, de l'artisanat et des médias.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédits et de banque, il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toutes entreprises, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions.

Le CPA active aussi dans le domaine de la banque de détail. Il dispose d'un réseau bancaire encadré par quinze groupes d'exploitation répartis sur tout le territoire national. Il se distingue depuis plusieurs années par un soutien actif en faveur des activités sportives, c'est ainsi que le CPA sponsorise des tournois nationaux et internationaux.

Le CPA est en cours de développement et modernisation de son système de données, ses ressources humaines, ses services de crédits et de commerce extérieur. En effet le plan 2018-2022 du CPA prévoit de doubler le nombre actuel de 145 agences de cette banque de sorte à satisfaire aux critères de haute qualité et répondre aux exigences des clients. La volonté du CPA est d'encourager les nouvelles technologies, à travers un système d'information plus performant.

1.1.2. Les activités du CPA

Le CPA en tant que banque commerciale intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière, à ce titre, elle traite toute les opérations bancaires et financières notamment la réception de dépôts publics, l'octroi du crédit et souscrit à des prises de participation dans les filiales et sociétés.

La gamme de produits et services bancaires offerts par le CPA a connu des développements ces dernières années, à travers le renforcement de l'activité monétaire, introduit depuis 1990 et le lancement de nouveaux produits tels que le financement des PME /

PMI et de micro entreprises, les crédits immobiliers et crédits destinés à la clientèle particulière.

Dans un contexte économique difficile, le crédit populaire d'Algérie a amélioré sa position sur le marché en matière de collecte de ressources et distribution du crédit à l'économie.

Le crédit populaire d'Algérie a réalisé un bénéfice net de 15,44 milliards de DA (environ 208 millions de dollars) en 2012 contre 13,25 milliard de DA en 2011, selon le bilan de cette banque publique adopté par l'assemblée générale, les comptes sociaux relatifs à l'exercice de 2012 font ressortir un total bilan du CPA de 1.152 milliards de DA.

La stratégie commerciale de la banque est orientée vers différents segments de clientèle :

- PME/PMI ;
- Les grandes entreprises ;
- Les professions médicales ;
- Les micros entreprises ;
- Les particuliers.

1.1.3. Les objectifs du CPA

La réorganisation des structures centrales réalisées au cours des dernières années visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché, a intégré les nouvelles techniques dont l'organisation a pour effets :

- La transformation des groupes et des agences ;
- Une nouvelle organisation des groupes et des agences ;
- La mise en avant de la fonction commerciale ;
- La mise en place d'un guichet multifonction (guichet automatique de la banque) (GAB) ;
- L'introduction du marketing au niveau des agences du CPA ;

- Renforcer les relations avec des institutions bancaires internationales pour développer la qualité des produits à l'international.

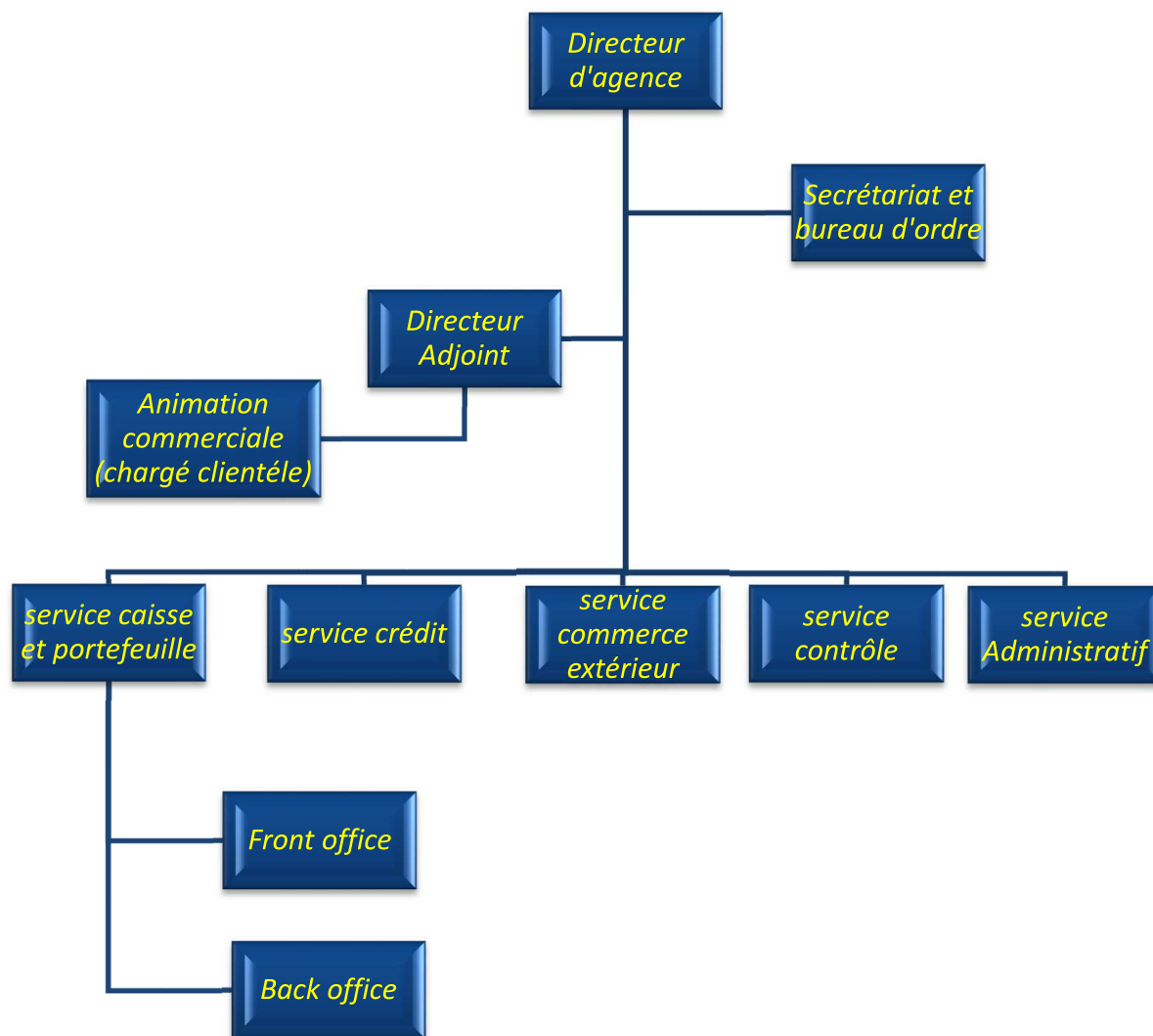
1.2. Présentation de l'agence CPA Béjaïa code 302

L'agence CPA Béjaïa 302 est l'une des nombreuses agences de la banque CPA ouverte en Algérie, elle est située en plein centre-ville de Béjaïa, elle a été ouverte en 1966. Elle est dotée de missions et de fonctions précises que nous allons présenter dans la section suivante, son organisation est subdivisée en structures homogènes découlant de ses activités et des objectifs qui lui sont assignés.

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

L'organigramme de l'agence CPA Béjaïa302 est établi comme suit :

Figure N°01 : Organigramme de l'agence CPA 302.



Source : Document interne de la banque CPA agence 302.

1.3. Les missions des différents services de l'Agence 302 Béjaïa

Les missions des services sont réparties comme suit :

1.3.1. Le directeur d'agence

Il représente le responsable principal de la structure de l'agence bancaire, il a comme tâches dans son agence de :

- Faire connaître le CPA sur la base locale pour les clients ;
- Optimiser les ressources de l'agence ;
- Accroître la rentabilité de l'agence ;
- Augmenter la part de marché de la banque ;
- Motiver le personnel ;
- Veiller au bon équilibre de la trésorerie de l'agence ;
- Respecter les règles de gestion ;
- Défendre les intérêts de CPA ;
- Réaliser les objectifs assignés à l'agence.

Parmi ses fonctions, on cite :

- L'organisation et la bonne utilisation des moyens humains de l'agence ;
- La sécurité des infrastructures ;
- Contrôle à priori et à posteriori des opérations clientèles et internes ;
- La bonne exécution du budget de l'agence.

1.3.2. Secrétariat et bureau d'ordre

On peut la qualifier de deuxième chambre après le directeur d'agence, parmi ses fonctions :

- L'enregistrement et le placement du courrier ;
- Organisation des rendez-vous professionnels comme : les visites, les rencontres, les réunions, etc.

1.3.3. Directeur Adjoint

Le directeur-adjoint de l'agence met en œuvre avec ses collaborateurs la stratégie commerciale, qu'il décline en une offre de proximité adaptée à une clientèle locale. Il est donc à la fois l'animateur de la force de vente, un excellent connaisseur des produits financiers (crédits, supports d'épargne et moyens de paiement) et un expert capable de conseiller les clients pour répondre de façon adaptée à leurs besoins.

1.3.4. Service caisse et portefeuille

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou les paiements ordonnances par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose, ce service est chargé de l'exécution des opérations comportant un mouvement d'espèce ou un mouvement de compte à compte, et il est aussi chargé de :

- Maintenir le contact étroit et constant avec la clientèle qui se présente à ses guichets ;
- Exécuter les opérations qui lui sont confiées par la clientèle ainsi que celles émanant des sièges de l'établissement ou des correspondants ;
- Assurer la trésorerie du siège et éventuellement celle des autres agences ;
- Gérer les valeurs et veiller à la conservation des documents dont il a la garde.

Ce service a une relation directe avec le client et il se trouve dans des guichets spéciaux et il se prénomme front-office et back – office :

- **Le front-office**

On y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèce.

- **Le back-office**

On y trouve le chef du service caisse, qui on peut dire commande le service caisse et qui surveille tous les faits de gestion qui se font au sein de ce service.

On y trouve les fonctions administratives et la section espèce (virement, encaissement et recouvrement) et c'est ce qu'on appelle le service portefeuille puisqu'il travaille avec les commerçants et les individus pendant la vente et l'achat avec des chèques seulement, ce service est chargé de traiter l'ensemble des opérations relatives aux effets de commerce (cheque, lettre de change et billet à ordre) remis par la clientèle aux fins d'escompte ou d'encaissement comme on trouve aussi ce qu'on appelle la compensation .

1.3.5. Service crédit

Le service crédit occupe une place très importante au sein de l'agence, les bénéfices réalisés dans une banque proviennent en grande partie des opérations de crédit, celles-ci portent en générale sur des sommes importantes. Les intérêts débiteurs prélevés sur les clients bénéficiaires de crédit sont beaucoup plus importants que ceux versés aux clients créditeurs, la différence entre les montants de ces deux types d'intérêts présente la marge bénéficiaire, donc c'est le service qui se charge de l'étude et de l'analyse de l'octroi des crédits et du suivi des engagements et des garanties.

Dans ce service on trouve :

1.3.5.1. Cellule d'étude et d'analyse

Cette cellule a comme mission de recueillir tous les éléments d'appréciation permettant de se prononcer sur l'opportunité de crédit, sa nature, son montant et sa durée.

Parmi ces fonctions on retrouve :

- Vérification de la régularité des éléments constitutifs du dossier de crédits ;
- Étude des demandes de crédit ;
- Présentation des dossiers pour décision du directeur ou du directeur adjoint en cas d'intérim ;
- Gestion des crédits alloués et suivi de leur utilisation.

1.3.5.2. Cellule suivi de crédit

Il s'agit d'un service de gestion des opérations de crédit elle a comme mission :

- Recueil des garanties assortissant les crédits consentis à la clientèle ;

- Traitement des opérations liées à l'aspect « juridique contentieux » ayant trait aux comptes de la clientèle.

1.3.6. Service contrôle et administration

Le service contrôle a pour activité l'amélioration des procédures et la fiabilité de l'information au sein de la banque en générale et de l'agence en particulier.

Placé directement sous l'autorisation de directeur adjoint, la fonction administrative englobe tous les aspects liés au soutien logistique de la structure.

Les rôles de ce service sont les suivants :

- Réalisation des notifications budgétaires ;
- Gestion des dossiers individuels des personnels ;
- Assurer la maintenance du matériel mis à la disposition de l'agence ;
- Assurer le paiement des impôts et taxes ;
- Gérer et contrôler la documentation de l'agence ;

De nos jours, le développement et la facilitation des échanges commerciaux entre les parties, représentent un objectif primordial pour toute banque commerciale. C'est dans cette logique que le CPA s'est fixé comme objectif, d'apporter à ces clients les outils et le savoir nécessaire pour le déroulement de leurs opérations dans les conditions les plus favorables afin de satisfaire au mieux leurs exigences. Grace à la structure efficace de ces différents services, cette banque a su grandir au fil des années pour devenir l'une des principales banques d'Algérie.

Section 02 : Le service extérieur et la mise en place des garanties bancaires

Compte tenu du thème choisi notre stage s'est bien évidemment déroulé dans le service extérieur du CPA agence 302, pour cela nous avons jugé important de présenter ce service et ces principales fonctions ainsi que ces différentes relations, ensuite nous allons présenter un cas pratique sur la mise en place des garanties bancaires pour une opération d'importation réalisé au sein de l'agence CPA 302 Béjaïa.

2.1. Présentation, organisation et structure du service extérieur

Le service extérieur est organisé comme suit :

2.1.1. Présentation du service extérieur

Le compartiment qui est constamment confronté aux besoins de la clientèle en matière de commerce extérieur, est le service du commerce extérieur appelé également, le service étranger.

Ce service est réservé exclusivement aux clients réalisant des opérations commerciales avec l'extérieur, il a pour principal objectif de satisfaire la clientèle en répondant à leurs divers besoins, en apportant un suivi continu et régulier dans la réalisation de leurs opérations avec l'étranger. Ce service est disponible dans chaque agence du CPA, il permet d'avoir une structure administrative bien organisée.

Du fait de l'intensité des opérations avec l'extérieur, et la demande de la clientèle ce service occupe une place très importante dans l'organisme de l'agence bancaire.

2.1.2. Organisation du service extérieur

L'organisation du service extérieur est conçue en fonction de quatre notions fondamentales en l'occurrence :

- La notion d'exploitation ;
- La notion d'engagement ;
- La notion de trésorerie ;
- La notion de sécurité.

2.1.2.1. La notion d'exploitation

La clientèle doit trouver un service efficace et rapide de même que des renseignements exacts. Les agents chargés de la clientèle doivent, par conséquence, savoir bien accueillir le client et être capable de répondre à toutes ses requêtes et ses préoccupations.

2.1.2.2. La notion d'engagement

La surveillance de la situation des comptes spéciaux, la tenue de la position, le soin apporté à l'imputation sur les côtes de crédit, la constitution et le prélèvement des provisions nécessaires,...contribuent à la surveillance des engagements.

2.1.2.3. La notion de trésorerie

Outre le fait qu'aucun transfert ne doit être ordonné si la provision correspondante n'a pas été constituée, les avances faites à des clients, les provisions des garanties prélevées lors de prises des engagements, le maintien d'une encaisse en devises correspondant aux utilisations sont des éléments de gestion de trésorerie dont il faut tenir compte.

