



Université A. Mira de Bejaia

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences commerciales

Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention d'un diplôme de Master II en
sciences commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème:

**Etude des garanties bancaires à
première demande dans le
commerce international:
Cas de la BEA (Bir Mourad Rais)**

Réalisé par :

- M^{elle} HADDADI Nadjat

Devant le jury composé de :

- Président: Mme Ouaret
- Encadrant: Mme Rahmani Lila
- Examinatrice: Mme Hadji

Année Universitaire 2022/2023

Remerciements

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

En premier lieu, je tiens à remercier le bon dieu de m'avoir donné la patience et le courage pour suivre ma formation, et pour m'avoir donné la force le courage, et la patience pour accomplir ce mémoire et de m'avoir aidé à confronter la vie professionnelle.

En seconde lieu, je tiens à remercier vivement mon encadreur Mme (RAHMANI LILA) pour sa disponibilité et le temps qu'elle a consacré à m'apporter les outils méthodologiques indispensables à la conduite de cette recherche, ses conseils et sa patience avec moi durant ma recherche.

En troisième lieu, je tiens à remercier mon chef de spécialité Mlle (TOUATI KARIMA) pour son professionnalisme, son soutien permanent, et ses conseils très précieux qui m'ont éclairé le chemin de la recherche.

Mes vifs remerciements vont également à mon chef de département monsieur (BAAR Abdelhamid), pour l'effort accompli afin de garantir la continuité et l'aboutissement de ce programme de Master.

Je tiens à remercier en particulier mon encadreur monsieur (NEKKAA Adlène) de m'avoir donné l'occasion extraordinaire de réaliser un travail de recherche au niveau de la Banque Extérieur d'Alger et à tout le personnel de cette banque.

Mes remerciements s'adressent aussi à tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à réaliser ce travail.

Toutes mes reconnaissances sont destinées à tous mes enseignants, tout au long de ma carrière.

Je vous remercie chaleureusement.

Dédicace

Je dédie ce travail à

Mes chers parents, à qui je suis reconnaissante pour tout leur soutien, sacrifices et précieux conseils. 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, **HANI** et **BOBEKEUR** à qui je souhaite beaucoup de réussite, bonheur et de succès dans leur avenir ;*

*A ma chère sœur **KARIMA** pour son appui, encouragements permanents, et son soutien moral ;*

*A mon beau frère **FAYCEL**, pour son soutien et ses conseils ;*

*Mes neveux **MALIKA** et **MOHAMED AYMEN**, aucune dédicace ne saurait exprimer tout l'amour que j'ai pour vous ; votre gaités me comble de bonheur, puisse dieu vous gardes, éclaires votre routes et vous aides à réaliser à votre tours vous rêves les plus chers ;*

*A mon meilleur ami **HANI** qui m'a toujours encouragé et soutenu, en souvenir de notre sincère et profonde amitié, veiller trouver dans ce travail l'expression de mon respect le plus profond et mon affection la plus sincères ;*

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

A toute la promotion Master 2 FCI de l'année 2022/2023

Nadjet

Liste des abréviations

ABI: association des banques italiennes

AGETAC : accord général sur les tarifs et le commerce

BEA: banque extérieur d'Alger

BIAM: banque industrielle de l'Algérie et de la méditerrané

BIRD : banque international pour la reconstruction et le développement

BM : banque mondial

BO: billet à ordre

CAGEX : compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportateurs

CCI : chambre de commerce international

CI : commerce international

COFACE : compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur

CREDOC: crédit documentaire

D/A: document contre acceptation

D/P: document contre paiement

D06: document douanier

D10: document douanier

DLVI: duplicata de la lettre de voiture internationale

DRI: direction des relations internationales

FMI : fond monétaire international

LTR: lettre de transport routier

MT202: utilisé pour faciliter à la fois les crédits et les transferts interbancaires des clients

MT760: message utilisé pour émettre ou demander une lettre de crédit

MT769 : un message sécurisé pour les institutions financières principalement pour les banques

MT799: message d'information sécurisé entre banque échangé via le réseau Swift

OMC : organisation mondial du commerce

OND: office national du ducroire

REMDOC: remise documentaire

RUGD : règles uniformes pour les garanties sur demande

RUU : règles usances uniformes

SLBC: lettre de crédit stand-by

SWIFT: society for worldwide interbank financial telecommunication

Liste de tableaux

| N° du tableau | Titre | Page |
|----------------------|---|-------------|
| 01 | Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire..... | 21 |
| 02 | Les formes de la remise documentaire | 22 |
| 03 | Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire..... | 23 |
| 04 | Les avantages et les inconvénients de la SBLC..... | 25 |
| 05 | Les avantages et les inconvénients du virement international..... | 26 |
| 06 | Les avantages et les inconvénients du chèque..... | 27 |
| 07 | Les avantages et les inconvénients de la lettre de change..... | 27 |
| 08 | Les avantages et inconvénients de la carte bancaire..... | 28 |
| 09 | Evolution du capital social de la banque extérieur d'Alger..... | 67 |

Liste des figures

| N° de figure | Titre | Page |
|--------------|--|------|
| 01 | Déroulement de crédit documentaire..... | 20 |
| 02 | Déroulement de la remise documentaire..... | 23 |
| 03 | Déroulement de la garantie directe..... | 38 |
| 04 | Déroulement de la garantie indirecte..... | 39 |
| 05 | Les garanties et le moment de leur mise en jeu..... | 42 |
| 06 | Déroulement de réfère..... | 60 |
| 07 | Déroulement de la saisie-arrêt | 61 |
| 08 | Organigramme général de la banque extérieur d'Alger..... | 74 |
| 09 | Organigramme de la Direction des Relations Internationales Filiales et Participations..... | 75 |

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Le cadre général du commerce international

Section 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section 2 : Les techniques et moyens de paiements du commerce international

Chapitre II : Les garanties bancaires internationales

Section 1 : Le cadre réglementaire des garanties bancaires internationale

Section 2 : L'émission et la gestion de la garantie bancaire internationale

Chapitre III : la mise en jeu et la gestion des garanties bancaires internationales au niveau de la BEA

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieur d'Alger

Section2 : Etude des cas pratiques

Conclusion générale

Bibliographie

Tables des matières

Annexes

Résumé

***Introduction
générale***

Introduction générale

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce international a connu une croissance fulgurante mais aussi de profondes mutations. Depuis lors, cette ouverture n'a cessé de favoriser, de faciliter et d'encourager la réalisation de nouveaux échanges et transactions internationales par le développement de nouveaux marchés, avec une augmentation corrélative des risques découlant de ces transactions.

Les relations contractuelles entre partenaires commerciaux sont empruntées de méfiance, ce qui les incite à se prémunir contre les défaillances mutuelles : vendeurs défaillants, acheteurs (importateurs) en retard de paiement.

En effet, si le vendeur cherche à éliminer le risque de non-paiement et à assurer la bonne exécution de ses obligations contractuelles, l'acheteur cherche à préserver ses droits et contraindre ses partenaires à honorer leurs engagements et les obligations conclues dans le cadre d'un contrat commercial, alors rechercher les moyens de protection et donc rechercher des garanties.

Historiquement, les moyens juridiques utilisés reposaient sur le gel des fonds au profit de l'acquéreur. Ainsi, pour assurer la solidité de ses fournisseurs étrangers, il est primordial de supporter le risque de défaillances techniques, financière de ces derniers. L'acheteur exige de son fournisseur qu'il verse à son profit un compte sur l'espace ou le titre de propriété, ou un droit de retenir un certain pourcentage du montant du contrat à titre de garantie.

Cette solution est très avantageuse pour l'acheteur, qui a toute liberté de détourner le montant garanti ou de ne pas payer l'intégralité du prix du contrat, pour certaines raisons, telles que retard d'exécution, abandon de construction non conforme aux exigences. En conséquence, les vendeurs se retrouvent face à des actifs immobilisés, qui exercent une pression sur la trésorerie immédiate de l'entreprise et entraînent des coûts limitant, de ce fait, le développement de nouvelles affaires à l'exportation.

Ces inconvénients génèrent moins fréquemment le recours aux garanties de bonne foi au profit d'autres moyens juridiques moins contraignants pour la trésorerie de l'exportateur tout en constituant une trésorerie immédiate pour l'importateur, l'entrepreneur opte alors pour une garantie particulière. Il s'agit un mode de protection non fondé directement sur le transfert ou le dépôt d'un bien en garantie, mais sur l'engagement écrit d'un tiers, généralement une banque, d'indemniser l'acheteur en cas de défaillance du vendeur. S'agissant, également, des techniques fondées sur l'affiliation et la subsidiarité, d'une part, la banque garante peut s'opposer au refus de payer avec les exceptions tirées du contrat commercial, et l'acheteur ne

peut s'opposer à ce que la caution n'exige le paiement qu'après avoir saisi le vendeur, d'autre part, directement ou par voie de justice.

Il est donc nécessaire de trouver une autre solution susceptible de satisfaire les intérêts des deux parties et de trouver un équilibre entre la volonté des deux parties, qui doit permettre à l'importateur de se prémunir efficacement contre les risques pouvant découler de la réalisation du marché, et l'utilisation par l'exploitant de sa finalité au lieu de les bloquer au nom de ses partenaires.

Une garantie bancaire indépendante sert précisément cet objectif, car elle constitue un engagement envers le contrat commercial sous-jacent, permettant à l'importateur de se protéger contre les risques liés à l'exécution du contrat, et sans la garantie un contrat commercial dont la banque ne peut tirer des exceptions contre paiement.

Si les années 1960 et 1980 correspondaient à un commerce international dominé par les vendeurs et les exportateurs des pays développés, les acheteurs ont réussi à renverser le rapport de force en introduisant des garanties indépendantes, ceux-ci n'hésitaient plus à exiger le maximum en matière de sécurisation de leurs achats.¹

A travers la supervision des banques sur ces échanges internationaux, et l'affectation de ces différentes opérations dans le commerce international, qui sont adéquates avec les lois et les règles élaborées par la chambre du commerce international.

Dès lors, le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons :

- Un emploi futur ou une formation postée que je souhaite intégrer.
- Elargir mes connaissances théoriques et les mettre en pratique.
- Apporter des réponses liées à la problématique.

Ce sujet est d'un intérêt majeur pour le secteur bancaire international, car il fournit un angle bancaire aux entreprises internationales afin qu'elles soient mieux préparées, documentées et traitées avec leur banque, offrant ainsi à tous les opérateurs la possibilité de mieux se comprendre et de travailler ensemble.

A cet égard, la problématique de cette étude s'articule sur la question centrale suivante :

‘Les garanties bancaires à l'international constituent-elles un moyen de couverture supplémentaire dans le commerce international ?’