2.1.2.4. La notion de sécurité

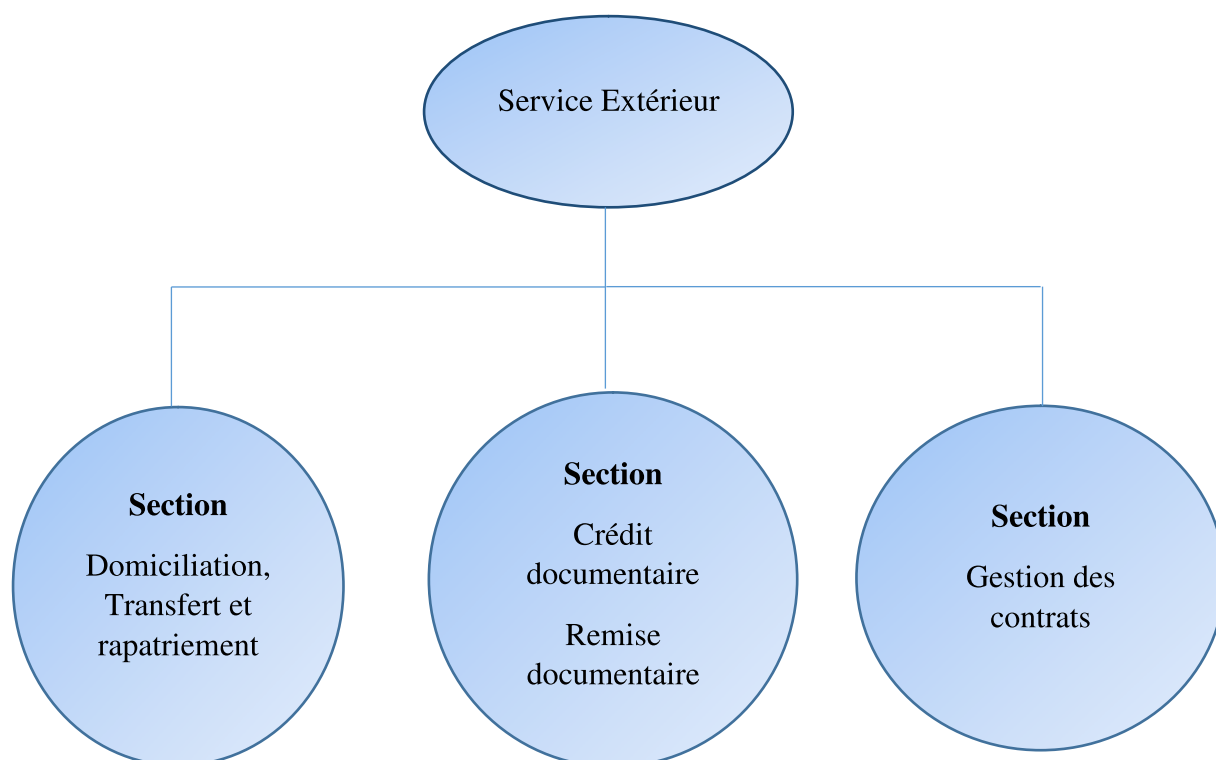
La vérification des signatures et des documents avec la moindre prudence, le suivi de la situation des marchandises pour lesquelles les documents sont détenus par le service, le respect des dispositions de la réglementation des changes et de commerce extérieur, des règles et usances uniformes des opérations documentaires, des règles uniformes du papier commercial, le respect des instructions des clients, sont tous des précautions qu'il convient impérativement de prendre constamment pour assurer la sécurité des opérations.

Par ailleurs, pour que le service soit en mesure de répondre aux besoins de sa clientèle, et d'effectuer toutes les tâches qui lui incombent, il doit être doté d'un système organisationnel performant.

2.1.3. Structure du service extérieur

Pour bien expliquer la structure de ce service au sein de l'agence CPA 302, nous allons le présenter sous forme de schéma et expliquer ensuite le rôle des différentes sections.

Figure N°2 : Structure du service extérieur.



Source : Document interne de la banque CPA agence 302.

L'organisation du service telle qu'elle est présentée diffère d'une agence à une autre, le nombre de section varie en fonction du volume des opérations traitées.

2.1.3.1. Section domiciliation, transfert et rapatriement

L'agent affecté à ce compartiment est chargé de :

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation ;
- L'établissement des états statistiques périodiquement.

2.1.3.2. Section crédit documentaire, remise documentaire

Les agents affectés à cette section sont chargés, notamment de :

- La réception et le traitement des ordres d'ouverture des crédits documentaires en faveur des partenaires étrangers ;
- La transmission aux correspondants étrangers des ordres d'ouvertures de crédits documentaires reçus de la clientèle ;
- Délivrance des documents aux clients intéressés après exécution du transfert ou acceptation d'effets de commerce ;
- Traitement des opérations de transferts et gestion des rapatriements, conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur ;
- Notification et éventuellement la confirmation des ouvertures de crédits documentaires à l'export ;
- La réception et le contrôle des documents émis dans le cadre des ouvertures de crédits ;
- Traitement des remises documentaires import (réception des documents, contrôle de leur conformité et enregistrement) ;
- La constitution et la comptabilisation des provisions prélevées, dans le cadre des ouvertures des crédits ou remises documentaires ;
- Etablissement des états statistiques destinés à la hiérarchie et aux institutions de contrôle.

2.1.3.3. Section gestion de contrats

Sa mission principale est de traiter et suivre les opérations documentaires assorties de financements extérieurs. Pour ce faire, elle est tenue :

- D'assurer avec la Direction des Opérations de Commerce Extérieur (DOCE) la mise en place des crédits externes ;
- De gérer les contrats liant des opérateurs nationaux avec leurs homologues étrangers ;
- D'effectuer les transferts dans le respect des clauses de contrat ;
- De procéder aux opérations d'apurement des contrats.

2.2. Les missions et les relations du service extérieur

2.2.1. Les missions du service extérieur

Le service extérieur a pour mission de réaliser toutes les opérations en relation avec l'extérieur, nous avons vu plus tôt les missions de chaque section du service extérieur, alors nous avons jugé utile de résumer l'ensemble des missions de ce service qui sont notamment :

- La réalisation de toute opération en relation avec l'extérieur ;
- La domiciliation et apurement des dossiers import, export ;
- Le traitement des ordres de transfert libre ;
- La gestion des contrats et octroi des différentes garanties ;
- Le traitement des opérations de crédit documentaire et remise documentaire ;
- Le contrôle des opérations de rapatriement ;
- La supervision des opérations de change rattachées au service caisse ;
- De s'assurer du suivi des crédits extérieurs ;
- Le contrôle des échéanciers de remboursement ;
- L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

2.2.2. Les relations entretenues par le service extérieur

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.

2.2.2.1. Relations internes

- Les relations fonctionnelles

Le service extérieur doit veiller à l'application de la réglementation en vigueur édictée par la banque d'Algérie, sur le contrôle de change et du commerce extérieur. Les flux d'informations qui s'échangent entre l'agence de la direction des opérations du commerce extérieurs (DOCE), et la direction des financements et relation extérieur (DFRE), montrent bien cette relation.

- Les relations avec la clientèle

Il est important de garder et d'entretenir en permanence de très bonnes relations avec la clientèle, et cela afin de les fidéliser le plus possible, pour cela le service commerce extérieur doit veiller à :

- Agir de façon honnête et conforme à l'éthique ;
- Etablir un contact permanent avec la clientèle pour lui transmettre les diverses informations, la communication avec la clientèle est absolument essentielle ;
- Mettre en place les opérations dans les délais impartis, voir le plus tôt possible tout en veillant à ne pas faire d'erreur.

- Les relations avec la hiérarchie

Dans tout service il y a une hiérarchie à respecter, pour assurer le bon déroulement de l'ensemble des opérations, le service extérieur est rattaché directement à la cellule extérieure du groupe d'exploitation, cette dernière étant liée à la direction centrale des opérations commerciales avec l'étranger, autrement dit le service extérieur est sous la direction d'un chef de service qui agit sous l'autorité du directeur de l'agence et par la délégation de ce dernier. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions.

2.2.2.2. Les relations externes

Pour assurer le bon déroulement de l'ensemble des opérations traitées au niveau de chaque agence, le service extérieur doit entretenir en permanence des relations avec de nombreuses institutions externes, parmi les principales institutions avec lesquelles le service entretient des relations, on retrouve :

- L'administration des douanes : L'administration des douanes contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliaires ;
- La banque d'Algérie : Le service extérieur est soumis à l'ensemble des règlements et instructions édictées par la banque d'Algérie, en effet ce dernier doit rendre comptes aux services de contrôle de la banque d'Algérie ;

- La direction des opérations du commerce extérieur : Elle est chargée, du conseil de l'assistance et du soutien du réseau de la banque dans la réalisation des opérations du commerce extérieur. Son principal objectif est l'application de la réglementation des changes, à cette effet le service du commerce extérieur doit travailler en sa collaboration afin de garantir le bon déroulement des opérations ;
- Le ministère des finances : Plus particulièrement avec la Direction des Financements Extérieurs (FINEX). Il est le principal organisme qui édicte la réglementation régissant les opérations de transfert et de rapatriement, dans le seul but de préserver les intérêts de l'économie nationale ;
- Le ministère de commerce : Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physiques (produits prohibés, contingentés,...).

2.3. La mise en place des garanties bancaires à l'importation auprès de la banque

Après avoir présenté l'agence CPA 302, cette partie retrace les garanties internationales les plus importantes fournies par l'agence, et montre ainsi comment y procéder, en tentant de clarifier cela dans un modèle d'application pour la garantie de restitution d'acompte et la garantie de bonne exécution.

2.3.1. Présentation du dossier d'importation et de la transaction commerciale y afférente au cas

2.3.1.1. Identification des parties

- Ordonnateur : KRONES Allemagne ;
- Banque émettrice : CPA BEJAIA ;
- Bénéficiaire : SARL BOISSONS STAR (Production de boissons et eau minérale) ;
- Banque notificatrice : DEUTSCH BANK AG Allemagne.

2.3.1.2. L'objet de la transaction commerciale conclue entre les deux parties

Acquisition d'une ligne d'embouteillage complète pour le remplissage de jus de fruit à chaud plus un lot de pièces de rechanges, montage, mise en route et formation compris.

Montant de la transaction en devises : 3.650.000,00 euros (EUR).

2.3.1.3. Documents négociés entre l'importateur et l'exportateur étranger

Il s'agit des documents suivant :

- Factures commerciales originales dûment signés par le vendeur en 04 exemplaires ; (voir en annexe7)
- Connaissance originaux clean on board ; (voir en annexe6)
- Certificat d'origine ;(voir en annexe 2)
- Certificat de conformité ; (voir en annexe 5)
- Certificat de garantie ;(voir annexe 3 et 4)
- Document export « EX1 » ;(voir en annexe1)
- Liste de colisage et note de poids ;(voir en annexe6)
- Manuel d'utilisation technique.

2.3.1.4. Modalité de réalisation financière de l'importation

Deux modalités de paiement sont convenues dans le traitement de l'opération, à savoir :

. **Par transfert libre** : 15% du montant du contrat sera libéré sur présentation d'une garantie de restitution d'acompte et d'une facture d'acompte.

. **Par crédit documentaire** : Tranche de 75% payable sur présentation de documents d'expédition conformes.

. **Tranche de 10%** : Payable sur présentation d'une garantie de bonne exécution d'égal montant et d'un PV de réception définitive.

2.3.1.5. Reconnaissance des instructions de l'importateur

Dossier administratif fourni :

- Engagement d'importation en 02 exemplaires ;
- Demande d'ouverture du CREDOC en 03 exemplaires (demande EM9) ;
- Contrat commercial dûment signé par les deux parties ;
- Factures proforma en 04 exemplaires ;
- Engagement de l'importateur certifiant ne pas revendre l'équipement en état.

2.3.2. Circuits de traitement de l'opération dans son aspect garantie internationale.

Le traitement des garanties internationales auprès du CPA pour le cas exposé se déroule dans les conditions suivantes :

2.3.2.1. Le traitement pratique de la garantie de restitution d'acompte

Paiement conditionné par la mise en place d'une caution de restitution d'acompte de 15% du montant du contrat, soit en valeur 547.500,00 euros(EUR), ($3.650.000,00 \times 15\% = 547.500,00$ euros).

- La mise en place et la gestion de la garantie de restitution d'acompte répond aux étapes suivantes

1^{ère} étape

La banque contre garante demande l'émission d'une garantie en faveur du bénéficiaire (par un Swift) qui contient : (voir en annexe 9)

- Référence du contrat ;
- Parties contractantes. (Ordonnateur KRONES SA, bénéficiaire SARL BOISSONS STAR) ;
- L'objet du contrat ;

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

- La dénomination des banques intervenantes (DEUTSCH BANK AG Allemagne, CPA BANQUE) ;
- Taux en pourcentage de la contre garantie mise en place (cas 15%) ;
- Les éléments juridiques et clauses de l'engagement des banques dans la gestion de la garantie ;
- Les commissions, frais et taxes découlant de la présente contre-garantie (ces frais seront supportés par la banque contre garante 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.

La présente contre-garantie entrera en vigueur à la date d'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire, et demeurera valable un mois au-delà de la date d'expiration de la garantie fixée, c'est à dire au 31/01/2012, soit jusqu'à la validité de la contre-garantie.

Passé ce délai, la présente contre -garantie deviendra automatiquement nulle et non-avenue et la DEUTSCH BANK AG Allemagne, sera libre de son engagement, sans que le CPA ait à donner à la banque main levée expresse et ce, que l'original de la garantie ait été ou non restitué au bénéficiaire.

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.

2^{ème} étape

Après la vérification du texte de la contre garantie conformément aux stipulations de la réglementation en vigueur, viendra l'étape de l'établissement d'une fiche d'engagement signée par le directeur de la direction des relations internationales, et le chef de service des correspondants bancaires.

Cette fiche contient les mentions suivantes : N° contre garantie, N° dossier, l'ordre, bénéficiaire, montant, validité de la garantie, validité de la contre garantie, objet : garantie de ..., contre garant.

3^{ème} étape

Le CPA par le biais de la direction des garanties internationales procède à la transmission d'un message à l'agence, retraçant tous les éléments de la contre garantie reçue en sollicitant l'acceptation et la confirmation de l'agence et du bénéficiaire.

4^{ème} étape

Après confirmation et acceptation des éléments de la contre garantie, le CPA procède à l'établissement d'un acte de garantie de restitution d'acompte en faveur du bénéficiaire (voir annexe 4)

Cet acte doit contenir les informations suivantes :

- **Objet et montant de la garantie** : Garantie de restitution d'acompte de 547.500,00 euros. Pour acquisition d'une ligne d'embouteillage complète pour le remplissage de jus de fruit à chaud plus un lot de pièces de rechanges ;
- **Taux de couverture** : 15% du montant du contrat.
- **Bénéficiaire** : SARL BOISSON STAR.
- **Donneur d'ordre** : KRONES SA.
- **Date d'échéance de la garantie de restitution d'acompte** : 31/12/2012.
- **Numéro de la contre garantie** : Contre garantie N° 460011449696 du 11/04/2011 émanant de DEUTSCH BANK AG Allemagne.