La réponse à cette problématique nécessite d'apporter des éclaircissements à travers les interrogations suivantes :

- En quoi consiste la notion de la garantie bancaire internationale ? Que couvre-t-elle ?

¹CHELGHOU.M.K et ZOUANI.A « Les garanties bancaires dans le commerce international », mémoires de fin d'études, institut national spécialisé de la formation professionnelle en gestion, Alger 2005, page 3.

- Quels sont les différents moyens et techniques de paiement utilisés dans le commerce international?
- Quels sont les risques liés aux garanties bancaires et quels sont les moyens de s'en prémunir ?

Autant de questions qui réalisent la problématique à laquelle je propose d'apporter des éléments de répondre. De ce fait, je propose les hypothèses suivantes :

- Les garanties bancaires internationales offrent une forme de protection aux parties impliquées dans le contrat.
- Lorsque les intervenants maîtrisent les spécificités particulières de la garantie à première demande, cela permet une couverture plus efficace des risques (tels que les abus et les fraudes) et une optimisation des sources de financements.

Pour mener à terme ma recherche et de confirmer ou infirmer les hypothèses, j'ai opté pour une double démarche théorique (consultation d'ouvrages et sites internet...), et pratique où j'ai effectué un stage pratique au sein de la Banque Extérieur d'Algérie, dont l'objectif est de connaître les garanties bancaires et de savoir les avantages qu'offre cette dernière.

A cet effet, j'ai structuré mon travail à la lumière de la démarche suivante :

- Le premier chapitre abordera le cadre général du commerce international, notamment les documents usuels, les moyens et techniques de paiement utilisés à l'international.
- Le deuxième chapitre est consacré aux éléments fondamentaux liés aux garanties bancaires internationales et le cautionnement, leurs aspects juridiques, la typologie, l'émission et la gestion de la garantie bancaire.
- Enfin, le troisième et dernier chapitre traite l'aspect pratique de l'émission des garanties et abordera la problématique de la mise en jeu et de l'exécution des garanties au niveau de la BEA bir Mourad Rais.

***Le cadre général du
commerce
international***

Introduction

En raison de l'éloignement géographique et des différences culturelles, partenaires linguistiques, politiques et juridiques dans les transactions commerciales, le monde fait face à de multiples risques, une bonne connaissance des éléments fondamentaux du commerce international est essentielle pour limiter ces risques et gestion des conflits potentiels. De plus, la maîtrise de ces éléments permet de faire mieux, surtout toute l'affaire.

En outre, les contrats commerciaux constituant un élément essentiel de toute transaction doivent être rédigés avec soin, en accordant une attention particulière aux clauses spécifiques de l'accord de volonté des contractants.

Ce chapitre aborde les éléments fondamentaux du commerce international ; la première section est consacrée à la définition, historique, la présentation des intervenants du commerce international, et à la présentation des documents usuels dans le commerce international, la deuxième portera sur les moyens et les techniques de paiement internationaux.

Section 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Le commerce extérieur désigne tous les échanges de biens et de services entre un pays et le reste du monde. Le commerce avec le reste du monde porte sur des biens, services et capital.

Dans cette section, il sera question de concentrer sur les éléments fondamentaux du commerce international. Je vais tout d'abord définir le commerce international, ensuite je vais parler sur les intervenants du commerce international, le contrat du commerce international, pour finir je vais aborder les différents documents usuels du commerce international.

1.1. Définitions du commerce international :

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre, au moins, deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges commerciaux. Habituellement, sous le titre "commerce international", nous pouvons trouver tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : logistique internationale, technologie douanière, les solutions de financement (méthodes de règlement des transactions internationales) et la gestion des risques associés à ces transactions, de ce fait, l'activité du commerce international est un

Chapitre 01 : Le cadre général du commerce international

ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.¹

Au sens strict, le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de marchandises (c'est-à-dire de biens physiquement identifiables), réalisés entre espaces économiques nationaux. Il est mesuré (en valeur ou en volume) par le montant total des exportations ou des importations de marchandises qui sont enregistrés dans la balance commerciale. La différence entre la valeur des exportations et celle des importations constitue le solde commercial. Au sens large, le commerce international inclut les transactions internationales qui portent sur des activités de services-transport, assurances, tourisme, etc. les échanges internationaux de biens et de services sont comptabilisés dans le compte des transactions courantes de la balance des paiements.²

Le commerce international est un domaine qui implique des acteurs situés souvent dans différents pays ou même différents continents. Leur développement des mouvements conduisant à l'internationalisation des échanges de marchandises, des services et du capital, il s'agit donc d'un élargissement du champ de l'activité économique au-delà du territoire national.

¹<https://glossaire-internaional.com/> consulté le 02/04/2023 à 15h00

²BEITTON.A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2ème édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

1.2. Les intervenants du commerce international:

Les institutions qui régulent et interviennent dans le CI et dans les transactions financières internationales sont essentiellement :

- L'organisation Mondiale du Commerce;
- Banque Mondial;
- Chambre de Commerce International.

1.2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce :

L'organisation mondiale du commerce(OMC) est une instance qui a pour objectif de promouvoir le libre-échange et la croissance du commerce international. L'OMC qui a remplacé l'Accord général sur les tarifs et le commerce (AGETAC), est entrée en activité le 1^{er} janvier 1995. Sa création résulte de la signature de l'accord de Marrakech (151 avril 1994). L'OMC reprend les objectifs de l'AGETAC tout en disposant d'un champ d'action plus large (services, propriété intellectuelle, etc.).

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est un organisme international qui se consacre à rendre les échanges commerciaux plus fluides plus prévisibles et plus libres, elle établit des normes et contribue à la création de règles régissant le commerce entre les pays, l'OMC offre aussi un forum pour les gouvernements pour faire face aux différends commerciaux, le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs, les importateurs à mener leurs activités.³

Elle a pour mission :

- Administrer et mettre en œuvre les accords commerciaux multilatéraux,
- Constituer une instance pour arbitrer les négociations dans le domaine du commerce,
- Surveiller les politiques commerciales nationales des pays membres de l'organisation,
- Coopérer avec les autres institutions internationales participant à l'élaboration des politiques mondiales.⁴

1.2.2. Banque Mondial :

La Banque Mondiale (BM) devenue en 2007 le Groupe de la Banque Mondiale, c'est une alliance de cinq organisations internationales créées pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux états en difficulté. La plus importante organisation de ce

³ BEITTON.A, op-cit, PP350-351

⁴https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr_f.htm consulté le 30/04/2023 à 11h10.

groupe est la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), dont son fonctionnement est assuré par le versement d'une cotisation réglée par les états membres, car elle était conçue au départ selon la proposition anglaise, lors de cette réunion, dans le but de faciliter la reconstruction des pays membres et primitivement elle est intervenue pour fournir aux pays de l'Ouest européen les moyens financiers nécessaires pour reconstituer leur appareil productif détruit par la deuxième guerre mondiale.

Elle a pour mission :

- Faire reculer la pauvreté et la faim,
- Assurer au moins un cycle d'éducation pour tous,
- Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation de la femme,
- Réduire la mortalité infantile et maternelle et améliorer leur santé,
- Lutter contre le Sida et d'autres maladies,
- Assurer un développement écologique viable.⁶

1.2.3. Chambre de Commerce Internationale :

La Chambre de Commerce International (CCI) est l'organisation mondiale des entreprises, a été fondée en 1919, couvrant tous les secteurs de l'entreprise privée, elle a pour objectif de favoriser les échanges, l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et services et la libre circulation des capitaux, elle a pour mission d'encourager les échanges commerciaux et les investissements internationaux, élaborer les règles et les outils de contrats international : crédits documentaires, garanties bancaires, incoterms, modèles de contrats internationaux et parler au nom de la communauté économique mondiale.⁷

Elle a pour mission :

- Encourager les échanges et les investissements internationaux ;
- Aider les entreprises à relever les défis et saisir les opportunités de la mondialisation ;

1.3. Le contrat de commerce international :

Un contrat de commerce international est conclu lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

1.3.1. Définition de contrat du commerce international :

⁶<https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are> consulté le 30/04/2023 à 15h12.

⁷<https://tfig.unece.org/fr/contents/org-icc.htm/> consulté le 05/04/2023 à 20h30.

Le mot contrat est “ une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s’obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner à faire ou à ne pas faire quelque chose”.⁸

Elle se définit comme un contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents pour qu’un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

- **La capacité juridique des parties ;**
- **Le consentement des parties ;**
- **Objet du contrat;**

1.3.2. Condition de formation :

En plus des conditions de validité d’un contrat, citées auparavant, le contrat de commerce international s’établit sur la base d’une offre ferme du vendeur suivie d’une acceptation, sans conditions, de cette offre par l’acheteur.

Le contrat devient effectif après sa signature par les deux parties. Satisfaction de certaines conditions préalables (paiements échelonnés, constitution de caution, remboursement anticipé...).

1.3.3. Formes du contrat :

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, comme suit :

- ✓ Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (quantités, prix unitaire, la date de livraison), la confirmation de la vente ou l’achat ;
- ✓ L’échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu’il y a conclusion et ratification du contrat ;
- ✓ Le contrat commercial en bonne et due forme (signée par les deux parties) ;

1.3.4. Les clauses du contrat commercial :

Il est important de fournir le plus de détails possibles dans les termes du contrat commercialisé pour éviter toute confusion, il existe 03 catégories :

- les clauses commerciales ;
- les clauses financières ;
- les clauses juridiques ;

1.3.5. Les obligations des parties :

⁸Art.54 (modifié) de la loi 05-10 juin 2005 du code civil Algérien.

Afin de mener à bien les transactions commerciales internationales, les deux parties ont un contrat que doivent respecter certaines obligations, à savoir :

1.3.5.1.Obligation du vendeur

- livrer la marchandise dans les délais fixés, aux lieux prévus ;
- remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;
- assurer la conformité des marchandises et accorder sa garantie à l'acheteur⁹ ;

1.3.5.2.Obligations de l'acheteur :

- engage à payer le prix ;
- prendre la livraison des marchandises¹⁰ ;

1.4. Les documents usuels de commerce international :

Les documents menés sur le commerce international au sein d'une agence bancaire, selon certains documents délivrés par le vendeur ou l'institution autorisée et requise par l'acheteur, pour lui permettre de prendre possession de la marchandise.

Ces documents peuvent être divisés en 05 catégories :

- documents de prix ;
- documents de transport ;
- documents d'assurance ;
- documents douaniers ;
- documents d'annexes ;

1.4.1 Les documents de prix :

Ils sont établis par le vendeur. Ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.

1.4.1.1 La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui prend les caractéristiques de la marchandise: la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur.¹¹

1.4.1.2 La facture commerciale :

⁹Article 262-Actualités du droit OHADA.

¹⁰Art 262 de l'Acte uniforme relatif au droit commercial général.

¹¹Heddad.S « le crédit documentaire »,1ere Edition PAGES BLUES, Alger, 2000, P19.

C'est un élément de base qui concrétise toute transaction commerciale, elle est établie par le vendeur, elle reprend : le nom ou la raison sociale des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou du contrat le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission les délais de livraison et la date de paiement.

1.4.1.3. La facture consulaire :

Ce document doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net et de certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.

1.4.1.4 La facture d'acompte :

Elle symbolise l'existence de versement de l'acompte prévu au contrat, il constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Il ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquences fiscales notamment au regard de la TVA.

1.4.1.5 La note de frais :

L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais car elle donne de détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

1.4.2 Les documents de transport :

Ces documents constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Les documents de transport sont différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

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 : c'est le connaissement maritime.¹²

1.4.2.1 Le connaissement maritime :

Le plus ancien des documents de transport, il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminement jusqu'au port

¹²BERNET-R, « moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA A, Paris 1999, P226.

de débarquement, il est donc un titre de propriété envers le transporteur. Le connaissement est négociable.

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »¹³.

1.4.2.2 La lettre de transport aérien :

Elle représente un document de transport des marchandises par voie aérienne. Cette lettre est un simple reçu d'expédition, nominatif, non transmissible par endossement.

1.4.2.3 La lettre de transport ferroviaire ou duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI/CIM) :

C'est un récépissé d'expédition nominatif, non transmissible par endossement, attestant du transport de la marchandise par voie ferroviaire. La possession du DLVI donne seulement l'assurance à son porteur que l'exportateur ne pourra détourner la marchandise ou se faire retourner par les chemins de fer.

1.4.2.4 La lettre de transport routier(LTR) :

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Elle atteste, d'une part, la prise en charge de la marchandise en bon état et, d'autre part, son expédition effective dès la signature par le transporteur. Cette lettre n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.¹⁴

1.4.2.5 Le récépissé postal :

C'est un document délivré par le service postal pour l'exportateur, cela implique le transport des marchandises ne passent pas vingt kilogrammes. L'expéditeur envoie par le canal banque ou bureau de poste à l'importateur afin qu'il puisse reprendre sa marchandise.¹⁵

1.4.3 Les documents d'assurance :

Les marchandises transportées présentent de nombreuses avaries, dégradées, perdues, volées....

¹³MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002, P226.

¹⁴LEGRAND.G et MARTINI.H, « commerce international », Edition DUNOD, 3eme édition, Paris 2010, Page 38.

¹⁵NAJI (J), « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, P262.

Ces accidents doivent être assurés au profit du vendeur ou de l'acheteur selon la partie ou l'autre supportant le risque du transport certificat d'assurance couverture des risques mentionnés. Notez que selon le type de terme commercial (CIF-FOB,...) les marchandises sont expédiées à risque et frais de vendeur, risques et frais de l'acheteur ou partage des risques. Pour simplifier, la plupart du temps le vendeur signe le contrat son bénéficiaire peut être sa propre assurance ou celle de l'acheteur selon répartition des risques, les documents d'assurance répondent à un double rôle :

- prouver que les marchandises sont assurées ;
- permettre au propriétaire de percevoir des indemnités de la compagnie d'assurance en cas de sinistre distingue plusieurs contrats d'assurance :
 - la police d'assurance simple ;
 - la police d'assurance flottante ou d'abonnement ;
 - les avenants à la police d'assurance ;
 - les attestations d'assurance ;

1.4.3.1 La police d'assurance simple :

C'est une police d'assurance qui est souscrite pour un seul transport.

1.4.3.2 La police d'assurance flottante ou d'abonnement :

Elle est émise par le bénéficiaire (soit exportateur ou importateur : selon que l'un ou l'autre supporte le risque) pour s'assurer que tous les transports s'effectuent dans un certain laps de temps. Cette police est dite flottante car les assurés dans ce type d'assurance ou les bénéficiaires sont reçus de souscrire une nouvelle assurance pour tous les types de transport, période donné. Pour ces derniers, il convient de préciser que le montant et la quantité sont définis précédemment et ne peuvent être modifiés d'aucune façon sauf en amendant.

1.4.3.3 Les avenants à la police d'assurance :

Ce sont des documents qui constatent une modification éventuelle apportée à la police d'assurance.

1.4.3.4 Les attestations d'assurance :

Les attestations de l'assureur garantissant l'existence d'une police d'assurance couvrant un certain risque.

1.4.4 Les documents douaniers :

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.

1.4.5. Les documents annexes :

Ce sont des documents qui reflètent la nature et l'état de la marchandise que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Plusieurs types de documents sont établis selon la demande, il est repris ci-après les plus importants :

1.4.5.1 Note/certificat de poids :

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée.

1.4.5.2 Certificat d'origine :

Un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerces ou par des experts convenus entre les parties en vue d'attester du pays d'origine des marchandises.

1.4.5.3 Le certificat d'analyse :

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

1.4.5.4 Le certificat sanitaire :

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles d'origine animale, qui atteste de la bonne santé des animaux importés et de la conformité des viandes de consommation, il est établi et signé par un vétérinaire, ou un organisme sanitaire officiel.

Section 2 : Les techniques et les moyens de paiement du commerce international

Dans le cadre des opérations import-export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation des techniques et des instruments de paiement. Il existe plusieurs types de moyenne et techniques de paiement utilisable à l'international. Dans cette section, je vais aborder tout d'abord à présenter les différentes techniques de paiement à l'international, ensuite je vais finir à entamer les différents moyens de paiement du commerce international.

2.1. Les techniques de paiement du commerce international :

La pratique de différentes techniques de paiements sans la mise en place de procédure particulière suppose que les transactions concernant des acheteurs sûrs et de pays ou les transferts de fonds soient faciles, ces techniques alors sont utilisées dans le cadre de l'encaissement simple voire par avance.

2.1.1. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisé, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérations qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix de type de crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

2.1.1.1. Définition du CREDOC :

Le crédit documentaire (Credoc) est « l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, (le bénéficiaire), contre remise dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.¹⁶

2.1.1.2. Les intervenants du crédit documentaire :

Il suscite généralement l'intervention des parties suivantes :¹⁷

- **Donneur d'ordre :** c'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autres, les documents qui désire et le mode de règlement.
- **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.

¹⁶P.CORINNE « Commerce international », 4eme édition, DUNOD, paris, 2002, p117

¹⁷H.Martini, G, Legrand « commerce international », édition DUNOD, Paris 2008, P149

- **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. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le CREDOC.
- **Banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé la banque confirmante donne un engagement indépendant à payer si : les documents requis sont présenter conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.
- **Bénéficiaire** : c'est le vendeur qui est le "bénéficiaire" de l'engagement bancaire d'être payé.

2.1.1.3. Les formes de crédit documentaire :

Il existe différentes variantes du crédit documentaire qui sont :

- **Le crédit documentaire irrévocable :**

Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur. Ce type constitue un engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur de lui procurer le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Ce type assure un double engagement de paiement pour l'exportateur, l'exportateur de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Cette forme de crédit est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations en raison de degré de sécurité qu'elle procure, car il couvre les risques de non-transfert et les risques politiques.

- **Le crédit documentaire revolving "renouvelable" :**

Le revolving est un crédit qui permet le renouvellement du montant sans donner de nouvelle instruction à la banque émettrice. Il est utilisé entre deux partenaires appelés à travailler en relation constantes, pendant une période déterminée. Ce crédit représente des avantages non négligeables pour les deux parties :

- ✓ c'est un crédit qui peut s'avérer d'un cout relativement modéré

- ✓ c'est un crédit qui peut être renouvelé automatiquement sans qu'il soit nécessaire d'y apporter des modifications, ce qui lui confère une grande souplesse, quand a ses modalités de réalisation.

- **Le crédit documentaire red clause :**

Cette clause était inscrite en rouge sur la lettre d'ouverture du crédit pour attirer l'attention sur la nature spéciale de cette opération.

La clause rouge constitue un préfinancement pour l'exportateur, elle permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser une avance au bénéficiaire pour qu'il puisse procéder à l'expédition de sa marchandise à la demande expresse du donneur d'ordre.

- **Le crédit documentaire transférable :**

Il permet au bénéficiaire d'origine de demander à la banque notificatrice dénommé de transféré à un second bénéficiaire tout ou une partie de la garantie de paiement.

- **Le crédit documentaire transférable :**

Il permet au bénéficiaire d'origine de demander à la banque notificatrice dénommé de transféré à un second bénéficiaire tout ou une partie de la garantie de paiement.

- **Le crédit documentaire back to back :**

Si le donneur d'ordre refusait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa demande il est conseiller à l'exportateur d'utiliser un crédit "back to back". Dans ce crédit 'adossé', deux crédits indépendants sont mis en place : un crédit principal sur ordre de l'importateur en faveur de premier bénéficiaire et un crédit adossé demandé par l'exportateur en faveur de second bénéficiaire.

- **Le crédit documentaire stand-by :**

La lettre de crédit stand-by est un document financier utilisé dans le cadre des transactions entre entreprise avec la lettre de crédit stand-by l'acheteur s'engage à payer des marchandises ou des services à l'entreprise vendeuse.

2.1.1.4. Le mode de réalisation du crédit documentaire :

Le mode et le lieu de réalisation sont les éléments de base crédit. Toutes lettres de crédit doivent indiquer clairement si le paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou négociation.

2.1.1.4.1. Le paiement à vue :

Dans le cas d'un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante est responsable sur le paiement contre remise de présentation des documents de conformité. Si le crédit documentaire est notifié seulement, le banquier n'est pas obligé de payer, il attendra le virement des fonds pour créditer le bénéficiaire.

2.1.1.4.2. Le paiement différé ou à échéance :

Le paiement se fait à un nombre de jours précisé généralement à 90 jours par un instrument de paiement prévu dans le contrat. La banque confirmatrice s'engage à payer à l'échéance indiquée. Le paiement différé prend comme date de référence la date de connaissance, date de facture ou date de négociation.

2.1.1.4.3. Le paiement par acceptation :

Les documents remis par l'exportateur sont accompagnés d'une traite qui sera acceptée par la banque à la place du paiement.

Après son acceptation, l'exportateur peut la présenter à sa banque pour escompte ou attendre son échéance.

2.1.1.4.4. Le paiement par négociation :

Il s'agit d'une pratique Anglo-Saxonnes basées sur la lettre de crédit qui est un engagement émis en faveur d'un exportateur par la banque de l'importateur autorisant cet exportateur à tirer sur elle-même ou sur une banque désignée une traite documentaire.

La banque émettrice tire une traite sur elle-même à l'échéance indiquée et autorise la banque désignée à escompter cet effet.