5^{ème} étape

- Envoi au bénéficiaire la copie originale de l'acte de garantie plus une lettre d'accompagnement ;
- Envoi au contre garant une copie de l'acte de garantie (duplicata) plus une lettre d'information.

6^{ème} étape

S'il y'a une des modifications avant échéance et / ou annulation après échéance le service gestion de la garantie les mentionne sur le dossier approprié.

7^{ème} étape

La banque émettrice reçoit de la part du bénéficiaire une demande de la libération de la garantie.

8^{ème} étape

Avant la libération de la garantie par le garant (CPA), la contre garantie est conditionnée par l'apurement total des frais et commissions.

9^{ème} étape

La banque garante déclare main levé de la garantie et libère le contre garant.

Remarque :

La banque garante ne doit absolument pas livrer l'original de l'acte de garantie au contre garant et reste valable jusqu'à déclaration de la main levée.

- La domiciliation du contrat commercial et le transfert de fonds de la garantie

- La domiciliation de l'opération d'importation et du contrat commercial sont faites par le service commerce extérieur de l'agence CPA 302 ;
- Les vérifications d'usage du banquier sont effectuées (interdictions, solvabilité, etc.) ;
- Le transfert de fonds du règlement des 15% du contrat sont décaissés sur la base de la garantie ;
- La garantie reste en possession du bénéficiaire SARL BOISSONS STAR jusqu'à date d'échéance ou à défaut sur la demande expresse de la main levée produite par ce dernier ;
- Les commissions et taxes sont décomptées en devises et perçus par le CPA auprès du portefeuille garantie internationale au niveau de la direction des relations internationales ;
- Les écritures comptables relatives à la constatation des engagements par signature en devises sont opérées au niveau central ;

- Aucune écriture comptable du hors bilan devises n'est tenue par le service commerce extérieur de l'agence ;
- L'agence est impliquée dans la gestion de la garantie à travers les éléments tels que : suivi des dates butoirs, exécution des amendements (modifications et prorogations) ;
- La mise en jeu de la garantie ou son annulation ne peut intervenir que dans le cas d'annulation de transaction ou d'inexécution des obligations de l'ordonnateur.

La finalité du dossier de transfert de l'acompte se résume à :

- L'apurement du dossier de transfert sur la base de la facture d'acompte de 15% ;
- Le justificatif du décaissement de l'acompte ;
- La tombée de l'engagement devise relatif à la garantie y afférente.

2.3.2.2. Le traitement pratique de la garantie de bonne exécution

Paiement conditionné par la mise en place d'une garantie de bonne exécution de 10% rattachée au règlement de la partie finale du CREDOC. Garantie de 10% du montant du contrat, soit en valeur 365.000,00 EUR, ($3.650.000,00 \times 10\% = 365.000,00$ EUR).

La condition de mise en place de la garantie de bonne exécution dans le cas exposée est considérée comme une clause d'opérativité de l'instrument de paiement en lui-même.

- La mise en place et la gestion de la garantie de bonne exécution

Les étapes de La mise en place et la gestion de la garantie de bonne exécution sont les mêmes étapes de la garantie de restitution d'avance, sauf que quelques données changent :

- Le taux de la prise en charge par la garantie est de 10% de la valeur totale du contrat ;
- La date d'expiration de la garantie 15/05/2014 ;
- La contre garantie N° 4600011483891 émanant de KRONES SA (voir annexe 8).

- Le transfert de fonds de la garantie de bonne exécution

Le règlement de la valeur de 10% couverte par la garantie de bonne exécution est subordonné à la présentation, d'un procès-verbal de réception définitive signé conjointement par les deux contractants SARL BOISSONS STAR ET KRONES SA.

- La garantie reste en possession du bénéficiaire SARL BOISSONS STAR jusqu'à date d'échéance ou à défaut, sur la demande expresse de la main levée produite par ce dernier.
- Les commissions et taxes sont décomptées en devises et perçus par le CPA auprès du portefeuille, garantie internationale au niveau de la direction des relations internationales.
- Les écritures comptables relatives à la constatation des engagements par signature en devises sont opérées au niveau central.
- Aucune écriture comptable du hors bilan devises n'est tenue par le service commerce extérieur de l'agence.
- L'agence est impliquée dans la gestion de la garantie à travers les éléments tels que : suivi des dates butoirs, exécution des amendements (modifications et prorogations).
- La mise en jeu de la garantie ou son annulation ne peut intervenir que dans le cas d'annulation de transaction ou d'inexécution des obligations de l'ordonnateur.

La réalisation de toutes opérations en relation avec l'étranger est le fait du service extérieur, ce dernier joue donc un rôle très important au sein d'une agence bancaire. En effet, il doit disposer de toutes les connaissances et toutes les ressources nécessaires pour le bon déroulement des opérations à l'international, afin de satisfaire au mieux les clients et gagner leur confiance.

L'étude pratique des garanties bancaires internationales nous a permis également de compléter et de concrétiser notre connaissance théorique sur les garanties bancaires, et surtout de constater le rôle réel de chaque intervenant, les différents documents utilisés ainsi que les différentes étapes de la mise en place de ces dernières. Dans cette étude de cas, la garantie de restitution d'acompte et la garantie de bonne exécution n'ont pas été mise en jeu, en raison du respect des engagements de l'exportateur (KRONES Allemagne).

Section 3 : Enquête sur les garanties bancaires internationales auprès des entreprises importatrices

Dans le cadre de notre étude pratique sur le terrain, nous avons choisi de procéder par une enquête par questionnaire, auprès de certaines entreprises importatrices dans la wilaya de Béjaïa, afin de connaître le comportement de ces dernières vis-à-vis de la couverture des risques liés à l'importation en particulier et au commerce extérieur en générale et de recours aux garanties bancaires internationales.

En ce qui suit, nous allons présenter l'outil utilisé et les types de questions qui ont été posés, ensuite nous allons présenter la structure du questionnaire et les conditions de déroulement de l'enquête, pour finir nous allons analyser les résultats de l'enquête.

3.1. Méthodologie et présentation de l'enquête par questionnaire

3.1.1. Présentation de la méthodologie de travail

Dans cette sous-section nous allons présenter, la méthodologie suivie c'est-à-dire définir l'enquête par questionnaire et sa composition.

- Définition de l'enquête par questionnaire

C'est une méthode de recueil des informations en vue de comprendre et d'expliquer les faits. Les deux autres méthodes les plus couramment utilisées étant l'entretien et l'observation. Si l'entretien et l'observation sont des méthodes individuelles et collectives, le questionnaire est une méthode qui est uniquement collective. C'est une méthode quantitative qui s'applique à un ensemble (échantillon) qui doit permettre des inférences statistiques. C'est le nombre d'éléments de l'ensemble qui assure au questionnaire sa validité et qui permet aux informations obtenues d'être jugées dignes de confiance.¹

Le questionnaire est une suite de questions standardisées destinées à normaliser et à faciliter le recueil de témoignages. C'est un outil adapté pour recueillir des informations précises auprès d'un nombre important de participants. Les données recueillies sont facilement quantifiables (excepté lors de questions ouvertes).

Par rapport à une enquête par entretiens, l'usage du questionnaire permet :

¹ J. VILATTE, « Méthodologie de l'enquête par questionnaire », 2007, p. 3.

- De travailler à plus grande échelle. Le nombre de participants n'est pas limité par le temps (le questionnaire est rapide à diffuser, le participant répond à son rythme en dehors de la présence des stagiaires) ou par les coûts (déplacements...);
- De limiter les effets liés à la personnalité des intervieweurs ;
- De s'adapter au rythme et à l'emploi du temps du participant.

Par contre, le questionnaire ne permet pas :

- Les relances et les reformulations pour aider le participant à exprimer son point de vue ;
- De s'assurer que les questions seront renseignées correctement et sans oublis (quand une question est jugée inopportune, ennuyeuse ou demandant trop d'effort, les personnes peuvent décider d'arrêter le questionnaire ou de passer à des choses plus faciles) ;
- De savoir qui répond véritablement ;
- D'approfondir et de compléter les informations en plus des questions posées ;
- D'assurer un taux de réponse élevé.²

3.1.2. Les différentes questions composantes le questionnaire

Tout d'abord, lors de la mise en place d'un questionnaire bien avant de rédiger les questions qui le compose, il est impérativement nécessaire de déterminer le format que l'on souhaite utiliser. Les questions peuvent être ouvertes, fermées ou mixtes. Chacune présente des avantages et des inconvénients.

3.1.2.1. Les questions ouvertes

La question ouverte est utilisée lorsqu'on souhaite formuler une question sans proposer une liste de réponses. On utilisera alors un champ libre pour permettre au répondant de répondre librement. Afin de ne pas avoir un texte trop long et faciliter le traitement des résultats, il est possible de limiter le nombre de caractères.

²<https://www.ladissertation.com/Divers/Divers/La-Diff%C3%A9rence-Entre-Le-Questionnaire-Et-Le-Guide-134528.html>, Consulté le 17/05/2018.

Un des avantages de la question ouverte est qu'elle offre la possibilité aux répondants de s'exprimer librement sur un sujet. Les individus révèlent leurs schémas de pensée ce qui permet de repérer l'émergence de nouvelles pratiques ou de nouveaux courants d'opinion. L'utilisation des questions ouvertes permet d'avoir des réponses riches en informations.

Cependant, il existe un risque, ces dernières peuvent engendrer des réponses superficielles. Le répondant peut être tenté de ne pas prendre le temps de la réflexion et de répondre avec la première réponse qui lui vient à l'esprit.³

3.1.2.2. Les questions fermées

Certains auteurs considèrent que toute question fournissant une information précise est fermée, ce sont les questions les plus simples. La question est le plus souvent sous forme interrogative, ce qui provoque des réponses d'approbation ou évaluation sur une gamme de jugements prévus.⁴

Les questions dites fermées supportent des réponses bien fermées sans laisser aucun choix au répondant de donner son avis comme il veut. Ainsi, l'enquêteur propose les réponses suivantes à la personne interrogée « oui », « non », Parfois, les questions fermées peuvent donner lieu à une multitude de réponses à choisir entre elles donc on parle de questions à multiples choix.⁵

L'avantage des questions fermées est le suivant :⁶

- Facilité de faire un questionnaire ;
- Facilité pour coder un questionnaire ;
- Facilité de réponse pour le questionné ;

³<https://www.dragnsurvey.com/assets/download/guide.pdf>, consulté le 17/05/2018.

⁴J. VILATTE, op.cit, 2007, p. 13.

⁵<http://www.entreprise-move.com/types-de-questions-pour-le-questionnaire-detude-du-marche/>, consulté le 18/05/2018.

⁶J. VILATTE, op.cit, 2007, p. 14.

3.1.2.3. Les questions mixtes

La question mixte est utilisée lorsqu'on souhaite proposer une liste de réponses aux répondants avec la possibilité de répondre librement à la question. Il s'agit de la case « autre ».

La question mixte facilite la collecte et l'analyse des résultats et offre la possibilité de cerner les opinions et les comportements qui ne sont pas dans les réponses proposées. Cependant, elle apporte les mêmes inconvénients qu'une réponse ouverte sur la réponse « autre ». En effet, il peut être difficile pour certains individus de s'exprimer librement.

On utilisera la question mixte lorsqu'il est important de ne pas négliger des nuances difficilement cernables ou pour alléger la liste des réponses.⁷

Dans l'élaboration de notre questionnaire, on a utilisé les deux formes de questions à la fois fermées et ouvertes.

3.1.3. Structure de questionnaire

Notre questionnaire adressé aux entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa et qui a pour objet les garanties bancaires internationales est composé de deux axes principaux, le premier est la présentation de l'entreprise et de ses activités et le deuxième axe est sur le risque et les garanties bancaires. Chaque axe est composé de questions fermées et ouvertes qui sont résumées dans le tableau ci-dessous suivies de leurs objectifs.

⁷<https://www.dragnsurvey.com/blog/les-questions-ouvertes-fermees-et-mixtes/>, consulté le 18/05/2018.

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

Tableau N°02: Structure de questionnaire

Axes	Questions	Objectifs
Présentation de l'entreprise et ses activités	Q1 : Le nom de l'entreprise	Connaitre l'identité de l'entreprise.
	Q2 : Domaine d'activité	Juger si le domaine dans lequel l'entreprise exerce, correspond bien à l'objet de l'étude.
	Q3 : Effectif	Connaitre le nombre d'employés de l'entreprise et ainsi déduire sa taille.
	Q4 : Quel fonction occupez-vous dans l'établissement ?	Se faire une idée sur la fonction qu'occupe le répondant au questionnaire au sein de l'entreprise, et ainsi juger de la véracité des réponses.
	Q5 : Quels sont les produits importés par votre entreprise ?	Pour découvrir quels sont les principaux produits qui nécessitent de faire appel à une garantie bancaire.
Les risques et les garanties bancaires	Q6 : Quels sont les risques que vous rencontriez lors d'une opération d'importation ?	Connaitre les différents risques auxquels l'entreprise est exposée lors de la réalisation de ces opérations (importation).
	Q7 : Avez-vous déjà souscrit une garantie bancaire pour une opération d'importation ?	Savoir si l'entreprise a déjà utilisé une garantie bancaire, comme technique de couverture des risques.
	Si oui : -Quel est le type de garantie que vous avez souscrit ? -Quel risque couvre-t-elle ? -Combien de fois avez-vous souscrit une garantie auprès de votre banque ? -Le risque s'est-il déjà réalisé ? -En cas de réalisation du risque quel est le taux d'indemnisation pris en charge par la banque ? - Êtes-vous satisfait ?	Se faire une idée générale sur la ou les garanties utilisées par l'entreprise, et déterminer la fréquence d'utilisation des garanties bancaires par ces entreprises importatrices, savoir si ces garanties correspondent bien à leurs besoins, et lors de la réalisation du sinistre connaitre le taux d'indemnisation par la banque, et le taux de satisfaction de l'entreprise.
	Si non : -Pour quelle raison vous n'avez pas eu recours aux garanties bancaires ? -Avez-vous déjà pensé à souscrire une garantie bancaire ?	Identifier la ou les raisons qui poussent l'entreprise à ne pas faire appel aux garanties bancaires, comme technique de couverture des risques, et aussi savoir si l'entreprise ne serait-ce qu'un instant, juger nécessaire de faire appel aux garanties bancaires.

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

	<p>Q8 : Avez-vous eu recours à d'autres techniques de couverture de risques autres que les garanties bancaires ?</p> <p>Si oui :</p> <ul style="list-style-type: none">-lesquelles ?-Pourquoi vous les avez choisies ?	<p>Savoir si l'entreprise utilise d'autres techniques de couverture de risques autres que les garanties bancaires.</p> <p>Connaitre qu'elles sont ces autres techniques de couverture utilisée par l'entreprise, et pourquoi les avoir choisies au détriment des garanties bancaires.</p>
--	---	---

3.2. Les conditions de déroulement de l'enquête

3.2.1. La population étudiée

La population sur laquelle va porter notre recherche est les entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa (commune de Béjaïa et Akbou). Compte tenu de notre thème cette population convient parfaitement à notre objet d'étude, car ces entreprises ont souvent recours à de différentes techniques de couvertures, pour garantir la bonne exécution de leurs différentes opérations dont les garanties bancaires.

3.2.2. La pré-enquête

Dans toute recherche scientifique, la pré-enquête est une phase indispensable et très importante, à laquelle il faut recourir, car elle nous permet d'explorer le terrain et nous aide à éclairer les ambiguïtés du thème et les difficultés qui peuvent limiter la recherche.

Notre pré-enquête a débuté le 01/01 /2018, et s'est terminé le 04/01/2018. Ces quatre jours étaient bénéfiques, pour mieux connaître le terrain ainsi, que la population à étudier, cela nous a permis d'acquérir un ensemble d'informations très importantes pour notre travail.

Durant cette période de quatre jours on a d'abord commencé par une visite à la chambre de commerce de Béjaïa, pour avoir une liste de l'ensemble des entreprises importatrices qui exerce au niveau de la wilaya de Béjaïa, on a certes rencontré quelques difficultés pour acquérir cette liste mais on l'a finalement obtenu après trois jours.

On a effectué aussi quelques entretiens avec 3 entreprises importatrices, pour avoir une idée globale sur notre objet d'étude.

3.2.3. L'enquête

Notre enquête a débuté le 25/01/2018 jusqu'au 22/03/2018. Elle a été réalisée bien sûr par un outil de recherche qui est, le questionnaire d'enquête.

Tableau N°03 : Taux de réponse au questionnaire d'enquête

Nombre de questionnaire distribué	50
Nombre de questionnaires récupérés	30
Le taux de réponse (en %)	60%
Le taux de refus (en %)	40 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête

Nous remarquons que 60 % des entreprises ont répondu à notre questionnaire, les 40% restant ont refusé de répondre principalement pour des soucis de confidentialité.

3.2.3.1. Le choix de l'échantillon

Dans notre recherche la population mère est connue, elle englobe l'ensemble des entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa. Notre échantillon était de 50 entreprises importatrices, parmi elles 20 entreprises ont refusé de répondre à notre questionnaire, généralement par souci de confidentialité, seules 30 entreprises ont répondu au questionnaire donné. Le taux de réponse représente dans ce cas 60 %. Il est à signaler aussi que certaines questions de notre questionnaire sont restées sans réponses.

3.2.3.2. Obstacles et Difficultés rencontrés

Au cours de la réalisation de notre enquête, nous nous sommes heurtés à plusieurs problèmes :

- Le temps perdu durant la pré-enquête notamment pour obtenir la liste des entreprises importatrices au niveau de la wilaya, du au refus de certains fonctionnaires à nous remettre cette liste ;

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

- La difficulté à entrer en contact avec les entreprises importatrices, pour leur expliquer notre objet d'étude afin de leur remettre le questionnaire ;
- Le refus de plusieurs entreprises de répondre à notre questionnaire pour cause de confidentialité ;
- Difficultés de déplacement vers certaines entreprises éloignées ;
- L'immense temps perdu dans la distribution et la récupération de notre questionnaire ;
- perte de temps pour trouver l'adresse de chaque entreprise.

3.3. Analyse et interprétation des résultats

Après avoir présenté l'enquête de terrain, nous arrivons enfin à l'analyse des informations collectées par le biais des questionnaires. Les résultats de ces derniers sont traités manuellement. Nos résultats sont présentés sous forme de tableaux.

3.3.1. Présentation de l'entreprise et ses activités

3.3.1.1. Identification de la taille des entreprises

Tableau N°04 : Taille des entreprises enquêtées

Taux de réponse : 100%

Nombre d'employés	Nombre d'entreprise	Pourcentage
Très petite entreprise de 1 à 9	2	6,66%
Petite entreprise 10 à 49	9	30%
Moyenne entreprise 50 à 499	14	46,66%
Grande entreprise 500 à 999	1	3,33%
Très grande entreprise plus de 1000	4	13,33%
Total	30	100%

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

D'après le tableau N°4, 14 entreprises parmi 30 des entreprises qui ont répondu au questionnaire sont de moyennes entreprises employant entre 50 et 499 employés. 30% d'elles emploient entre 10 et 49 salariés, viennent en ordres les autres types à savoir très grandes

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

entreprises, très petite entreprises et grande entreprises correspondant aux pourcentages suivant 13.33%, 6,66% et 3.33% des dites entreprises.

3.3.1.2. Les produits importés par les entreprises

Tableau N°05 : Type de produits importés par les entreprises enquêtées.

Taux de réponse : 100%

Types de produits importés	Nombre	Pourcentage
Equipement	15	50%
Matières premières	8	26,66%
Equipement et matière première	7	23,34%
Total	30	100 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

D'après notre enquête, nous constatons que la moitié des entreprises interrogées importent des biens d'équipements, ce qui représente un pourcentage de 50 %, d'après le tableau N°5 toujours 26,66% des entreprises importent des matières premières, le reste d'entreprises combinent l'importation des deux catégories de produits (matières premières et équipements) ces dernières représentent 23,34% des entreprises interrogées.

3.3.2. Les risques et les garanties bancaires

3.3.2.1. Les différents risques rencontrés lors d'une opération d'importation

Tableau N°06 : Types de risques rencontrés lors d'une opération d'importation

Taux de réponse : 100%

Types de risques	Nombre de réponse	Pourcentage
Risque de change	15	50%
Conformité de la marchandise	15	50%
Non-exécution des engagements de l'exportateur	11	36,66%
Détérioration de la marchandise	9	30%
Risque de non remboursement	4	13,33%
Retard de livraison	5	16,66%
Conformité des documents	3	10%

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

Les résultats que nous venons d'exposer, montrent les catégories des risques auxquels les entreprises importatrices sont confrontées. D'après ces résultats le risque de change et le risque de conformité de la marchandise représentent chacun 50% des réponses, donc, les risques les plus importants pour 50% d'entreprises. Chose qui n'est pas surprenante, vu la dépréciation du dinar face aux autres devises qui est régulière. Le risque de non-conformité de la marchandise quant à lui se manifeste souvent pour des raisons qui sont dues à la mauvaise qualité et la contrefaçon des marchandises. En deuxième position se classe le risque de non-exécution des engagements par l'exportateur, avec 36,66% en raison de la défaillance de ce dernier à ne pas respecter ses engagements contractuels, quant au risque de détérioration de la marchandise, il représente 30% des réponses, ce dernier est dû aux problèmes de chargement des marchandises, des catastrophes naturelles et des fortunes de mer qui peuvent endommager la cargaison.

Dans la catégorie de risque qui ne se manifeste pas souvent, on trouve tout d'abord, le risque de non-remboursement qui représente un pourcentage de 13,33%, ensuite vient le

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

risque de retard de livraison qui représente 16,66%, enfin le risque de non-conformité des documents avec un pourcentage de 10% des réponses.

3.3.2.2. La souscription aux garanties bancaires

Tableau N°07 : La souscription ou pas à une garantie bancaire internationale

Taux de réponse : 100%

La souscription d'une garantie bancaire	OUI	NON
Nombre d'entreprises		
Entreprises importatrices (30)	14	16
Pourcentage	46,66%	53,33 %

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

Les résultats de l'enquête révèlent que 46,66 % des entreprises questionnées ont recours aux garanties bancaires internationales comme technique de couverture, le reste des entreprises soit 53,33 % effectue des achats à l'international sans souscrire de garanties bancaires. En effet ces dernières effectuent des transactions régulières avec les mêmes fournisseurs, si bien qu'une relation de confiance s'est établie entre les parties, ces dernières jugent donc inutile de recourir aux garanties bancaires, selon eux la probabilité que le risque se réalise est très minime et faire appel aux garanties bancaires va engendrer des coûts supplémentaires qu'elles préfèrent éviter. Par contre les entreprises ayant recours aux garanties bancaires internationales traitent leurs opérations d'importation avec des fournisseurs dont la relation de confiance n'est pas établie (généralement de nouveaux clients), pour se prémunir d'éventuels risques, ces entreprises préfèrent engendrer des coûts supplémentaires et recourir aux garanties bancaires internationales.

Les données présentées ci-dessus montrent que le taux des entreprises qui ne font pas appel aux garanties bancaires internationales, est plus élevé, il représente plus de 50 % de l'ensemble des entreprises questionnées, cela est dû à de nombreux facteurs qu'on va développer dans le tableau N° 11.

3.3.2.3. La taille des entreprises et les garanties bancaires

Tableau N°08 : L'impact de la taille de l'entreprise sur la demande de l'utilisation des garanties

Nombre d'employés	Nombre d'entreprise	Nombre d'entreprises qui souscrivent une garantie bancaire	Nombre d'entreprises qui ne souscrivent pas une garantie bancaire
Très petite entreprise (de 1 à 9)	2	1	1
Petite entreprise (de 10 à 49)	9	4	5
Moyenne entreprise (de 50 à 499)	14	6	8
Grande entreprise (de 500 à 999)	1	1	0
Très grande entreprise (plus de 1000)	4	2	2
Total	30	14	16

Taux de réponse : 100%

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

À partir de ces résultats, on déduit que la taille de l'entreprise n'a pas vraiment d'impact sur la demande de l'utilisation des garanties bancaires internationales, en effet le nombre d'entreprises qui ont souscrit ou pas à une garantie est presque identique selon chaque catégorie de l'entreprise.

3.3.2.4. Types de garanties bancaires internationales souscrites

Tableau N°09 : Les types de garanties bancaires internationales utilisées par les entreprises importatrices.

Taux de réponse : 46,66% sur le total des entreprises interrogées.

Types de garanties	Nombre de garantie souscrite	Pourcentage
Garantie de soumission	1	7,14%
La garantie de restitution d'acompte	10	71,42%
La garantie ou caution de bonne fin ou exécution	11	78,57%
La garantie ou caution de retenue de garantie	2	14,28%
Total de garantie souscrite	24	-
Total des entreprises qui ont répondu	14	-

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête

En analysant les données ci-dessus nous allons tout de suite comprendre que, les entreprises ont principalement recours aux garanties de restitution d'acompte et garanties de bonne exécution, avec un taux respectif de 71,42% et 78,57%, ces deux pourcentages élevés montrent que les entreprises cherchent beaucoup plus à se couvrir contre le risque de non remboursement des avances, et le risque de mauvaise exécution du marché. Ensuite vient la garantie de retenu de garantie avec un taux de 14,28%, enfin nous constatons que la garantie de soumission arrive en dernière position avec un taux de 7,14%, ce taux assez faible est expliqué par le fait que ces dernières sont principalement utilisées dans les marchés de constructions (bâtiments).

Nous constatons également qu'il y a des entreprises qui souscrivent plusieurs garanties, et cela est dû principalement à leurs différents besoins de couverture des risques.

3.3.2.5. Produit importé faisant l'objet de la mise en place d'une garantie

Tableau N°10 : Produit importé faisant l'objet de la mise en place d'une garantie

Taux de réponse : 46,66% sur le total des entreprises interrogées.

Types de produit importé	Nombre d'entreprise	Pourcentage
Equipement	8	57,14%
Matière première	3	21,42%
Equipement et matière première	3	21,42%
Total	14	100%

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

Les résultats révèlent que, parmi les 14 entreprises importatrices qui souscrivent des garanties, 8 d'entre elles importent des produits d'équipement ce qui représente un taux de 57,14%, et 3 d'entre elles, soit 21,42% importent des matières premières, le reste des entreprises soit 3 aussi avec un taux de 21,42%, importent aussi bien des biens d'équipements que des matières premières. A partir de ces résultats on peut conclure que les entreprises importatrices qui importent des biens d'équipements, ont plus recours aux garanties bancaires que les autres entreprises qui importent des matières premières. En effet, du aux innovations technologiques les équipements sont en évolution permanente ce qui fait l'apparition de nouveaux fournisseurs sur le marché donc il est dans l'intérêt de l'entreprise importatrice de se protéger.

3.3.2.6. Les raisons de la non souscription aux garanties bancaires internationales

Tableau N°11 : Les raisons de la non souscription aux garanties bancaires internationales

Taux de réponse : 53,33% (16 entreprises) sur le total des entreprises importatrices interrogées.

Types de réponses	Nombre de réponses
Trop couteuse	7 (43,75%)
Ne répond pas aux besoins de l'entreprise	5 (31,25%)
Ne sont pas efficaces	1 (6,25%)
Facultative	6 (37,5%)
Autres	2 (12,5%)
Total des entreprises	16

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

Les résultats de l'enquête relèvent que, 43,75 % des entreprises questionnées ne font pas recours aux garanties bancaires internationales comme technique de couverture en raison de la cherté de ces dernières et ne valent pas le coup d'investir autant d'argent. Par contre 31,25% de ces entreprises trouvent que ces garanties ne répondent pas à leurs besoins, 37,5 % des entreprises questionnées ne souscrivent pas de garanties bancaires internationales parce que ces garanties sont facultatives, 6,25 % trouvent que ces garanties ne présentent aucun avantage particulier, 12,5 % de ces entreprises ont répondu par autre sans donner plus de détails.

3.3.2.7. Autres techniques de couverture utilisées par les entreprises importatrices

Tableau N°12 : Les autres techniques de couverture sollicitées par les entreprises importatrices

Taux de réponse : 53,33% (16 entreprises) sur le total des entreprises importatrices.

Techniques utilisée	Nombre d'entreprises	Pourcentage
Assurances	6	37,5%
Autre	10	62,5%
Total	16	100%

Source : Réalisé par nous-même à partir des données de l'enquête.

Nous remarquons d'après notre enquête, que certaines entreprises ont recours à d'autres techniques de couverture autres que les garanties bancaires internationales, nous observons que 37,5 % de ces entreprises utilisent l'assurance comme technique de couverture, cependant 62,5 % des entreprises questionnées ont répondu autre sans donner plus de détails concernant les autres techniques utilisées.

Nous remarquons dans ce tableau qu'il existe un pourcentage assez faible concernant aussi les assurances, nous pouvons dire que le marché des assurances dans les opérations d'importation et vraiment faible, cela est dû principalement à leur caractère facultatif.