2.1.1.5. Les caractéristiques du Credoc :

Voici les trois principaux caractéristiques du Credoc qui se représente comme suit :¹⁸

- le troc : le principe de base de crédit documentaire qui veut dire l'échange de document contre paiement ;

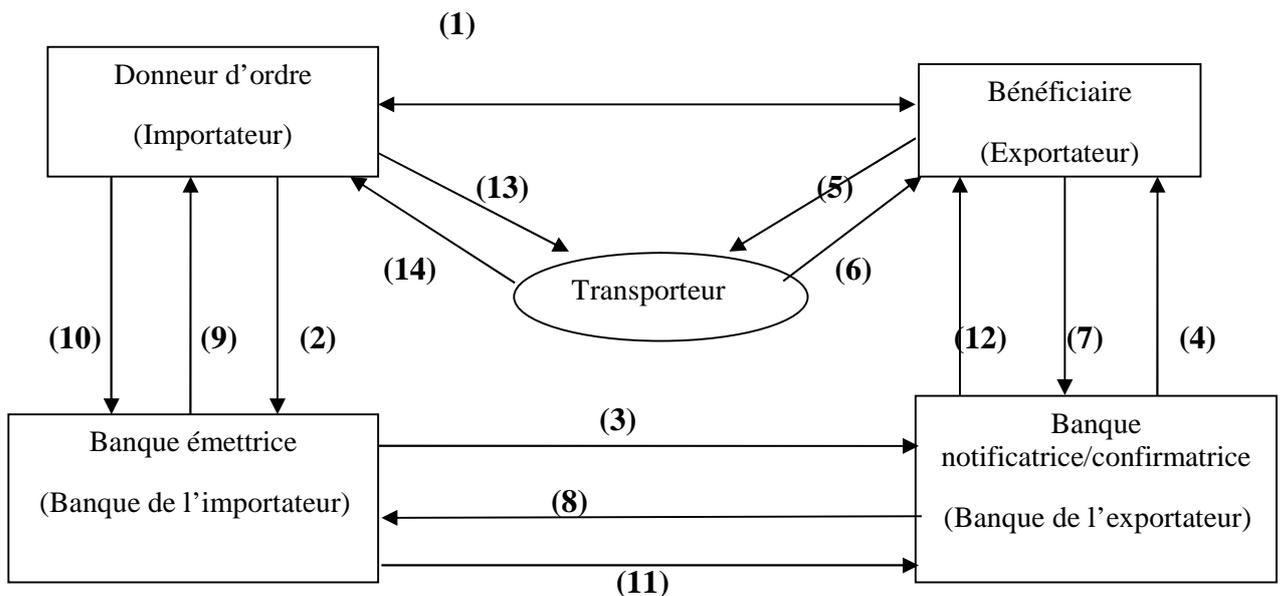
¹⁸Pasco Corinne, op-cit, P116.

- le Credoc est une méthode qui réalise un compromis acceptable entre les objectifs du vendeur et ceux de l'acheteur ;
- il fait l'objet des "règles et Usances Uniformes" édictées par " la chambre de commerce international" ;

2.1.1.6. Le mécanisme du crédit documentaire :

Le schéma ci-dessous représente le déroulement du crédit documentaire :

Figure N°01 : Déroulement du crédit documentaire



Source : Pasco Corinne, op-cit, P118.

La mise en place d'un crédit documentaire met en scène en général quatre partenaires : un acheteur, un vendeur, une banque émettrice et une banque notificatrice, et d'après le schéma précédent, le crédit documentaire suit une succession d'opérations qui sont présentées comme suit :

1. signature d'un contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur ;
2. demande d'ouverture d'un crédit documentaire par le compte de son exportateur ;
3. la banque émettrice transmet les termes du crédit à la banque notificatrice ;
4. la banque notificatrice informe l'exportateur de l'ouverture du crédit à son compte ;
5. l'exportateur remet au transporteur la marchandise ;
6. remise des documents de transport pour l'exportateur par le transporteur ;
7. envoi des documents plus traites (si Credoc par acceptation) ;

8. la banque notificatrice transmet les documents qu'elle a reçus de la part de son client à la banque émettrice ;
9. remise des documents à l'importateur ;
10. paiement ;
11. transfert de fond ;
12. paiement ;
13. l'importateur présente les documents de transport au transporteur ;
14. le transporteur met à la disposition de l'importateur la marchandise qui en prend possession ;

2.1.1.7. Les avantages et inconvénients du Credoc :

Les avantages et inconvénients sont repris dans le tableau ci-dessous ;

Tableau n01 : Les avantages et inconvénients du Credoc :

| Avantages | Inconvénients |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Technique sûre qui offre à l'exportateur une double garantie- Les règles et usances apportent une protection juridique à toutes les parties- Technique précise : les conditions d'un crédit documentaire doivent être claires et précises afin d'éviter les mauvaises interprétations | <ul style="list-style-type: none">- Credoc inadapté lorsque la durée du transport est courte- Procédure complexe, lente et chère- Si la lettre de crédit est irrévocable ; il n'est plus possible d'en changer les termes sans le consentement du bénéficiaire- Il est de moindre garantie pour l'acheteur du moment que le paiement s'effectue sur la base de documents et non pas de la marchandise |

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op-cit, P153.

2.1.2. Remise documentaire "REMDOC" :

2.1.2.1 Définition de la Remdoc :

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatif de la marchandise que contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce mais il n'ya pas d'engagement à payer de la part de la banque.¹⁹

2.1.2.2 Les formes de la Remdoc :

Il existe deux formes de la remise documentaire :

¹⁹P.CORINNE, Op-cit, P116

Tableau N°02 : Les formes de la remise documentaire :

| Documents contre paiement (documents against payment) D/P | Documents contre acceptation (documents against acceptance) D/A |
|--|--|
| la banque de l'acheteur (banque présentatrice) informe le tiré de l'arrivée des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat | La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Ce peut être une lettre de change, que, souvent, le vendeur lui demande d'avaliser |
| L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement | La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé |

Source : F.Gervais et E.Venin, « Exporter pratique du commerce international », édition Foucher, 27eme édition, Paris, 2020. P318.

2.1.2.3 Les intervenants de la Remise documentaire :

La remise documentaire fait intervenir quatre parties :

- **le donneur d'ordre (ou remettant)** : c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **la banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **la banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la prestation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **l'acheteur** : il lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

2.1.2.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Cette technique présente plusieurs avantages et inconvénients dans le tableau ci-dessous :

Tableau n03 : Les avantages et inconvénients de la REMDOC :

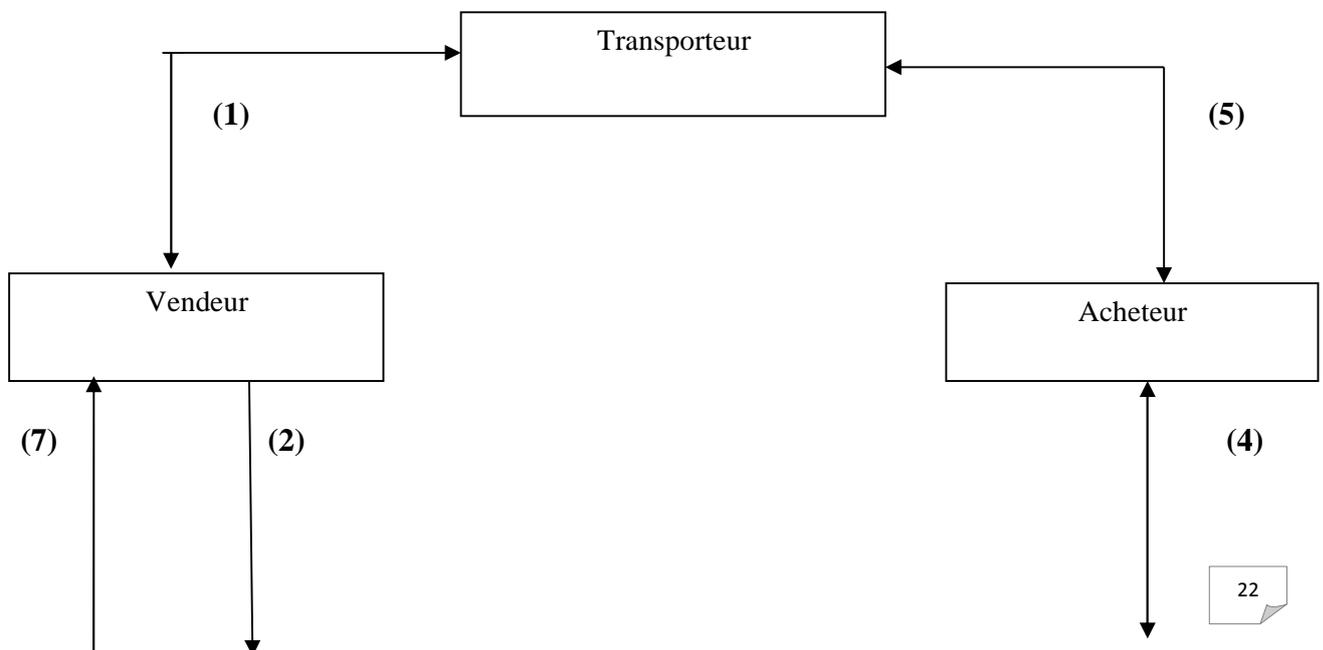
| Avantages | Inconvénients |
|---|--|
| -Facilité de mise en œuvre par l'acheteur : son formalisme est très nettement réduit par rapport au crédit documentaire -Pas d'utilisation de ligne bancaire -Facilité d'utilisation par le vendeur -Les banques ne contrôlent pas les documents comme pour un crédit documentaire -Faible cout | -Banques non engagés : aucune garantie bancaire de paiement ni d'assurance sur la bonne gestion procédé par banque présentatrice -Délivrance des documents à l'acheteur sans paiement ou sans acceptation de traite si l'opération est mal montée -Refus de l'acheteur de prendre possession des documents et des marchandises. Dans ce cas le vendeur n'est pas payé et se retrouve avec du matériel lui appartenant dans le pays de l'acheteur -Délivrance des marchandises par le transporteur |

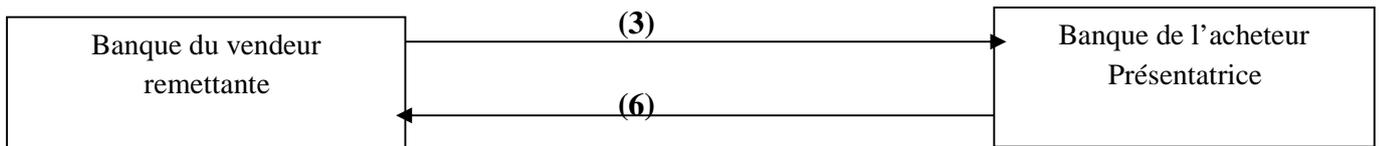
Source : F.Gervais et E .Venin, op-cit, P319.