En guise de conclusion, nous pouvons dire que les résultats obtenus concernant cette enquête nous incitent à penser que certaines entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa ne donnent pas beaucoup d'importance à la couverture des risques liés à leurs opérations avec l'étranger, puisque d'après le traitement des données elles n'accordent pas une place très importante aux garanties bancaires, vu que le nombre d'entreprises importatrices qui en a recours représente un pourcentage plutôt mince, et ce pour plusieurs raisons. En effet, il s'avère que les garanties soient coûteuses du fait qu'elles engendrent des frais supplémentaires pour les entreprises importatrices, alors elles préfèrent les éviter. Aussi, le caractère réglementaire facultatif ne les incite guère à souscrire des garanties.

Conclusion

La garantie bancaire internationale représente une couverture efficace qui assure le bon déroulement de l'opération d'importation. En effet, elle est avant tout un réducteur d'incertitude qui permet d'éviter ou d'atténuer les dommages dans le but d'encourager les échanges internationaux. Elles assurent aussi un certain financement pour les fabricants (fournisseurs) en leur permettant d'obtenir des acomptes et d'être payés sans retenue à la livraison des commandes.

Les garanties bancaires mettent en relation des parties prenantes, dont la banque et l'entreprise importatrice. Pour cela, nous avons scindé notre enquête de terrain en deux phases principales. En premier lieu, notre étude s'est déroulée auprès de la banque CPA où nous avons effectué un stage pratique. Cette étape vient compléter la recherche théorique, et a pour but d'acquérir plus d'informations concernant l'objet de notre recherche, et ainsi avoir plus d'explication sur les étapes de la mise en place et de la gestion des garanties bancaires, et de connaître le rôle qu'elles jouent dans la sécurisation du marché des biens et services. En deuxième lieu, nous avons effectué une enquête de terrain par questionnaire auprès de trente entreprises importatrices. Cette démarche a pour objectif d'avoir une idée sur la place qu'accordent certaines entreprises de la wilaya de Béjaïa aux garanties bancaires dans la gestion de leurs opérations internationales.

Et d'après notre enquête nous avons abouti aux résultats suivant :

- Les entreprises importatrices sont confrontées à de nombreux risques parmi ces risques on distingue principalement le risque de change et le risque de conformité de la marchandise ;
- La plupart des entreprises qui ont recours aux garanties bancaires importent des biens d'équipements ;
- Certaines entreprises évitent de recourir aux garanties bancaires pour diverses raisons comme le coût jugé trop élevé ;
- La taille de l'entreprise n'a pas vraiment d'impact sur la demande de l'utilisation des garanties bancaires internationales ;
- Les garanties les plus utilisées par les entreprises importatrices sont les garanties de restitution d'acompte et les garanties de bonne exécution ;

Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales

- Certaines entreprises importatrices préfèrent avoir recours à d'autres techniques de couvertures comme les assurances.



Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de notre travail, nous avons constaté que les échanges internationaux sont complexes. L'importateur cherche à préserver ses droits et à persuader son fournisseur d'honorer ses engagements et obligations contractuelles qui résultent du contrat commercial. En effet, pour des raisons de sécurité, nous avons constaté que les opérations d'importations nécessitent une étroite coopération entre l'importateur et son banquier. L'activité bancaire a développé de nombreuses techniques qui offrent une sécurité pour l'importateur, parmi elles, on retrouve les garanties bancaires internationales. Celles-ci permettent non seulement de garantir les marchés commerciaux, mais servent également à assurer que l'exportateur exécutera ses obligations en vers l'importateur.

Dans ce travail aussi, nous avons mis l'accent sur l'importance des garanties bancaires dans les facilitations des opérations d'achats à l'international et sur la situation des garanties bancaires utilisées par les entreprises importatrices. Nous avons essayé, en premier lieu, d'apporter un éclairage sur la gestion des opérations du commerce international, les clauses de contrat de vente à l'international et les techniques de financement et de couverture liée aux opérations d'importations. En second lieu, nous avons tenté de recenser les différentes garanties bancaires internationales tout en parlant du contexte algérien de ces garanties accordées aux importateurs et les différents aspects bancaires des opérations de garantie, dans le but d'expliquer et évaluer les garanties bancaires internationales.

Lors de notre stage pratique, nous avons traité une opération d'importation effectuée par une entreprise avec attribution de la garantie de restitution d'avance et la garantie de bonne exécution. Nous avons constaté que les garanties bancaires internationales occupent une place très importante dans les actes d'achats à l'international, car d'une part elles offrent l'assurance à l'importateur de recevoir la marchandise commandée selon les modalités et dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. D'une autre part, elles protègent les parties prenantes des risques liés à l'action de vente et/ou d'achat à l'international. Cette étude nous a mené à confirmer donc notre première hypothèse : que la banque, en tant qu'acteur dans la vie de l'entreprise, procéderait à la couverture des risques par l'utilisation de moyens et techniques de couverture adéquats à la réalisation des opérations d'importation, à l'exemple de l'exigence d'un engagement par signature de la part des parties prenantes.

Conclusion générale

L'enquête par questionnaire effectuée auprès de quelques entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa consiste à recenser, en outre, les principaux risques rencontrés et les techniques de couverture utilisées. Les résultats que nous avons obtenus concernant la couverture et la souscription des garanties démontrent que la plupart des entreprises importatrices enquêtées ne souscrivent pas de garanties bancaires en raison de leur coût onéreux et de leur caractère optionnel. Ce qui nous a mené à confirmer notre deuxième hypothèse.

Donc, il est primordial pour toute entreprise de se prémunir contre les risques liés aux diverses opérations effectuées à l'international, et ce en adoptant différentes techniques de couverture. En effet, la survenance des risques peut entraîner des dommages importants en termes de coûts et de temps à l'entreprise et peut même menacer sa survie. C'est dans ce contexte que les garanties bancaires internationales trouvent leur légitimité et prouvent leur importance. Pour cela les banques devront revoir leur politique d'octroi des garanties internationales en vue de les rendre plus simples et plus efficaces, notamment en termes de commissions afin d'alléger les coûts des entreprises importatrices. Elles devraient également s'investir dans des campagnes de sensibilisation sur le rôle important des garanties bancaires internationales auprès de leurs entreprises clientes.



Bibliographie

Bibliographie

I. OUVRAGES

1. Banque suisse UBS SA, « Crédits documentaires encaissements documentaires et garantie bancaires », Editions Banque suisse UBS SA, 2005.
2. BERNET.L et ROLLANDE, « Principes et techniques bancaires », 25ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008.
3. BERNET.R, « Moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, Paris, 1999.
4. D'AGOSTINO.S, DEUBELE.P, MONTOUSSE.M, ET RRENOUARD.G, « Dictionnaire de sciences économiques et sociales », Edition Bréal, 2008.
5. Enterprise Europe network, « Le petit guide des contrats internationaux », Edition CIP, 2007.
6. FEDIL, « La nouvelle codification des incoterms 2010 : entre simplification et rationalisation de la vente maritime internationale », Edition kedgeschool, 2016.
7. HANNANIM, « Les garanties contractuelles dans les transactions internationales comportant la fourniture de biens ou de services », Editions Les Cahiers de droit, Québec, 1985.
8. LEGRAND. G et MARTINI.H, « Commerce international », 3ème édition, Edition Dunod , 2010.
9. LEGRAND. G et MARTINI.H, « commerce international », 2ème édition, Edition Dunod, 2010.
10. LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod paris, 2002.
11. LEGRAND. G et MARTINI.H, « Le petit export », Editions Dunuod, paris, 2008.
12. LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 2ème édition, Edition Dunod, 2008.
13. LEGRAND.G et MARTINI. H, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, France, 2008.
14. LEVY-LANG. A, « L'argent la finance et le risque », Editions Odile Jacob, 2006.

Bibliographie

15. Martini. H, « Techniques de commerce international », Edition Dunod, Malakoff, 2017.
16. NAJI. J, et MORIN. N, « Commerce International » ,2éme édition, Edition ERPI, 2009.
17. OLIVIER. H, « La gestion des risques », Edition Dunod, Paris, 2008.
18. PHILIPPE. L, « Le contrat de vente », Edition Dalloz, Paris, 2005.
19. PRISSERT. P, « Les opérations bancaires avec l'étranger guide pratique du professionnel », Edition la revue banque, paris, 1985.
20. PRONOVOST. G, « Temps, culture et société. Essai sur le processus de formation du loisir et des sciences du loisir dans les sociétés occidentales », Edition presses de l'université du Québec, 1983.
21. ROSSI. T, « La garantie bancaire à première demande », Edition Meta, Lausanne, 1990.
22. ROUXEVILLE. A, « Parlons affaires », Edition illustrée, 1993.
23. SANCHEZ. A et NAHUM. W, « Trade finance », Edition cahier de l'académie n°12, 2008.
24. SIMLER. P, « Cautionnement et garanties autonomes », Edition Litec, 2000.
25. STANESCU. D et PATURE. S, « Commerce international », Edition Bréal, paris, 2013.
26. XAVIER. T, « Responsabilité du banquier et automatisation des paiements », Edition T.D.F, Belgique, 1996.

II. Thèse de doctorat

1. BERNAT. C, « L'exploitation commerciale des navires et les groupes de contrats, ou le principe de l'effet relatif dans les contrats commerciaux internationaux », Thèse de Doctorat, Editions ANRT, 2005.
2. CHERIGUI. C, « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister université d'Oran, Algérie, 2014.
3. HAMIDOU. A, « Le Marketing des Produits Bancaires, Cas des produits Trade Finance de la Société Générale Paris », mémoire de magister université Tlemcen, Algérie, 2009/2010.

Bibliographie

4. M. HANG NGUYEN, « La convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale de marchandises et le droit vietnamien de la vente », Thèse de doctorat de l'école doctorale Sciences de l'homme et de la société, Tours, l'université François - Rabelais 2009, p. 120.

III. Document divers

1. Association canadienne des paiements, « Le manuel des règles de L APC », 2017.
2. ATTIJARIWAFI BANCK, « Guide du commerce extérieur », 2010.
3. Banque populaire Bourgogne Franche-comté, « Garanties et cautions internationales », 2016.
4. BIENVENOT. M, « Lexique bancaire et institutionnel ».
5. CREDENDO, « l'assureur-crédit à l'exportation : le forfaiting », 2016.
6. Document interne de la banque CPA agence 302 Bejaia Algérie.
7. Guide de la fédération nationale des travaux publics, « Caution et garanties dans les marches de travaux », 2016.
8. VILATTE. J, « Méthodologie de l'enquête par questionnaire », 2007.

IV. Règlements

1. Article 1 et article 2, Convention du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international.
2. Article 30 de la convention de Vienne, avril 1980.
3. Article 53 de la convention de Vienne, avril 1980.
4. Article 3 de la Convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by. New York, 1995.
5. Article 01 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.
6. Article 02 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.

Bibliographie

7. Article 05 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.
8. Article 06 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.
9. Article 07 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.
10. Article 12 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.
11. Note n°16-96 du 27 octobre 1996 aux banques intermédiaires agréées.

V. Sites

1. https://www.lmac-mp.fr/telecharger.php?id_doc=46, consulté le 16/05/2018.
2. <http://docplayer.fr/storage/24/2526526/1528150800/e8mGJ3YWP3eIV8CnejkDuQ/2526526.pdf>, consulté le 08/03/2018.
3. http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist10_5.htm, consulté le 04/05/2018.
4. <http://www.bank-of-algeria.dz/html/notesauxbanques1996.htm>, consulté le 05/05/2018.
5. <http://www.entreprise-move.com/types-de-questions-pour-le-questionnaire-detude-du-marche/>, consulté le 18/05/2018.
6. <http://www.esen.education.fr/conseils/recueil-de-donnees/operations/construction-des-outils-de-recueil/questionnaire/>, Consulté le 17/05/2018.
7. http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/payments/1995Convention_garantees_credit.html, consulté le 03/05/2018.
8. http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html, consulté le 04/03/2018.
9. <https://cedricbernat.wordpress.com/2010/03/09/la-garantie-a-premiere-demande-ou-garantie-autonome/>, consulté le 02/05/2018.

Bibliographie

10. <https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp>.
11. <https://www.dragnsurvey.com/assets/download/guide.pdf>, consulté le 17/05/2018.
12. <https://www.dragnsurvey.com/blog/les-questions-ouvertes-fermees-et-mixtes/>, consulté le 18/05/2018.
13. <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/assurance-credit-export>, consulté le 05/03/2018
14. <https://www.hcch.net/fr/instruments/conventions/full-text/?cid=31>, consulté le 04/03/2018.
15. <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/risque-de-non-transfert>, consulté le 22/04/2018.
16. <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/payments/garantees/garantees-f.pdf>, consulté le 03/05/2018.
17. <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056998-CISG-f.pdf>, consulté le 05/03/2018.
18. www.bea.dz/garantie.html, consulté le 04/05/2018.
19. www.cic.fr/fr/banques/entreprises/dossiers/memento-international/la-lettre-de-credit-stand-by.html, consulté le 07/05/2018.



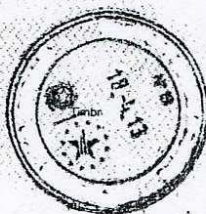
Annexes

Annexe 01 : Document export « EX1 »



CON.TI.N.D. 112040 Prima di compilare il formulario consultare le note al retro	
2. Certificato utilizzato negli scambi preferenziali tra e ALGERIE <small>(indicare i paesi, gruppi di paesi o territori di cui trattasi)</small>	
3. Destinatario (nome, indirizzo completo, paese) (indicazione facoltativa) LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND BN NO 26 IGHZER AMOKRANE BEJAIA ALGERIE	4. Paese, gruppo di paesi o territorio di cui i prodotti sono considerati originari 5. Paese, gruppo di paesi o territorio di destinazione ALGERIE
6. Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)	7. Osservazioni L/C NO. 302DI222CD103476
8. N. d'ordine, marche, numeri, numero e natura dei colli (*), designazione delle merci 82 COLIS LIGNE D'EMBOUTEILLAGE COMPLETE	9. Massa lorda (kg) o altra misura (l, m³, ecc.) KG. 159992,00
10. Fattori (indicare i fattori)	
11. VISTO DELLA DOGANA Dichiarazione certificata con forme Documento d'esportazione (*) modello EX 2 n. 0505701 del _____ Ufficio doganale _____ Paese o territorio in cui il certificato è rilasciato _____ A _____ addia _____ (Firma)	12. DICHIARAZIONE DELL'ESPORTATORE Io sottoscritto dichiaro che le merci sopra soddisfano alle condizioni richieste ottenere il presente certificato. Fatto a _____ addi _____ Spedite contro Deposito Petrom _____ (Firma)

(*) Per le merci non imballate, indicare il numero degli oggetti o indicare « alla rinfusa »

(*) Per le merci imballate, indicare il numero degli oggetti o indicare « alla rinfusa »