2.1.2.5 Mécanisme de la remise documentaire :

Le schéma ci-dessous représente le déroulement de la remise documentaire :

Figure n02 : Déroulement de la remise documentaire :





Source : F.Gervais et E .Venin, op-cit, P318.

On distingue sept étapes dans le déroulement de la remise documentaire :

1. marchandises contre document de transport ;
2. remise des documents pour transmission ;
3. transmission des documents ;
4. documents contre paiement ;
5. documents de transport contre marchandises ;
6. transmission du paiement ;
7. paiement ;

2.1.3. La lettre de crédit stand-by (SBLC) :

La SBLC est une garantie donnée par une banque de l'acheteur en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement », puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli les obligations qu'il contractées envers le bénéficiaire.²⁰

2.1.3.1 Les formes de la lettre de change stand-by :

Les lettres de crédit sont transmises par les banques, soit par courrier, soit par télex, soit par message SWIFT.

Elles doivent être irrévocables; les lettres de crédit stand-by révocable sont inconvenables, elles ne présentent aucune garantie.

Elles peuvent être confirmées par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques.

2.1.3.2 Les avantages et inconvénients de la lettre de change stand-by :

La lettre de crédit stand-by comporte les avantages et les inconvénients dans le tableau ci-dessous :

²⁰Didier-pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4^{ème} édition, Ed ESKA, France, 2007, P 154.

Tableau n04 : Les avantages et inconvénients de la SBLC :

| Avantages | Inconvénients |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">-C'est une opération facile à mettre en place-Son cout est moins élevés qu'un crédit documentaire classique-Elle permet d'avoir des encours clients-Sa date limite de validité permet de connaitre avec la certitude la date de fin d'engagement des deux parties-Elle peut se concrétiser en quelques heures | <ul style="list-style-type: none">-L'exportateur doit être vigilant concernant les documents qu'on va lui demander de présenter. Ce sont obligatoirement des copies-Ne peut pas être mobilisée en cas de difficulté de trésorerie contrairement au crédit documentaire-L'importateur doit garder la preuve de paiement qu'il a effectué de manière à la présenter à la première demande de la banque émettrice. |

2.2 Les moyens de paiement du commerce international :

On désigne par moyen de paiement la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains moyens de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre). Cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).²¹

Les moyens de paiements utilisés dans les relations commerciales internationales existent sous plusieurs formes.

2.2.1. Le virement international :

Le virement bancaire international est une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement.

Les types de virement international utilisés par les banques sont :

²¹Ghislaine Legrand et Hebert Martini « commerce international », Edition Dunod, 3eme édition, Paris, 2010, PP 142 - 143

- **le virement par télex** : est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister in risque d'erreur
- **le virement par courrier** : cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné
- **le virement par réseau SWIFT** : le réseau SWIFT est une messagerie électronique transmet des messages et de transactions ultrasécurisés. L'opérateur ne doit travailler qu'avec des banques reliées à ce système. Le réseau est plus rapide plus souple, plus économique et plus sûr.

2.2.1.1. Avantages et inconvénients du virement international :

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont présentés suivant le tableau ci-dessous :

Tableau n05 : Avantages et inconvénients du virement international :

| Avantages | Inconvénients |
|--|---|
| -Le virement est très rapide et très facile -La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle -Le système fonctionne 24h /24 -Le virement est souple et coute pas cher | -Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement -Risque de change si le virement est libellé en devise -Non négociable |

Source : G. Legrand et Martini, op-cit, P14.

2.2.2. Le chèque :

Le chèque est un titre émis sous forme d'un mandat de paiement d'un tireur au profit d'un bénéficiaire. La dette n'est éteinte qu'après virement au compte du bénéficiaire, encore faut-il qu'il y ait une provision.²²

2.2.2.1. Les type de chèques :

2.2.2.1.1. Le chèque d'entreprise :

C'est un chèque normal émis par le titulaire du compte (l'acheteur, importateur) appelé « tireur » sur une banque appelé « tirée » au profit du bénéficiaire (le vendeur, l'exportateur).

²²F.Gervais et E.Venin, « Exporter pratique du commerce international », édition Foucher, 27eme édition, Paris, 2020. P311

Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

2.2.2.1.2 Le chèque de banque :

Emis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci, il présente une grande sécurité.

2.2.2.2. Les avantages et inconvénients du chèque :

Les avantages et les inconvénients du chèque se résument dans le tableau ci-dessous :

Tableau n06 : Avantages et inconvénients du chèque :

| Avantages | Inconvénients |
|--|---|
| -Facilité d'utilisation -Commissions faible sur les chèques de montant élevé -Peu couteux -Moyen de paiement très utilisé | -La durée d'encaissement varie -Le chèque peut être volé, perdu, falsifié -Risque de non-paiement si le chèque impayé |

Source : G. Legrand et Martini, op-cit, page 142.

2.2.3. Les effets de commerce :

Il existe deux formes d'effets de commerce : la lettre de change, ou traite, et le billet à ordre :

2.2.3.1 La lettre de change :

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la date et lieu de création, l'ordre de payer, la dénomination (lettre de change), le bénéficiaire, le montant, l'échéance, le nom du tiré, le lieu de paiement, la signature manuscrite du tireur.

2.2.3.1.1. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :

Les avantages et les inconvénients de la lettre de change se représentent comme suit :

Tableau n07 : Avantages et inconvénients de la lettre de change :

| Avantages | Inconvénients |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> -L'effet est émis à l'initiative vendeur -Matérialise une créance qui peut être escompté auprès d'une banque -Détermine la date de paiement | <ul style="list-style-type: none"> -Les risques d'impayé, de perte et de vol -Temps plus au moins long selon le circuit bancaire utilisé -Mode de paiement pas très répondu |

Source : G. Legrand et Martini, op-cit, page 143.

2.2.3.2. Le billet à ordre :

Le BO est un écrit rédigé par l'importateur ou par une banque qui s'engage à payer une somme à son exportateur à une échéance déterminée, son mécanisme est simple.

2.2.3.3. La carte bancaire internationale :

Est un instrument dont l'apparition a bouleversée le monde des affaires. Les banques ont crée deux grandes associations internationale : Visa et Master Card, compétitives en matière d'innovation et de performance. Deux systèmes de fonction sont à distinguer :

2.2.3.3.1. La carte de paiement :

Elle permet le paiement aux commerçants adhérents. Le débit du compte est immédiat.

2.2.3.3.2. La carte de crédit :

Mêmes caractéristiques et fonctions que la carte de paiement sauf que le compte de l'utilisateur ne sera débité qu'en fin du mois.

L'élargissement du réseau international des banques a imposé l'utilisation des cartes bancaires internationales pour faciliter les paiements à leurs clientèles.

Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire se représentent dans le tableau ci-dessous :

Tableau 08 : Avantages et inconvénients de la carte bancaire :

| Avantages | Inconvénients |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> -Triple usage possible : retrait d'espèces, paiement d'achat, paiement sur internet -Certaine carte permettent de payer ses achats ou retirer de l'argent à l'étranger -Evite de circuler avec beaucoup de liquidité | <ul style="list-style-type: none"> -Frais possible sur les retraits d'espèces -Le montant de la transaction est limité suivant la législation locale -Bien tenir à jour les paiements «effectués » |

Source : www.lafinancepourtous.com/lacartebancaireavantagesetinconvénients. Consulté le 15/04/2023.

Conclusion :

Les techniques et moyens de paiements utilisés dans le commerce international sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est définis en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les contractants.

Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des contractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

*Les garanties
bancaires
internationales*

Introduction :

Le commerce international est une opération qui se passe entre deux opérateurs de différents pays (acheteur et vendeur).

Dans le cadre des opérations du commerce international, il est difficile de concilier les intérêts des acheteurs et vendeurs du fait de l'éloignement des deux parties, leurs cultures différentes, la variété des législations et la multiplicité des intermédiaires.

En effet, le premier souci du vendeur est celui d'être payé et dans les délais, tandis que l'acheteur souhaite être assuré que le produit à recevoir sera conforme aux conditions du contrat lors de la commande.

Il est impérative à tous les intervenants d'être vigilants, et de connaître les risques qui pourrait peser sur l'opération qu'il est amené à conclure, et pour cela il faudrait un soin particulier à la rédaction du contrat, c'est-à-dire étudier tous les points et les clauses qui sont proposés, et parmi ces moyens on trouve les cautions et les garanties.

Ce chapitre est divisé en deux sections, la première nous permet de connaître le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales, et nous donne la typologie des garanties bancaires internationales et la deuxième nous présente l'émission et la gestion des garanties bancaires dans le commerce international.

Section 1 : Le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales

L'aspect réglementaire de la garantie bancaire est représenté par la réglementation internationale et la réglementation algérienne.

Dans cette section, je vais aborder le cadre réglementaire des garanties bancaires internationales, ensuite, je vais expliquer la typologie des garanties bancaires internationales.

1.1. La réglementation internationale de la garantie :

La réglementation internationale se base, notamment, sur les travaux de la Chambre de commerce internationale (CCI) et de la convention des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUCDI)¹, dont l'objectif fondamental est de fournir aux

¹CNUCDI : est un organisme intergouvernemental qui élabore des instruments du droit commercial international conçu pour aider la communauté internationale à moderniser et harmoniser les lois relatives au commerce international.

professionnels un référentiel sur les règles de codification en matière de commerce international.

1.1.1. La réglementation de la Chambre de Commerce Internationale :

En l'absence de toute disposition légale, la matière des garanties à la première demande a justifiée l'émergence de règles propres proposées par la Chambre de Commerce Internationale (CCI).

La Chambre de Commerce Internationale s'est, en effet, attachée à mettre en place un corps de règles, destinées à protéger les opérateurs contre les risques d'appels abusifs engendrés par l'indépendance de ces engagements.

Les premières règles furent publiées en 1978, publication N°325 sous le titre de « règles uniformes pour les garanties contractuelles (RUGC) ». L'objectif de ces règles était de réaliser un juste équilibre entre les intérêts légitimes des parties concernées : bénéficiaire (acheteur, maître d'ouvrage), donneur d'ordre (adjudicataire de marché, fournisseur, entrepreneur, prestataire) et le garant. En plus, l'utilisation de ces règles était facultative de même que les formules normalisées.

Comme elles faisaient dépendre l'exécution de l'engagement de la présentation d'une décision de justice ou arbitrale, elles ne répondirent pas aux exigences des bénéficiaires et furent un échec.

Tout en maintenant en vigueur la brochure N°325, la Chambre de Commerce Internationale a entrepris une nouvelle tentative de codification qui a abouti en 1991 à la publication des « Règles Uniformes pour les garanties sur demande » brochure N°458.

Reconnaissant les intérêts contradictoires des acheteurs et des vendeurs, et le droit inconditionnel des bénéficiaires à exiger le paiement, un compromis fut trouvé dans l'article 20 qui stipule : sauf disposition expresse contraire, que toute demande de paiement du bénéficiaire soit écrite et indique « en quoi le donneur d'ordre a manqué à ses obligations ».²

Ces règles s'appliquent aux garanties sur simple demande, aux garanties exigeant la présentation d'une décision de justice ou une sentence arbitrale, ou encore aux formes intermédiaires des garanties exigeant par exemple du bénéficiaire une déclaration de défaillance.

²Article 20 des Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande N°458.

Après ces règles, il y'avait l'apparition des nouvelles règles sous le nom Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande N°758. Ces nouvelles règles, entrées en vigueur le 10 juillet 2010, sont plus claires, plus précises et dotées d'un champ d'application plus large que celui des Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande (RUGD) N°458 qui les ont précédées.

Elles ont recours à un style qui s'accorde avec celui des Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires (RUU 600) qui sont utilisées dans le monde entier.

Ainsi, les Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande RUGD, particulièrement de type N°758, sont considérées comme un modèle législatif car elles codifient mieux la pratique internationale des garanties sur demande et proposent un juste équilibre des intérêts légitimes du bénéficiaires, du donneur d'ordre et du garant. A telle enseigne que les entreprises et les banques actives à l'export dans le monde entier les utilisent de plus en plus comme standard et les proposent à leurs clients à chaque fois que la transaction le permet.

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

Adoptée par l'assemblée générale le 11 décembre 1995 et entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2000, la Convention des Nations Unies du Droit Commercial International a mis en place les règles régissant les garanties à première demande ainsi que les lettres de crédit stand-by. Soucieuse de compléter les travaux de la Chambre de Commerce International (CCI), cette convention avait pour ambition le renforcement des outils juridiques en matière de demandes abusives ou frauduleuses et les recours judiciaires, le cas échéant.

Le texte CNUDCI expose les points principaux et plus particulièrement ceux qui sont liés à la relation entre le garant et le bénéficiaire dans le cas d'une garantie à première demande, ainsi que celle de l'émetteur et du bénéficiaire dans le cas d'une lettre de crédit stand-by.

1.1.3. La réglementation algérienne :

Contrairement au cautionnement régi par les dispositions du code civil algérien, la garantie à première demande est régie par les seules dispositions de la lettre de garantie. Il n'existe en effet aucun statut législatif régissant ce type de garantie.

Le règlement de la banque d'Algérie N°93-02 du 1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie par les banques intermédiaires agréées et l'instruction N°05/94 du 02 Février 1994 portant modalités d'application de ce règlement se sont limités à fixer les conditions d'émission et de mise en jeu des garanties.

A ce propos, il convient de rappeler que l'intervention des banques algériennes en matière de cautionnement au titres d'opérations de commerce extérieur, tire sa source de l'article 646 du code civil algérien qui dispose « Lorsque le débiteur s'engage à fournir caution, il est tenu d'en présenter une solvable et domiciliée en Algérie³ ». En raison de cette prescription légale, les banques étrangères ne peuvent émettre des cautionnements dits « directs ».

Ces prescriptions, est reprise par le règlement de la banque d'Algérie n°93-02 du 03 janvier 1993 et l'instruction n°05/94 du 02 février 1994 portant modalités d'application de ce règlement.

L'article 3 alinéa 2 du règlement susvisé stipule que : « L'émission des actes de garantie doit, préalablement, être couverte par un acte de contre-garantie émis par une banque étrangère de premier ordre au profit de la banque, intermédiaire agréées⁴ ».

Selon l'article 4 de l'instruction n°05/94 : « l'émission d'actes de garantie au profit de résidents au titre d'engagement pris en Algérie par des non-résidents doit préalablement être couverte par des actes de contre-garantie émis par des banques étrangères de premier ordre au profit des banques, intermédiaires agréées⁵ ».

Ainsi, les banques Algériennes sont appelées à intervenir, pour émettre des actes de garantie, au profit des résidents au titre des engagements pris en Algérie par des non-résidents. Elles sont également appelées à intervenir pour émettre des actes de contre-garantie au profit des non-résidents, des engagements pris par des résidents vis-à-vis de l'étranger.

³Article 646 du code civil Algérien

⁴Article 03 de l'instruction n°05/94 de la banque d'Algérie su 02 février 1994

⁵Article 04, idem

En raison de cette prescription réglementaire, il n'est pas possible, pour les banques étrangères, d'émettre des garanties dites « directes ». ces organismes sont dès lors tenus, à la requête de leurs donneurs d'ordre d'émettre des contres-garanties en faveur de la banque Algérienne qui devient de ce fait le garant de premier rang directement engagé envers le bénéficiaire.

Par ailleurs l'article 06 de la note 05/94 fixe la date d'échéance de la garantie et de la contre garantie à 6 mois à partir de la date fixée contractuellement.

La note 16/96 du 27/10/1996 de la banque d'Algérie apporte une solution de régularisation des garanties ayant été émises sans date d'échéances.

Il ressort à travers cette section que la garantie à première demande, sous toutes ses formes, constitue un instrument indispensable dans toute transaction commerciale internationale. Celle-ci accompagne de nombreux opérateurs commerciaux tout au long de la réalisation des marchés conclus sur le plan international. En effet, à travers les caractères qui la définissent, elle assure une sorte de protection pour les importateurs, qui n'étaient pas totalement satisfaits par la pratique du cautionnement, et les place dans une position de force face aux exigences des partenaires commerciaux étrangers.

Par ailleurs, même si les garanties à première demande sont nées de la pratique du commerce international, les organismes commerciaux et les autorités locales n'ont cessé d'œuvrer pour la définir dans un cadre réglementaire précis et l'adapter aux besoins des opérateurs commerciaux.

Cependant, il nous paraît indispensable de définir chaque type de garanties et ce, selon leur objet et leur rôle dans les différentes étapes de réalisation au titre du contrat commerciale.

1.2. Distinction entre la caution et la garantie bancaire internationale :

La garantie à première demande, désignée aussi sous le nom de « garantie autonome » ou de « garantie indépendante internationale », est une pure création de la pratique bancaire.

Dans les rapports internationaux, celle-ci est considérée comme un substitut à la pratique de consignation d'une somme d'argent, mais aussi elle couvre mieux que le cautionnement. Entrée dans le droit par le biais du commerce international.

Le terme caution est souvent utilisé dans les garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et cautionnement à travers leurs définitions.

1.2.1. Le cautionnement :

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds qu'exigeraient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers ; « le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même⁶ ».

Le cautionnement est donc un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.⁷

1.2.2. La garantie :

Une garantie internationale « correspond à un engagement par signature par lequel une banque garantit l'indemnisation d'un bénéficiaire en cas de non-respect des obligations de son partenaire. L'engagement que la banque (le garant) délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (le donneur d'ordre), un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre⁸ ».

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

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur mais elles peuvent être également délivrée en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

⁶Article 644 du code civil algérien, 2007.

⁷Ghislaine Legrand et Hubert Martini « commerce international », Edition Dunod, 3eme édition, paris 2010, P180

⁸<https://www.teamfrance-export.fr> consulté le 20/4/2023 à 10h00

Elles sont régies par mes dispositions des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale.

1.2.2.1. Les intervenants de la garantie bancaire :

Les intervenants de la garantie bancaire sont comme suit :⁹

1.2.2.1.1. Donneur d'ordre (l'exportateur) :

Le donneur d'ordre est l'exportateur ou la partie étrangère, qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

Il doit faire face à ces obligations contractuelles à l'effet de ne pas être obligé de payer, s'il ne les remplies pas convenablement vis-à-vis de l'importateur.

1.2.2.1.2. Le bénéficiaire (l'importateur) :

Il s'agit de l'acheteur-importateur qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie, si l'exportateur est défaillant dans d'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

1.2.2.1.3. Le garant (la banque garante) :

C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

1.2.2.1.4. Le contre garant (la banque contre garante) :

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre).

1.2.2.2. Les différentes formes de garanties bancaires internationales :

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission.¹⁰

⁹Ghislaine Legrand et Hubert Martini « commerce international », P182

1.2.2.2.1. La classification selon les rôles de banques :

1.2.2.2.1.1- La garantie directe :

C'est une garantie qui est émise par la banque du donneur d'ordre (l'exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (l'importateur), et qui met en présence trois parties à savoir : le donneur d'ordre, la banque du donneur d'ordre, le bénéficiaire.¹¹

Habilitée à la vérification et à l'authentification des signatures du banquier, étranger, la banque locale limite son intervention dans ce montage à la simple transmission du texte de garantie à son client (l'importateur). De ce fait, la banque locale n'engage guère sa responsabilité.

Le bénéficiaire, n'ayant pas un courant d'affaires avec son garant, court le risque de non remboursement, d'un préjudice qu'il pourrait subir en raison du non accomplissement du fournisseur à ses engagements (faillite, liquidation...).

Nombreux sont les pays qui exigent que les garanties soient émises par leurs banques nationales. De façon, ils interdisent l'émission de garanties directes.

A cet égard, la réglementation algérienne impose que : « l'émission de tels acte de garanties doit préalablement être couverte par un acte de contre-garantie émis par une banque étrangère de premier ordre au profit de la banque intermédiaire agréée¹² ».

Cette mesure est qualifiée de protectionniste car elle assure un important mouvement d'affaires, aux banques locales.

Néanmoins, elle présente l'avantage de confronter le bénéficiaire à un banquier ayant un même référent professionnel et même culture juridique que lui.

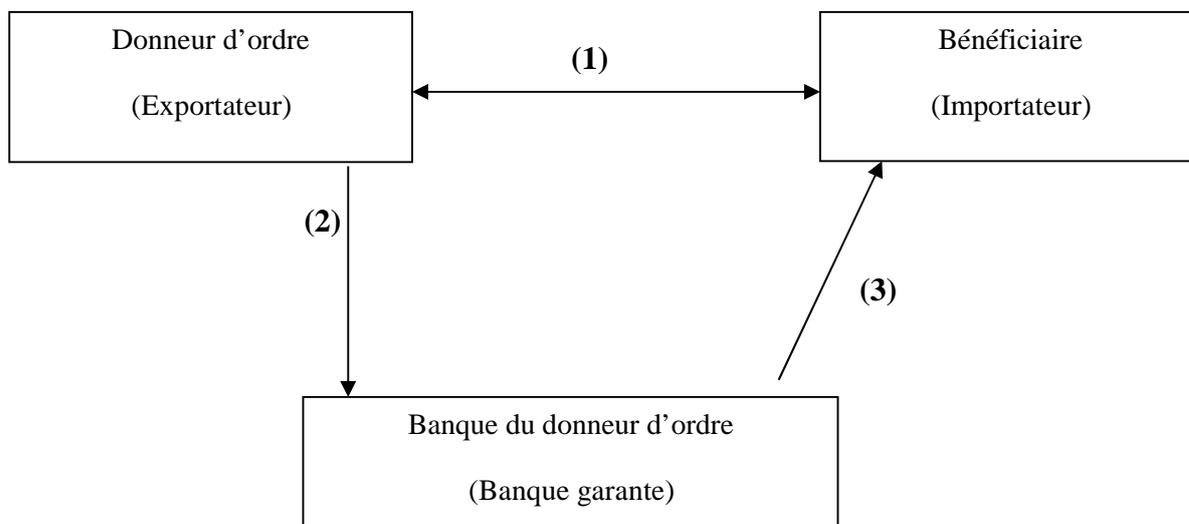
Le schéma ci-dessous représente le déroulement de la garantie directe :

¹⁰Legrand G et Martini H, op-cit p. 234.