Annexe 02 : Certificat d'origine

		COPIA
(Treviso)		COMUNITÀ EUROPEA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA
2 Destinatarie - Destinataire - Consignee - Destinatario LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND RN NO 26 IGHZER AMOKRANE BEJAIA ALGERIE		CERTIFICATO DI ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN
		3 Paese d'origine - Pays d'origine - Country of origin - Pais de origen EUROPEAN COMMUNITY
4 Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa) informations relatives au transport Transport details - Expedition		5 Osservazioni - Remarques - Remarks - Observaciones L/C NO.302DI222CD103476
6 N. d'ordine; marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° de orden; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los buitos; designación de las mercancías		7 Quantità Quantité Quantity Cantidad
TOTAL COLIS: 82 LIGNE D'EMBOUTEILLAGE COMPLETE		POIDS BRUT TOTAL (kg) 159.992,00
<p>La sottoscritta Autorità certifica che le merci sopra elencate sono originarie del paese menzionato nel riquadro 3 L'Autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3 The undersigned Authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 La Autoridad infrascrita certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla N° 3</p>		
 Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura TREVISO Ufficio staccato di Conegliano Conegliano, II		p. IL SEGRETARIO GENERALE il funzionario addetto  Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura Treviso
DIRITTI EURO 3,00 PROT. N. 2666		
<p>Luogo e data del rilascio; denominazione, firma e timbro dell'Autorità competente Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'Autorité compétente Place and date of issue; name, signature and stamp of competent Authority Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la Autoridad competente</p>		

Annexe 03 : Certificat de garantie de restitution d'avance



القرض الشعبي الجزائري Crédit Populaire d'Algérie

DIVISION DES AFFAIRES INTERNATIONALES
DIRECTION DES FINANCEMENTS EXTERIEURS
DEPARTEMENT RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR GARANTIES INTERNATIONALES
CITE DU 5 JUILLET BAB EZZOUAR - Alger -
Tel : (213.21) 24.69.70/71 FAX : (213.21) 24-12-23

GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE

N° 20.683-6

Nous référant au contrat (Facture Proforma n° 299/11 () de EUR.3.650.000,00 soit : TROIS MILLIONS SIX CENT CINQUANTE MILLE EUROS, conclu entre LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND, RN N° 26 IGHZER AMOKRANE - BEJAIA d'une part, 31029 d'autre part, ayant pour objet : UNE LIGNE D'EMBOUTEILLAGE COMPLETE POUR LE REMPLISSAGE DE JUS DE FRUIT A CHAUD, BOISSONS PLATES ET GAZIFIES 01 SET PIECES DE RECHANGE POUR 4000 HEURES DE TRAVAIL MONTAGE, MISE EN ROUTE ET FORMATION.

Nous référant à la contre garantie n° 460011449696 émanant de :

Nous soussignés, CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE, Entreprise Publique Economique, au capital de DA. 48.000.000.000,00 ayant son Siège Social 02, Boulevard colonel Amirouche Alger, représenté par Monsieur LOUAHAB Mohamed et Monsieur AZZI Seghir Malek, émettons en faveur de LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND, une garantie de Restitution d'Avance de EUR. Soit : CINQ CENT ONZE MILLE HUIT CENTS EUROS, représentant 15% du montant des équipements du contrat susvisé, qui couvre le remboursement de l'avance d'égal montant versée au titre du contrat précité à en cas d'inexécution ou d'exécution incomplète et/ou imparfaite par cette dernière de ses obligations contractuelles.

Nous paierons à LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND à sa première demande les sommes dont serait reconnue débitrice au titre de l'avance qu'elle a perçue jusqu'à concurrence de son montant soit EUR. contre sa déclaration écrite établissant que n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

La présente garantie entrera en vigueur dès réception de l'avance au compte de N° 43 B 02008 12028 000004391920. Elle diminuera au fur et à mesure des mains levées partielles données par le bénéficiaire ou au prorata des livraisons sur présentation au CPA des documents justificatifs y afférents de la livraison (copie facture et copie des documents de transport..etc) et ce jusqu'au remboursement intégral de la dite avance soit au plus tard jusqu'au :

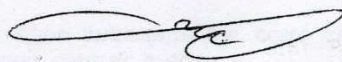
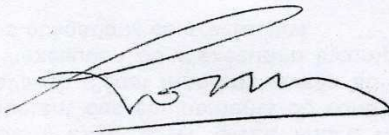
Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 de DA
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger -.16.000
Tél.: (021) 63 57 05 - 63 56 86 - 63 59 87 - 63 56 90 - Fax : (021) 63 57 13

GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE N° 20.683-6.

Si à l'expiration de la date limite de validité ci - dessus, aucune demande de prorogation de validité ou de mise en jeu de cette garantie n'est adressée au CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE de la part de LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND, il sera procédé de plein droit à l'annulation de cette garantie.

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

Alger, le



i

Annexe 04 : Certificat de garantie de bonne exécution



القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie

DIVISION DES AFFAIRES INTERNATIONALES
DIRECTION DES FINANCEMENTS EXTERIEURS.
DEPARTEMENT RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR GARANTIES INTERNATIONALES
CITE DU 5 JUILLET BAB EZZOUAR - Alger -
Tel : (213.21) 24.69.70/71 FAX : (213.21) 24-12-23

GARANTIE DE BONNE EXECUTION

N° 21.770 - 1

Nous référant au contrat (Facture Proforma n° 299/11 du 29.09.2011) de EUR.3.650.000,00 soit : TROIS MILLIONS SIX CENT CINQUANTE MILLE EUROS, conclu entre LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND, RN N°26 IGHZER AMOKRANE - W. BEJAIA. - ALGERIE - d'une part, 3 31029 d'autre part, ayant pour objet : UNE LIGNE D'EMBOUTEILLAGE COMPLETE POUR LE REMPLISSAGE DE JUS DE FRUIT A CHAUD, BOISSONS PLATES ET GAZIFIES 01 SET PIECES DE RECHANGE POUR 4000 HEURES DE TRAVAIL MONTAGE, MISE EN ROUTE ET FORMATION.

Nous référant à la contre garantie n° 460011483891 du : et sa modification du : émanant de :

Nous soussignés, CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE, Entreprise Publique Economique, au capital de DA. 48.000.000.000,00 ayant son Siège Social à Alger 2, Boulevard colonel Amirouche, représenté par Monsieur LOUAHAB Mohamed et Mademoiselle BOUSSOUF Samia, émettons en faveur de LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND, une garantie de Bonne Exécution de : EUR. 365.000,00 Soit : TROIS CENT SOIXANTE CINQ MILLE EUROS, représentant 10% du montant du contrat susvisé, qui couvre les risques d'inexécution ou d'exécution incomplète et/ou imparfaite par SIPA SPA de ses obligations contractuelles.

Nous paierons à LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND à sa première demande le montant intégral de la présente garantie contre sa déclaration écrite établissant que n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

La présente garantie entrera en vigueur à compter de sa date d'émission en faveur du bénéficiaire et demeurera valable jusqu'au :

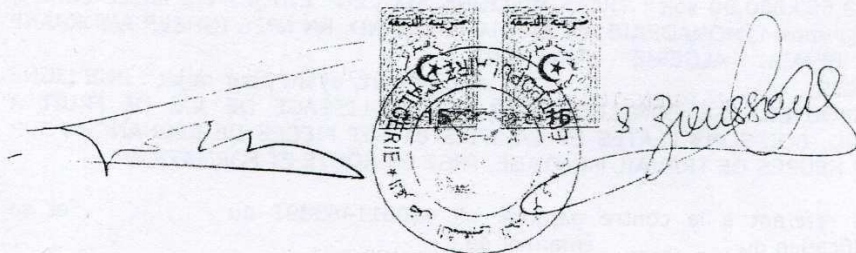
Dans le cas où aucune demande de prorogation de validité ou de mise en jeu mettant en cause n'est adressée au Crédit Populaire d'Algérie de la part de LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND dans le délai repris ci-dessus, la présente garantie sera immédiatement annulée sans aucune autre formalité.

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 de DA
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16.000
Tel : (021) 63 57 05 - 63 56 86 - 63 59 87 - 63 56 90 - Fax : (021) 63 57 13
Site internet : www.cpa-bank.dz IBAN (International bank account number) : DZ 004

GARANTIE DE BONNE EXECUTION N° 21.770-1

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

ALGER, le

A handwritten signature, possibly "S. Zoussouf", is written over a circular stamp. The stamp contains the text "CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE" and "ALGER". To the left of the stamp, there is a large, stylized handwritten mark that resembles a lightning bolt or a similar symbol.

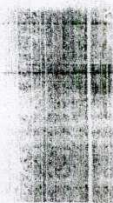
Annexe 05 : Certificat de conformité

L/C NO.302DI222CD103476

CERTIFICAT DE CONFORMITE
FACTURE COMMERCIALE – NO. 2013F10005296-5297-1305

LIGNE D'EMBOUTEILLAGE COMPLETE

NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE EST CONFORME AUX ACCORDS, SELON FACTURE
PROFORMA NO 299/11 ······ TERMES DE VENTE CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2000.



Annexe 06 : Connaissance originaux clean on board

Expéditeur:
Destinataire:
Insignée:

Notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification):
Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify):


Agence pré-transporteur: De:
Agent vessel: From:

Agence long-courrier: Port de chargement:
Long Vessel: Port of loading:

Lieu de déchargement: Destination finale (dans le cas de post-transport):
Place of discharge: Final destination (if on carriage):

CONNAISSEMENT BILL OF LADING

B/L N°



CNAN - MED SpA
Rue Sidi Okba n. 32 - Belle Vue, El Harrach
ALGER.ALGERIE

Marques et N° Marks et N°	Nombre et nature des colis - Description des marchandises Number and kind of packages - Description of goods:	Poids brut kg Gross weight kg
TTN09651740	SEAL M1201900 2 PACKAGES	Tare Kgs 4400 4.000,000
EN01110785	SEAL M1201016 2 PACKAGES	Tare Kgs 2000 2.000,000
BEN04043110	SEAL M1201075 3 PACKAGES	Tare Kgs 4400 4.000,000
EN01001000	SEAL M1201007 4 PACKAGES	Tare Kgs 2200 2.000,000
TTN01000000	SEAL M1201000 4 PACKAGES	Tare Kgs 4400 2.000,000
TON06001148	SEAL M1201076 3 PACKAGES	Tare Kgs 4400 2.740,000
TOK00010494	SEAL M1201031 7 PACKAGES	Tare Kgs 4400 2.070,000
BEN01000000	SEAL M1201047 1 PACKAGE	Tare Kgs 4000 7.100,000
BEN01000000	SEAL M1200801 3 PACKAGES	Tare Kgs 4000 6.100,000
EN01000000	SEAL M1100401 1 PACKAGE	Tare Kgs 2200 2.000,000
EN01000000	SEAL M1201065 1 PACKAGE	Tare Kgs 4400 4.017,000

See continuation (applicable details continued)

Shipped in apparent good order and condition on board of the above mentioned vessel for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading. Which stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered unto the consignee or to his or their assigns he or they paying freight and charges as below. Description, measurement and gross weight not checked or Known by Carrier or his Agents (or by anybody else on his behalf). In accepting this Bill of Lading the Merchant accepts and agrees to be bound by all its stipulations as fully as it were all signed by the Merchant. In witness whereof the original Bills of Lading have been signed, one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissances.....
Number of Original B/L.....

Date

Lieu et date d'émission:
Place and date of issue:

Pour le Capitaine:
For the Master:

Chargeur: _____
 Expéditeur: _____

**CONNAISSEMENT
 BILL OF LADING**

B/L N° 211208-71

Destinataire: _____
 Destinataire désigné: _____

Notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification):
 Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify):



CNAN - MED SpA

**Rue Sidi Okba n. 32 - Belle Vue, El Harrach
 ALGER.ALGERIE**

Navire pré-transporteur: _____ De: _____
 Navire Vessel: _____ From: _____

Navire long-courrier: _____ Port de chargement: _____
 Ocean Vessel: _____ Port of loading: _____

Port de déchargement: PORT DE BEJAIA
 Port of discharge: PORT DE BEJAIA

Destination finale (dans le cas de post-transport):
 Final destination (if on carriage):

Freight payable à: LA SPEZIA
 Freight payable at: LA SPEZIA

Marques et N°: Marks et N°:	Nombre et nature des colis - Description des marchandises Number and kind of packages - Description of goods:	Poids brut kg Gross weight kg
1000 40' 7410801079	3 PACKAGES 4X20' 20X40' CONTENEURS STO	Tare Kds 5000 22.100,000
1000 40' 74108167010	SEAL M1221017 2 PACKAGES	Tare Kds 4400 8.100,000
1000 40' 6040810010	SEAL M1221018 2 PACKAGES	Tare Kds 4400 8.100,000
1000 40' 6040814408	SEAL M1221019 3 PACKAGES	Tare Kds 4400 7.300,000
1000 40' 6040817400	3 PACKAGES	Tare Kds 5000 8.400,000
1000 40' 6040810010	2 PACKAGES	Tare Kds 8100 10.000,000
1000 40' 2410814010	SEAL M1225020 3 PACKAGES	Tare Kds 4000 8.900,000
1000 40' 6040814400	SEAL M1251000 2 PACKAGES	Tare Kds 4200 5.000,000
1000 40' 6040810010	SEAL M1261045 2 PACKAGES	Tare Kds 4200 5.000,000
1000 40' 7100400007	SEAL M1261046 2 PACKAGES	Tare Kds 4200 5.000,000
1000 40' 2410810010	SEAL 773519 1 PACKAGES	Tare Kds 2000 2.000,000

Net frais
 Net freight and charges

Shipped in apparent good order and condition on board of the above mentioned vessel for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading. Which stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered unto the consignee or to his or their assigns he or they paying freight and charges as below. Description, measurement and gross weight not checked or Known by Carrier or his Agents (or by anybody else on his behalf). In accepting this Bill of Lading the Merchant accepts and agrees to be bound by all its stipulations as fully as if they were all signed by the Merchant. In witness whereof the original Bills of Lading have been signed, one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissements.....

Number of Original B/L.....

Date

Lieu et date d'émission:
 Place and date of issue:

Pour le Capitaine:
 For the Master:

Annexe 07 : Factures commerciales

A communiquer

Client
 LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND
 4, Chemin de la Gare - Ighzer Amokrane
 06010 W. Bejaia
 ALGERIE
Adresse de livraison
 LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND
 4, Chemin de la Gare - Ighzer Amokrane
 06010 W. Bejaia
 ALGERIE

		Facture Proforma n.	299/11	Date	
Code	Description	U.M.	Quantité	Prix unitaire [EUR]	Prix total [EUR]
	<p>Ligne d'embouteillage complète pour le remplissage de jus de fruit à chaud, boissons plates et gazéifiés, composé par:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 Souffleuse rotative mod. SFR8; - 1 Bloc de remplissage mod. ISOFILL P 50-60-8; - 1 Bloc de remplissage mod. STILLFILL HR 35-35-7; - 2 Alimentateur des bouchons mod. ATF; - 1 Système d'hygienisation mod. VARICLEAN 3 S 15; - 1 Système de mélange mod. MASSBLEND 27; - 1 Système pour la production d'eau froide; - 1 Groupe préchauffeur / pasteurisateur / refroidisseur tubulaire; -1 Refroidisseur produit; -1 Etiquetteuse à bobine continue; -2 Contrôle niveau, bouchon et étiquette; -1 Groupe pompes; 				

Facture Proforma n. 299/11

Date

Page 2

Description	U.M.	Quantité	Prix unitaire [EUR]	Prix total [EUR]
-1 Manchonneuse avec tunnel; -1 Fardeleuse mod. Green Star F; -1 Banderoleuse mod. SPF; -Convoyeurs pneumatique, convoyeurs pour bouteilles et pour fardeaux, armoire électriques et matériel électriques; -1 set pièces de rechange pour 4000 heures de travail. Montant total net du matériel <i>Montage, mise en route et formation</i> Montant total net de la fourniture				100.200

Conditions de paiement

100% Lettre de Crédit Irrévocable et Confirmée par Banque Internationale de Primaire Importance et payable comme suit:

- Un acompte de 15% sera , contre remise des documents suivants:

- une garantie bancaire irrévocable de restitution d'acompte selon le modèle agréé par la banque du Client;
- Facture commerciale.