¹¹Legrand(G), Martini(H), management des opérations de commerce international, Dunod, 6eme édition, Paris 2003, P168

¹²Article 3 : Règlement n93-02 du 03 janvier 1993 relatif l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie parles banques intermédiaires agréées.

Figure N°03 : Déroulement de la garantie directe



Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008, page 235.

Les différentes étapes de déroulement de la garantie directe:

- (1) —————> Conclusion du contrat commercial entre les deux parties ;
- (2) —————> Demande d'émission de la garantie ;
- (3) —————> La banque de l'exportateur informe l'importateur de la mise en place de la garantie en sa faveur ;

1.2.2.2. La garantie indirecte :

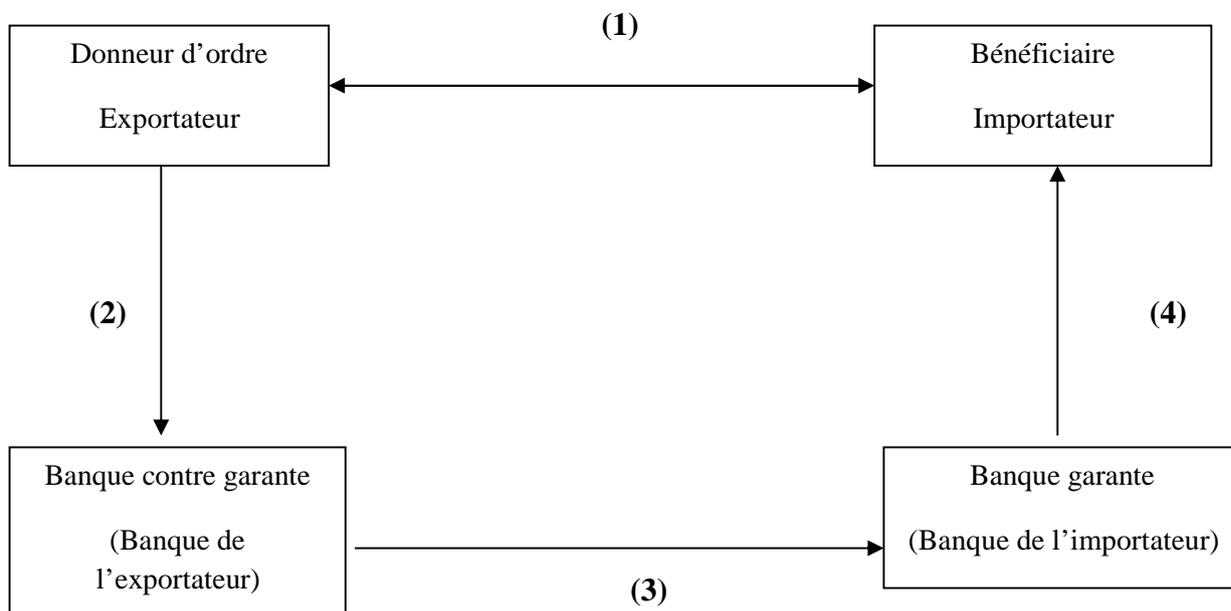
Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant (correspondant étranger) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa première demande, sans oppositions d'un quelconque motif, tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer suite à un appel en jeu du bénéficiaire.

L'avantage de ce type de garantie est d'éviter le risque politique malgré l'importance des commissions exigées aux exportateurs et leur soumission au droit local de l'acheteur qui agit rarement en leur faveur.

Cette garantie met en présence quatre intervenants qui sont : le donneur d'ordre, le bénéficiaire, banque du donneur d'ordre, banque du bénéficiaire.

Ce schéma représente le déroulement de l'opération de la garantie indirecte :

Figure N°04 : Déroulement de la garantie indirecte :



Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008, page 235.

Les différentes étapes de déroulement de la garantie indirecte :

- (1) conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires ;
- (2) demande d'émission de la garantie ;
- (3) contre-garantie ;
- (4) garantie ;

1.2.2.2.2. La classification selon le mode de réalisation :

1.2.2.2.2.1. La garantie à première demande :

La garantie à première demande est connue aussi sous le nom de garantie indépendante ou autonome dans laquelle l'acheteur peut l'exiger car il se trouve dans une position forte. Dans ce cas la garantie exécute l'obligation de paiement sur simple et première demande du bénéficiaire, ce type de garantie est plus utilisé à travers le monde.

1.2.2.2.2.2. La garantie documentaire :

La garantie documentaire est un engagement de la banque de payer le montant de la garantie qui est conditionné par la présentation de documents attestant le non-respect des

obligations du vendeur. La demande de mise en jeu doit être donc justifiée par un fait. Ces documents peuvent être fournis par le bénéficiaire lui-même ou un tiers.

1.2.2.3. La typologie des garanties bancaires :

A chaque étape du déroulement d'une opération commerciale correspondant une garantie spécifique, chacune d'entre elle est destinée à couvrir une obligation particulière, elle peut être émise en faveur de l'acheteur, au vendeur ou tiers du marché.

1.2.2.3.1. La garantie de soumission (BID/BOND) :

Dans le cadre des marchés, les entreprises et établissements nationaux recourent aux appels d'offre ou adjudications dans le but de recenser les différents fournisseurs internationaux et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. Dans le cas où le soumissionnaire est retenu, il est tenu d'honorer son engagement pour la réalisation du marché conformément aux critères du cahier des charges.

Ainsi, la garantie de soumission intervient pendant la phase précontractuelle et sert à dédommager le bénéficiaire si le soumissionnaire retire son offre pendant la période de sélection des propositions et/ou refuse de mettre en place les autres garanties prévues contractuellement.

Le montant de la garantie de soumission varie entre 1% et 5% du montant de l'offre il est valide six mois à compter de la date d'ouverture des plis. La libération de la garantie de soumission est notifiée par le soumissionnaire dans les cas suivants :

- lorsque l'offre du soumissionnaire est rejetée, donc non retenue pour l'exécution du marché en question.
- Lorsque le soumissionnaire est retenu pour l'exécution du contrat, et procède à la mise en place des autres garanties qui y sont prévues.¹³

1.2.2.3.2. La garantie de restitution d'avance (d'acompte) advance payment bond :

Généralement, pour la réalisation des marchés, il est prévu le paiement d'une avance, ne dépassant pas 15% du montant du contrat, avant l'exécution du marché, cette avance est appelée aussi garantie de remboursement qui n'est qu'une facilité accordée au maître de l'œuvre à fin de lui permettre d'entamer la réalisation du marché.

¹³Documents interne de la banque BEA d'Alger bir Mourad rais

La garantie de restitution d'avance est définie comme étant un « engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de bien ou de service ou d'un autre entrepreneur (le donneur d'ordre), vis-à-vis d'un acheteur ou d'une maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige (au cas où le donneur le donneur d'ordre omettrait de rembourser, conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancé ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursée par ailleurs), à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué¹⁴ ».

1.2.2.3.3. La garantie de bonne exécution (bonne fin) :

Elle a pour objet d'assurer au bénéficiaire le remboursement de ses fonds dans le cas de non-respect des clauses du contrat du marché quant à la qualité ou la quantité des biens et/ou services prévus dans le contrat.

La garantie de bonne exécution est mise en place dès la signature du contrat et reste en vigueur jusqu'à la réception définitive conformément aux dispositions contractuelles.

Parfois, cette garantie peut être réduite à hauteur de 50% à la réception provisoire et à 50% à la réception définitive des biens et/ou services.¹⁵

1.2.2.3.4. La garantie de dispense de retenue de garantie (retention money bond) :

Cette garantie est appelée aussi garantie de maintenance ou garantie de dispense de garantie et couvre les services de construction ou d'entretien pendant la période d'essai, s'étalant entre la réception provisoire et la réception définitive du marché.

Cette garantie intervient pour mettre fin à la rétention du montant qui atteint, parfois 10% de la valeur du contrat.

Si la garantie d'exécution couvre la période de la réalisation du contrat jusqu'à la réception provisoire, elle est relayée par une garantie de maintenance durant la période d'essai des travaux et perd son effet à la réception définitive.

La garantie de retenue de garantie est mise en jeu si les fournitures et/ou les services fournis ne répondent pas aux énormes convenues contractuellement ou le refus de