Le solde de 85% sera versé sur présentation des documents suivants:

- Factures commerciales
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité
- Liste de colisage
- Bill of lading

MERCI DE INDIQUER LE NUMERO DE CETTE FACTURE PROFORMA SUR VOTRE DOCUMENT DE PAIEMENT.

Annexe 08 : Contre garantie de bonne exécution

ACK
UNCRITMMBXXX 4047 802529 130426 1306

MESSAGE
1:F01UNCRITMMBXXX4047802529}
2:I760CPALDZALXXXN}
3:{108:S0030134428}}

17:1/1
01:460011483891
02:REQUEST
03:130426
04:OTHR/SEE TEXT
05:CONTRE GARANTIE DE BONNE EXECUTION
06:NOTRE REF. 460011483891
07:VUILLEZ EMETTRE VOTRE GARANTIE EN VOUS REFERANT
08:AU TEXTE SOUS INDIQUE,
09:SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE
10:SOUS REFERANT A LA FACTURE PROFORMA NO. 299/11
11:ENCLU ENTRE
12:MONADERIE AIT BRAHAM MOHAND
13:RD NO 26 IGHZER AMOKRANE BEJAIA, ALGERIE

3

OBJET A
LIGNE D'EMBOUEILLAGE COMPLETE POUR LA REMLISSAGE DE JUS DE
FRUIT A CHAUD, BOISSONS PLATES ET GAZIFIES
UN SET PIECES DE RECHANGE POUR 4000 HEURES DE TRAVAIL
MONTAGE. MISE EN ROUTE ET FORMATION
SELON FACTURE PROFORMA NO. 299/11 DU
PAGEANT S. PRODUCTION D'UNE GARANTIE DE BONNE
EXECUTION DE EUR () REPRESENTANT LE 10 (DIX) PCT
DU MONTANT GLOBAL DU CONTRAT.

NOUS, LE TRADE OFFICE, 11,
AU CAPITAL DE EUR 19.654.856.199,43 AYANT SON
REGISTRE SOCIALE NO.16, 00186, DEMANDONS A
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE DE SOUSCRIRE
SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A
SECURISSEMENT DE EURO () (SOIT EUR
()) EN FAVEUR DE LIMONADERIE AIT
BRAHAM MOHAND RN NO 26 IGHZER AMOKRANE BEJAIA ALGERIE QUI
S'ENGAGERA LA GARANTIE DE BONNE EXECUTION PAR ()
() 3, 31029 DE SES
OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

EN CONTREPARTIE NOUS, FOREIGN TRADE OFFICE,
CONTREGARANTISSONS
INREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A CREDIT POPULAIRE
D'ALGERIE, 16000 ALGIERS, ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR
SUS OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET A DEFAUT LE
REMBOURSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA DITE CONTRE
GARANTIE.

EN CONSEQUENCE, NOUS U. OFFICE,
A CREDIT
POPULAIRE D'ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE A PREMIERE DEMANDE DE
CELLE CI, SANS POUVOIR RECOURRIR A UNE QUELCONQUE FORMALITE ET
SANS POUVOIR LUI OPPOSER DE MOTIF DE NOTRE CHEF OU DE CHEF DE
NOTRE DONNEUR D'ORDRE LE MONTANT INTEGRAL DE LA CONTRE GARANTIE
SOIT EUR () ()
() OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT
EN AU TITRE DE CETTE CONTREGARANTIE, AUGMENTE DES FRAIS ET
DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR CREDIT POPULAIRE

ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE A L OCCASION DE LA MISE EN JEU
DE CETTE CONTRE GARANTIE.
EN CAS DE RETARD APORTE DANS LE VERSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE
DE LA CONTRE GARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE PAIEMENT AU
COMPT DE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE
INTERETS AU TAUX DU 12 0/0 L AN, QUI COMMENCERONT A COURIR DU
PREMIER JOUR DE LA DATE DE MISE EN JEU DE LA CONTREGARANTIE
JUSQU'AU JOUR DE PAIEMENT EFFECTIF.
LES INTERETS SERONT CAPITALISES S ILS SONT DUS POUR UNE ANNEE ENT
IERE.
NOUS RENONCONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D UNE QUELCONQUE
EXCEPTION TIREE DU CONTRAT LIANT LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND
RN NO 26 IGHZER AMOKRANE BEJAIA ALGERIE ET

NOUS RECONNAISSONS A VOUS POUR AUTANT QUE CREDIT
POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE JUSTIE PAR SWIFT
IDENTIFIE QUE LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND RN NO 26 IGHZER AMO
KANE BEJAIA ALGERIE A MIS EN JEU LA GARANTIE.
TOUTES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTRE
GARANTIE SERONT SUPPORTES PAR NOUS A COMPTER DE LA DATE
DE L'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE JUSQU A
L'EXTINCTION DE LA PRESENTE CONTRE GARANTIE TELLE QUE DETERMINEE
CI DESSOUS.
LA CONTREGARANTIE DEMEURA VALABLE JUSQU A LA MAIN LEVEE DELIVREE
PAR CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE A
FOREIGN TRADE OFFICE, VIA MUNICIPIO 11,
TOUT LITIGE NE DE L EXECUTION DE LA PRESENTE CONTRE GARANTIE
SERA SOUMIS A LA COMPETENCE DES TRIBUNAUX ALGERIENS ET A
L'APPLICATION DE LA LOI ALGERIENNE.
NOUS VOUS PRIONS DE NOUS COMMUNIQUER L EMISSION DE LA GARANTIE
DE VOTRE PART ET VEUILLEZ NOUS ENVOYER PAR COURIER RAPIDE COPIE
DE VOTRE GARANTIE, EN MERCI PAR VOUS.
BONNES SALUTATIONS.

FOREIGN TRADE OFFICE
MUNICIPIO 11
16000 ALGIERS ALGERIE

{CHK:5EB2E41F2A34}

Annexe 09 : Contre garantie de restitution d'avance

HOME PARAMETERS LIST DETAILS

extract print

BANK
COUNTERPART
CURRENCY ---
AMOUNT -
DIRECTION I
TYPE
APPLICANT
BENEFICIARY
DATE
RR
TRN 460011449696

DATA ACK
{UNCRITMMAXXX 5481 339526 120411 1252
MESSAGE

{1:F01UNCRITMMAXXX5481339526}
{2:I760CPALDZALXXXXN}
{3:{108:30025643554}}

{4:
:27:1/1
:20:460011449696
:23:REQUEST
:30:120411
:40C:OTHR/SEE THE TEXT
:77C:..

FOREIGN TRADE OFFICE

31100

TO

CREDIT POPULAIRE D ALGERIE
16000 ALGIERS ALGERIE
CONTRE GARANTIE DE RESTITUTION D AVANCE
NOTRE REF. 460011449696
VEUILLEZ EMETTRE VOTRE GARANTIE EN VOUS REFERANT AU
TEXTE SOUSINDIQUE, SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE
RESPONSABILITE NOUS NOUS REFERONS A FACTURE PROFORMA
NO. 299/11 DU CONCLU ENTRE
LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND
RN NO 26 ICHZER AMOKRANE BEJAIA
ALGERIE

ET

31029

RELATIF A
LIGNE D EMBOUTEILLAGE COMPLETE POUR LE REMLISSAGE
DE JUS DE FRUIT A CHAUD, BOISSONS PLATES ET GAZIFIES
01 SET PIECES DE RECHANGE POUR 4000 HEURES DE TRAVAIL
MONTAGE, MISE EN ROUTE ET FORMATION SELON FACTURE
PROFORMA NO 299/11
ENGAGEANT
A LA PRODUCTION D UNE GARANTIE DE RESTITUTION D AVANCE DE

EUR ((QUINZE) PCT DU MONTANT DES
REPRESENTANT LE (QUINZE) PCT DU MONTANT DES
EQUIPEMENTS.
LE MARCHE PREVOIT AUSSI QUE LA MARCHANDISE SERA PAYEE
POUR LE MOYEN D UN CREDIT DOCUMENTAIRE DEJA EMIS PAR
CREDIT POPULAIRE D ALGERIE POUR LE MONTANT DE EUR

() AVEC LE
NUMERO

NOUS FOREIGN TRADE OFFICE, VIA MUNICIPIO 11,
AU CAPITAL DE EUR 19.647.671.824,53
AYANT SON SIEGE SOCIALE A N. 16 00186
DEMANDONS A CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS
ALGERIE DE SOUSCRIRE SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE
RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE EUR

EN FAVEUR DE LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND RN NO
IGHZER AMOKRANE BEJAIA ALGERIE QUI COUVRIRA LA GARANTIE DE
RESTITUTION DE L ADVANCE QUE CELUI CI A VERSE
EN CAS D INEXECUTION PAR CE DERNIER DE SES OBLIGATIONS
CONTRACTUELLES DE LIVRAISON.

EN CONTROPARTIE, NOUS UNICREDIT SPA, FOREIGN TRADE
OFFICE, TREVISIO
CONTREGARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET
INCONDITIONNELLEMENT A CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000
ALGIERS ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR DE SES
OBLIGATIONS CONTRACTUELLES DE LIVRAISON ET A DEFAUT, LE
REMBOURSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE CETTE
CONTREGARANTIE.

EN CONSEQUENCE, NOUS
PAIERONS SANS DELAI A
CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE A
PREMIERE DEMANDE DE CELLE CI SANS POUVOIR RECOURIR A UNE
QUELCONQUE FORMALITE ET SANS POUVOIR LUI OPOSER DE
MOTIF DE NOTRE CHEF OU DE CHEF DE NOTRE DONNEUR D ORDRE,

OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT
DU AU TITRE DE CETTE CONTREGARANTIE, AUGMENTE DES FRAIS
ET DES DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR
CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE A L
OCCASION DE LA MISE EN JEU DE CETTE CONTREGARANTIE.
TOUT RETARD APPORTE AU VERSEMENT DES SOMMES DUES AU
TITRE DE LA CONTREGARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE
PAIEMENT AU PROFIT CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000
ALGIERS ALGERIE D INTERETS AU TAUX DE 0/0 ()
) L AN, QUI COMMENCERONT A COURIR DU HUITIEME JOUR DE
LA DATE DE MISE EN JEU DE LA CONTREGARANTIE JUSQU AU JOUR
DE PAIEMENT EFFECTIF.

CES INTERETS SERONT CAPITALISES S ILS SONT DUES POUR UNE
ANNEE ENTIERE.

NOUS RENONCONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D UNE
QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DU CONTRAT LIANT LIMONADERIE
AIT BRAHAM MOHAND RN NO 26 IGHZER AMOKRANE BEJAIA ALGERIE
ET : POUR AUTANT QUE CREDIT POPULAIRE D ALGERIE,
16000 ALGIERS ALGERIE JUSTIFIE PAR SWIFT AUTHENTIFIE QUE
LIMONADERIE AIT BRAHAM MOHAND RN NO 26 IGHZER AMOKRANE
BEJAIA ALGERIE A MIS EN JEU LA GARANTIE.

LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE
CONTREGARANTIE SERONT SUPPORTES PAR NOUS A COMPTER DE
LA DATE D EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU

BENEFICIAIRE JUSQU A L EXTINCTION DE LA PRESENTE
CONTREGARANTIE TELLE QUE DETERMINEE CI DESSOUS.
LA PRESENTE CONTREGARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR DES
RECEPTION DE L AVANCE AU COMPTE DE IT
43 B 02008 12028 000004391920 CHEZ
ELLE DIMINUERA AU FUR ET A MESURE DES MAINS LEVEES
PARTIELLES DONNEES PAR LE BENEFICIAIRE OU AU PRORATA DES
LIVRAISONS OU DES PRESENTATION SUR PRESENTATION A CREDIT
POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS
JUSTIFICATIFS Y AFFERENTS LA LIVRAISON (COPIE FACTURE ET
COPIE DES DOCUMENTS DE TRANSPORT) ET CE JUSQU AU
REMBOURSEMENT INTEGRAL DE LA DITE AVANCE.
LA CONTREGARANTIE DONT LE MONTANT DIMINUERS DANS LES
CONDITIONS PREVUE AU PARAGRAPHE CI DESSUS, SERA
AUTOMATICQUEMENT NULLE DANS LES DEUX (2) MOIS QUI SUIVENT
A LA REMISE A CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS
ALGERIE DU PROCES VERBAL DE RECEPTION DEFINITIVE ETABLI
SANS RESERVE SIGNE CONTRADICTOIREMENT PAR LES
REPRESENTANTS HABILITES DES PARTIES AU CONTRAT.
EN L ABSENCE DU PROCES VERBAL DE RECEPTION DEFINITIVE DANS
LES CONDITIONS CI DESSUS DEFINIES, LA CONTRE GARANTIE
DEMEURERA VALABLE JUSQU A LA MAIN LEVEE DELIVREE PAR
CREDIT POPULAIRE D ALGERIE, 16000 ALGIERS ALGERIE A
....., TOUT LITIGE NE DE L EXECUTION DE LA
PRESENTE CONTREGARANTIE SERA SOUMIS A LA COMPETENCE DES
TRIBUNAUX ALGERIENS ET A L APPLICATION DE LA LOI ALGERIENNE.
NOUS VOUS PRIONS DE NOUS COMMUNIQUER L EMISSION DE LA
GARANTIE ET VEUILLEZ NOUS ENVOYER PAR COURRIER RAPIDE
COPIE DE VOTRE GARANTIE, DUMANT SIGNE PAR VOUS.
MERCI POUR VOTRE COLLABORATION ET SALUTATIONS.

15: (CHK: 7930909E5E4E)

Université Abderrahmane Mira de Bejaïa
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion.
Département des Science Commerciales.

Questionnaire d'enquête

Dans le cadre de préparation d'un mémoire, en vue d'obtention d'un Master en sciences commerciales, option : finance et commerce international, nous réalisons une enquête par questionnaire auprès des entreprises importatrices de la wilaya de Bejaia, dans le but d'étudier les garanties bancaires internationales en Algérie plus précisément à Bejaia. Par ailleurs, nous vous rassurons que les informations recueillies par le biais de cette enquête seront confidentielles et ne serviront qu'à des objectifs scientifiques. Comptant sur votre aimable collaboration, nous vous prions d'agréer nos salutations les plus sincères.

Q1-Le nom de l'entreprise :

Q2-Domaine d'activité :

Q3-Effectif (le nombre de travailleurs)

Très petite entreprise de 1 à 9

Petite entreprise 10 à 49

Moyenne entreprise 50 à 499

Grande entreprise 500 à 999

Très grande entreprise plus de 1000

Q4-Quel fonction occupez-vous dans l'établissement ?

Directeur / Gérant

Chef de projet

Responsable de service

Employé / salarié

Autre :

Q5-Quels sont les produits importés par votre entreprise ?

Q6-Quels sont les risques que vous rencontrez lors d'une opération d'importation ?

Q7-Avez-vous déjà souscrit une garantie bancaire pour une opération d'importation ?

Oui

Non

1- Si oui

- Quel est le type de garantie que vous avez souscrit ?

- Quel risque couvre-t-elle ?

- Combien de fois avez-vous souscrit une garantie auprès de votre banque ?

- Le risque s'est-il déjà réalisé ?

- En cas de réalisation du risque quel est le taux d'indemnisation pris en charge par la banque ?

- Êtes-vous satisfait ?

2- Si c'est non

- Pour quelle raison vous n'avez pas eu recours aux garanties bancaires ?

Trop coûteuse

Ne répond pas aux besoins de l'entreprise

Ne sont pas efficaces

Facultatif

Autre

- Avez-vous déjà pensé à souscrire une garantie bancaire ?

Q8-Avez-vous eu recours à d'autres techniques de couverture de risques autres que les garanties bancaires ?

- Si oui les quelles ? et pourquoi vous les avez choisies ?

Merci de votre collaboration



Table des matières

Table des matières

<u>Remerciements</u>	I
<u>Dédicaces</u>	II
<u>Liste des abréviations</u>	III
<u>Table des illustrations</u>	IV
<u>Sommaire</u>	V
<u>Introduction Générale</u>	1
<u>Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international</u>	4
<u>Introduction</u>	4
<u>Section 01 : Le Commerce international : Opérations, documents et incoterms ...</u>	5
1.1. Le commerce international et ses opérations	5
1.1.1. Définition du commerce international.....	5
1.1.2. Opération d'importation	6
1.1.3. Opération d'exportation	6
1.2. Les documents de commerce internationales.....	7
1.2.1. Les documents nécessaires lors de l'étape précontractuelle	7
1.2.1.1. La promesse de contrat	7
1.2.1.2. La lettre d'intention	7
1.2.1.3. Le gentleman's agreement.....	7
1.2.2. L'offre commerciale.....	7
1.2.3. Les documents nécessaires après l'acceptation de l'offre commerciale.....	9
1.2.3.1. Les documents de prix	9
1.2.3.2. Les documents de transport	10
1.2.3.3. Les documents d'assurance	10
1.2.3.4. Les Documents Annexes	11
1.3. Les Incoterms	11
1.3.1. Définition des différents incoterms	12
1.3.2. Le rôle des incoterms	15
1.3.3. Classification des incoterms.....	16
1.3.3.1. Les incoterms vente au départ	16
1.3.3.2. Les incoterms de vente à l'arrivée	16
<u>Section 02 : Le contrat du commerce international</u>	17
2.1. Définitions du contrat du commerce international.....	17
2.2. Les clauses du contrat du commerce international	18

Table des matières

2.2.1. Les clauses relatives à la formation du contrat.....	18
2.2.2. Les clauses technico-commerciales	18
2.2.2.1. Les clauses relatives à la chose vendue	18
2.2.2.2. Les clauses relatives à la livraison.....	19
2.2.2.3. Les clauses relatives à la réception.....	19
2.2.2.4. Les clauses relatives à la garantie et à la responsabilité du vendeur	19
2.2.2.5. Les clauses relatives à la formation du personnel	20
2.2.2.6. Les clauses relatives aux modifications et adjonctions de travaux	20
2.2.2.7. Les clauses financières	20
2.2.2.8. Les clauses Juridiques	21
2.3. La formation et le cadre juridique du contrat de vente à l'international.....	21
2.3.1. La formation de l'accord	22
2.3.2. Les obligations de l'importateur et l'exportateur	22
2.3.2.1. Les obligations de l'importateur.....	22
2.3.2.2. Les obligations de l'exportateur	22
2.3.3. Cadre juridique du contrat de vente à l'international	23
2.3.3.1. La Convention du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international	23
2.3.3.2. La Convention de Vienne 1980	24
2.3.3.3. La convention de Rome du 19 juin 1980.....	25
<u>Section3 : Le financement des importations et les principaux risques liés au commerce international.....</u>	25
3.1. Le financement des opérations d'importation.....	26
3.1.1. Les instruments (moyens) de paiement à l'import	26
3.1.1.1. Le chèque.....	26
3.1.1.2. Le virement bancaire	27
3.1.1.3. Traités bancaires	28
3.1.2. Les techniques de paiement à l'import.....	29
3.1.2.1. L'encaissement simple	29
3.1.2.2. L'encaissement documentaire	29
3.2. Les risques liés à l'export.....	33
3.2.1. Le risque de non-paiement	33
3.2.2. Les risques commerciaux	33
3.2.3. Le risque pays et catastrophe	35
3.2.4. Risque de change.....	36

Table des matières

3.2.5. Le risque de non transfert.....	37
3.3. Les risques liés à l'import.....	37
3.3.1. Le risque de fabrication.....	37
3.3.2. Le risque commercial.....	37
3.3.3. Le risque politique.....	38
3.3.4. Le risque de change.....	38
<u>Conclusion</u>	38
<u>Chapitre II : Les garanties bancaires internationales accordées aux importateurs</u>	40
<u>Introduction</u>	40
<u>Section01 : Généralités sur les garanties bancaires à l'international</u>	41
1.1. Définition de la garantie bancaire à l'international.....	41
1.2. La différence entre garantie et caution.....	43
1.3. Codification internationale et fondement réglementaire des garanties bancaires.....	43
1.3.1. Codification des garanties bancaires internationales.....	44
1.3.1.1. La première codification de la chambre de commerce internationale 1978.....	44
1.3.1.2. La seconde codification de la chambre de commerce international (1991).....	44
1.3.1.3. La Convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit stand-by (1995).....	44
1.3.2. Fondement réglementaire des garanties bancaires en Algérie.....	45
1.3.2.1. Le règlement n°93-02 du 03 janvier 1993.....	45
1.3.2.2. Instruction 05-94 du 02 février 1994.....	46
1.3.2.3. La note Banque d'Algérie 16-96 du 27 octobre 1996.....	47
<u>Section02 : Les Garanties bancaires internationales, leurs avantages et inconvénients</u>	47
2.1. Les différents types de garanties.....	48
2.1.1. Les garanties usuelles.....	48
2.1.1.1. La garantie de soumission (bind bond).....	48
2.1.1.2. La garantie de restitution d'acompte.....	49
2.1.1.3. La garantie ou caution de bonne fin ou exécution.....	50
2.1.1.4. La garantie ou caution de retenue de garantie.....	51
2.1.2. Les Garanties Facultatives.....	55
2.1.2.1. Les garanties de paiement (payment bond).....	55
2.1.2.2. La lettre de crédit stand-by.....	55
2.1.2.3. Garantie pour absence de documents.....	56

Table des matières

2.2. Les Avantages et les inconvénients des garanties bancaires	57
2.2.1. Pour le bénéficiaire.....	57
2.2.2. Pour le donneur d'ordre	58
2.2.3. Pour le garant	59
<u>Section 03 : Négociation, émission et les aspects bancaires des opérations de garanties</u>	60
3.1. La négociation et la gestion de garanties par l'émetteur.....	60
3.1.1. Avant La mise en place d'un acte de garantie, l'émetteur de cette dernière doit :	60
3.1.2. Lors de La mise en place d'un acte de garantie	60
3.1.3. Après la mise en place de l'acte de garantie	61
3.1.4. La restitution de l'acte de garantie	61
3.2. L'émission et les intervenants d'une garantie bancaire internationale	61
3.2.1. L'émission d'une garantie bancaire internationale	62
3.2.1.1. Garantie directe.....	62
3.2.1.2. Garantie indirecte	63
3.3. Les aspects bancaires des opérations de garantie.....	65
3.3.1. Le déroulement de l'opération de garantie chez le banquier :	65
3.3.1.1. Analyse de la demande	66
3.3.1.2. La rédaction et la délivrance de l'acte de garantie	66
3.3.1.3. Le coût de la garantie.....	67
3.3.2. Les opérations de suivi.....	67
3.3.2.1. La prorogation de la période de validité.....	67
3.3.2.2. Augmentation et réduction des engagements	67
3.3.2.3. La mise en jeu des garanties	67
3.3.3. La mainlevée	68
<u>Conclusion</u>	69
<u>Chapitre III : Cas pratique de l'application des garanties bancaires internationales</u>	70
<u>Introduction</u>	70
<u>Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil CPA</u>	71
1.1. Présentation de la banque Crédit Populaire d'Algérie (CPA).....	71
1.1.1. Historique du CPA	71
1.1.2. Les activités du CPA	72

Table des matières

1.1.3. Les objectifs du CPA.....	73
1.2. Présentation de l'agence CPA Béjaïa code 302.....	74
1.3. Les missions des différents services de l'Agence 302 Béjaïa.....	76
1.3.1. Le directeur d'agence	76
1.3.2. Secrétariat et bureau d'ordre.....	76
1.3.3. Directeur Adjoint.....	77
1.3.4. Service caisse et portefeuille	77
1.3.5. Service crédit.....	78
1.3.5.1. Cellule d'étude et d'analyse	78
1.3.5.2. Cellule suivi de crédit.....	78
1.3.6. Service contrôle et administration.....	79
Section 02 : Le service extérieur et la mise en place des garanties bancaires	80
2.1. Présentation, organisation et structure du service extérieur.....	80
2.1.1. Présentation du service extérieur.....	80
2.1.2. Organisation du service extérieur.....	80
2.1.2.1. La notion d'exploitation	80
2.1.2.2. La notion d'engagement	81
2.1.2.3. La notion de trésorerie.....	81
2.1.2.4. La notion de sécurité.....	81
2.1.3. Structure du service extérieur.....	82
2.1.3.1. Section domiciliation, transfert et rapatriement	82
2.1.3.2. Section crédit documentaire, remise documentaire.....	83
2.1.3.3. Section gestion de contrats	83
2.2. Les missions et les relations du service extérieur	84
2.2.1. Les missions du service extérieur.....	84
2.2.2. Les relations entretenues par le service extérieur.....	84
2.2.2.1. Relations internes	84
2.2.2.2. Les relations externes	85
2.3. La mise en place des garanties bancaires à l'importation auprès de la banque	86
2.3.1. Présentation du dossier d'importation et de la transaction commerciale y afférente au cas.....	86
2.3.1.1. Identification des parties.....	86
2.3.1.2. L'objet de la transaction commerciale conclue entre les deux parties	86
2.3.1.3. Documents négociés entre l'importateur et l'exportateur étranger	87
2.3.1.4. Modalité de réalisation financière de l'importation	87

Table des matières

2.3.1.5. Reconnaissance des instructions de l'importateur.....	87
2.3.2. Circuits de traitement de l'opération dans son aspect garantie internationale. ...	88
2.3.2.1. Le traitement pratique de la garantie de restitution d'acompte	88
2.3.2.2. Le traitement pratique de la garantie de bonne exécution	92
Section 3 : Enquête sur les garanties bancaires internationales auprès des entreprises importatrices	94
3.1. Méthodologie et présentation de l'enquête par questionnaire	94
3.1.1. Présentation de la méthodologie de travail	94
3.1.2. Les différentes questions composantes le questionnaire.....	95
3.1.2.1. Les questions ouvertes.....	96
3.1.2.2. Les questions fermées.....	96
3.1.2.3. Les questions mixtes.....	97
3.1.3. Structure de questionnaire.....	98
3.2. Les conditions de déroulement de l'enquête.....	99
3.2.1. La population étudiée :.....	99
3.2.2. La pré-enquête.....	99
3.2.3. L'enquête.....	100
3.2.3.1. Le choix de l'échantillon	100
3.2.3.2. Obstacles et Difficultés rencontrées	100
3.3. Analyse et interprétation des résultats	101
3.3.1. Présentation de l'entreprise et ses activités	101
3.3.1.1. Identification de la taille des entreprises	101
3.3.1.2. Les produits importés par les entreprises	102
3.3.2. Les risques et les garanties bancaires	103
3.3.2.1. Les différents risques rencontrés lors d'une opération d'importation	103
3.3.2.2. La souscription aux garanties bancaires	104
3.3.2.3. La taille des entreprises et les garanties bancaires.....	105
3.3.2.4. Types de garanties bancaires internationales souscrites.....	106
3.3.2.5. Produit importé faisant l'objet de la mise en place d'une garantie	107
3.3.2.6. Les raisons de la non souscription aux garanties bancaires internationales	108
3.3.2.7. Autres techniques de couverture dont ont recours ces entreprises	109
Conclusion.....	110
Conclusion Générale.....	112
Bibliographie	

Table des matières

Annexes

Résumé



Résumé

Résumé

Ce mémoire traite de l'importance de la gestion des risques au sein des entreprises importatrices, à travers les mécanismes d'octroi de garanties bancaires internationales.

Notre démarche est scindée en deux phases. La première phase se résume en un stage pratique au sein de la banque Crédit populaire d'Algérie agence 302 Bejaïa. La deuxième phase se traduit par une enquête par voie de questionnaire auprès de 30 entreprises importatrices de la wilaya de Béjaïa.

Les principaux résultats révèlent que, d'une part, la banque CPA agence 302 met en place des dispositifs de couverture contre les risques liés à l'importation. D'une autre part, les entreprises importatrices enquêtées sont réticentes vis-à-vis de la souscription des garanties bancaires internationales, vu leur coûts jugés excessifs et leur caractère facultatif.

Mots clés : Garanties bancaires internationales, gestion des risques, banque, entreprises importatrices, wilaya de Béjaïa.

Summary

This thesis deals with the importance of risk management in importing companies, through mechanisms for granting international bank guarantees.

Our approach is split into two phases. The first phase can be summed up as a practical internship at popular bank of Algeria 302 Béjaïa agency. The second phase involves a questionnaire survey of 30 companies importing from the wilaya of Béjaïa.

The main results reveal that, on the one hand, the CPA agency 302 bank sets up hedging devices against the risks related to the importation. On the other hand, the importing companies surveyed are reluctant to subscribe to international bank guarantees, given their excessive costs and their optional nature.

Key words: International bank guarantees, risk management, banking, importing companies, wilaya of Béjaïa.