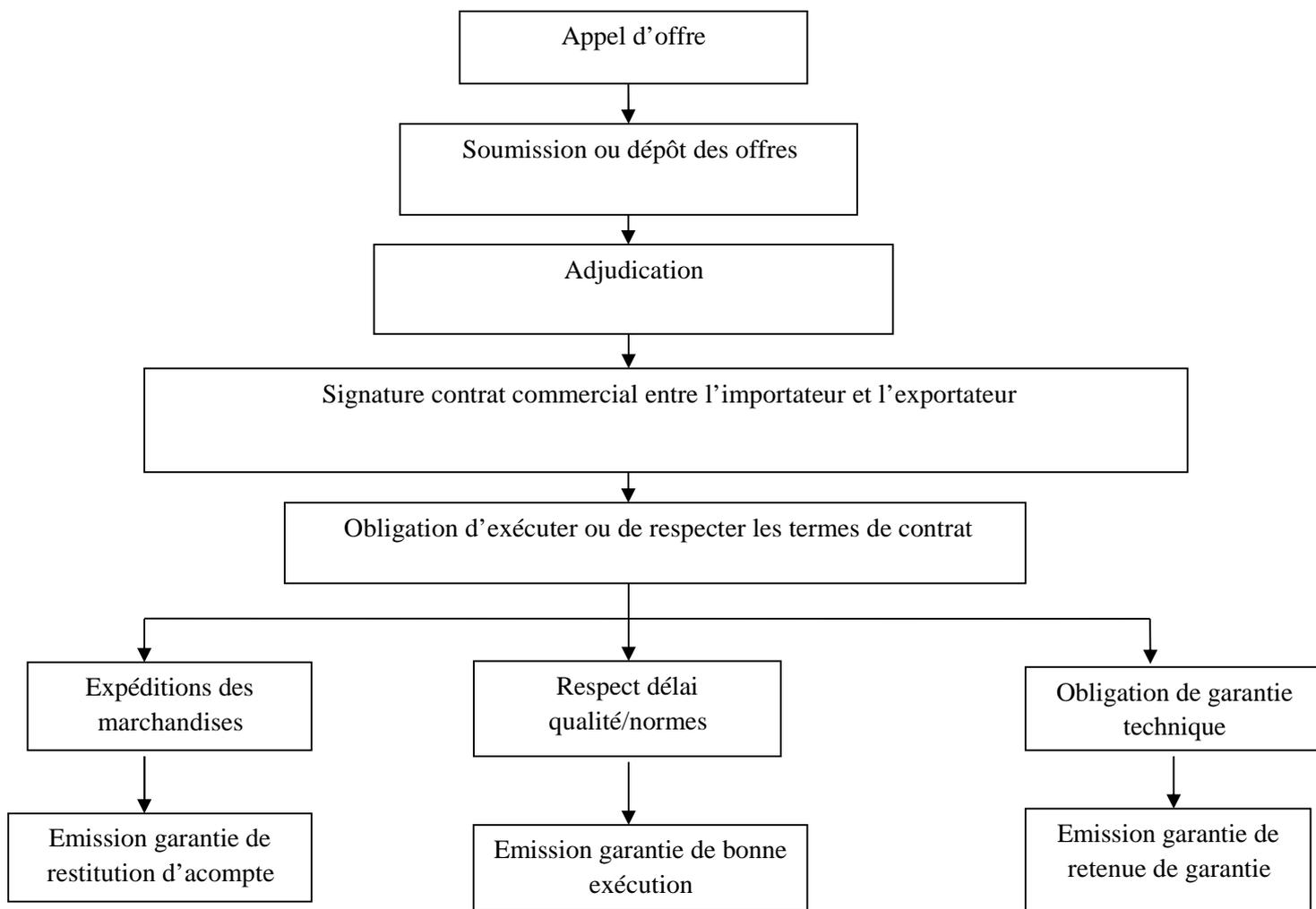
¹⁴Martini Hubert, Depree Dominique et Klein-Cornève Joanne. Guide pratique. Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties. RB. Edition Avril 2007. P484

¹⁵Article 115 du code des marchés publics algériens N°50, du 20/09/2015.

l'exportateur d'intervenir pour la maintenance du matériel dans la période de garantie fixée auparavant.¹⁶

Le schéma ci-dessous représente les garanties et leur mise en place :

Figure N°05 : Les garanties et le moment de leur mise en place



Source : Banque Extérieur d'Algérie « les garanties bancaires internationales », IFB 2017, P13.

Section 2 : L'émission et la gestion de la garantie

La garantie à première demande tire sa légitimité de son utilisation répandue dans la pratique bancaire internationale. Sa justification théorique repose sur le respect de cette pratique spécifique.

¹⁶<https://www.cpa-bank.dz> consulté le 25/04/2023 à 14h30.

Après avoir principalement décrit la garantie à première demande, il est maintenant pertinent d'examiner cet instrument sous un autre angle : celui de la garantie autonome en tant qu'opération bancaire.

Dès lors, j'ai abordé, en premier lieu, l'émission de la garantie bancaire, et ensuite sa gestion.

2.1. L'émission de la garantie :

Avant d'émettre la garantie en faveur du bénéficiaire la banque algérienne s'assure des éléments suivants :

2.1.1. La réception de la contre garantie :

2.1.1.1. La conformation de l'acte de contre garantie :

La Règlementation Algérienne en matière de garantie impose aux banques étrangères des modèles uniformes de texte de contre garantie.

Cela, les banques procèdent à la vérification de l'acte de contre garantie dès sa réception, celui-ci doit être conforme est semblable au modèle imposé et si le garant venait à relever des incohérences, il serait en droit de refuser la contre garantie, néanmoins, il peut demander au banquier contre garant de modifier le texte selon le modèle imposé.

Après la vérification de la conformité de l'acte de contre garantie procédera à la mise en place de la garantie qui constituera la preuve et son engagement, à partir de là, le garant se doit de répondre à tous appel au paiement demandé par le bénéficiaire, et ce à première demande car tout refus non justifié pourra engager sa responsabilité.

Cependant, dans la pratique Algérienne, le garant ne possède au paiement qu'après avoir été réglé par le contre garant.

2.1.1.2. Le standing de la banque (solvabilité de contre garants) :

Conformément à l'article 03 du règlement N°93-02 du 3 janvier 1993 de la banque d'Algérie : « Le garant a le devoir de s'assurer que la banque étrangère est une banque de premier rang. En effet la banque contre garantie doit posséder une capacité financière pour faire face à la réalisation du risque de paiement de la garantie. Cette vérification se fait

généralement à travers une étude afin de s'assurer de la provenance de l'acte de contre garantie¹⁷ ».

- Si l'acte provient d'une banque de renommée internationale et ancienne relation avec laquelle aucun incident de paiement n'a été enregistré, la contre garantie est acceptée.

- Si la garantie provient d'une nouvelle relation filiale d'une banque de grand standing la contre garantie de société de société mère est exigée.

- Si la garantie émane d'une banque étrangère au garant, ce dernier est tenu de faire une étude du risque qui portera sur les bilans d'activité de la banque contre garantie.

L'acceptation de l'acte dépendra alors de cette étude :

Dans le cas où la banque étrangère ne répondrait pas aux critères d'acceptation, il lui faudra fournir la contre garantie d'une banque de premier rang international pour se faire accepter la contre garantie.

2.1.1.3. La nécessité d'un engagement écrit :

L'engagement de la banque garante doit être matérialisé par écrit qui constituera d'une part, un document revêtu de l'authentique signature de la banque garante.

2.1.2. La rédaction de l'acte de garantie et de contre garantie :

2.1.2.1. Les principales clauses communes entre l'acte de garantie et de contre garantie :

Après vérifications du standing de la banque étrangère, la banque garante doit donner un soin particulier au contenu de l'acte de contre garantie, notamment sa conformité avec les modèles exigés par le législateur et rédige scrupuleusement son acte de garantie. L'intérêt doit être principalement sur les points suivants :

2.1.2.1.1. L'intitulé :

L'intitulé désigne l'objet et la nature de l'engagement, il doit être clair et ne doit prêter à aucune confusion.

La formule souvent l'objet de l'engagement (soumission- bonne exécution....etc.) l'intitulé de l'engagement n'a qu'une valeur indicative : la volonté réelle des parties est

¹⁷Article N°03 Du règlement de la banque d'Algérie N°93-02 du 3 janvier 1993.

exprimée par les clauses constituant le corps de l'engagement en cas de divergence entre les parties.¹⁸

2.1.2.1.2. Référence au contrat de base :

L'intérêt de cette mention apparaît au niveau de la pratique, elle permet au banquier garant de se retrouver parmi les différentes garanties émises en faveur du même bénéficiaire.

Ayant à sa disposition plusieurs contrats de garanties couvrant différentes opérations commerciales, un bénéficiaire peut être tenté de mettre en jeu une garantie à la place, d'une autre, toute deux faisant référence à ces contrats de base distincts, c'est là qu'apparaît toute l'utilité de cette référence à dissuader ce bénéficiaire.

De surcroît cette référence au contrat sous-jacent facilite pour le donneur d'ordre le recours à posteriori, lorsque la mise en jeu ne serait pas effectivement justifiée par référence au déroulement du contrat commercial.

2.1.2.1.3. Désignation des parties :

Les parties au contrat de garantie, à savoir le donneur d'ordre, le bénéficiaire, la banque garante et contre-garantie doivent apparaître dans les actes de garantie et de contre-garantie et d'une manière à ne prêter aucune confusion quant aux personnes liées par le contrat suscité.

2.1.2.1.4. Expression d'un engagement irrévocable et inconditionnel :

L'engagement de la banque contre doit être mentionné sur l'acte de contre-garantie de manière claire et sans ambiguïté, en effet : « doit être proscrite toute expression ambiguë telle nous paierons à première demande les sommes dues par le donneur d'ordre ».

Les banques Algériennes imposent l'existence de l'expression d'un engagement irrévocable et inconditionnel dans les modèles de texte garantie et ce à travers la formulation « En contrepartie, nous (banque étrangère) contre garantissons irrévocablement et inconditionnellement à (la banque Algérienne) « BEA » la bonne exécution par la raison sociale du contractant étranger » de ses obligations contractuelles et à défaut, le remboursement des sommes dues au titre ladite contre-garantie ». Cette expression est très

¹⁸Mattout (J-P), « droit bancaire international », 3ème édition, Paris 2007, P214

importante dans la mesure où elle confirme la nature autonome et indépendante de l'engagement contracté et écarte toute confusion avec le cautionnement.

2.1.2.1.5. Montant de l'engagement :

Le contre garant et le garant précisent soigneusement le montant et la monnaie dans laquelle ils comptent s'engager.

Plus généralement le montant de l'engagement est exprimé en pourcentage du prix du contrat de base néanmoins, en vue d'écarter toute confusion, ce montant est repris en toute lettre dans l'engagement en question.

Il peut être stipulé dans les garanties de bonnes exécutions ou de soumissions comme suit : « La présence contre garantie entrera en vigueur à compter de la date d'émission de la garantie, en faveur du bénéficiaire et demeurera valable...etc. ».

2.1.2.1.6. Les conditions de mise en jeu :

La garantie indépendante peut être mise en jeu sur simple demande, sur demande motivée ou justifiée et qui exige l'expression suivante selon les textes de la banque vus :

« Nous paierons au bénéficiaire à sa première demande écrite que l'exportateur n'a pas rempli ses obligations contractuelles».

2.1.2.1.7. La validité :

Un engagement de garantie, sauf stipulation contraire, est réputé entrer en vigueur à compter de la date d'émission, il est cependant possible de recevoir une entrée en vigueur différente à la réalisation d'un événement déterminé pour autant qu'une clause particulière le prévoit expressément.

En Algérie, avant l'événement du règlement 93-02 du 03/01/1993 de la banque d'Algérie, les engagements de garantie étaient de durées indéterminées mais depuis cette date, des modifications ont été apportées aux textes antérieurs où il était obligatoire aux banques intermédiaires agréées de préciser une échéance de 6 mois après la date prévue pour l'accomplissement du contrat de base.

Généralement, la durée de validité des engagements de contre garantie est supérieure à celle des garanties, la durée moyenne est de 15 jours à deux mois, les banques Algériennes disposent d'une durée d'un mois en général.

Si la banque contre garante fait un retard de versement elle est obligée de payer des pénalités de retard selon l'expression :

« Tout retard au versement des sommes dues au titre de la contre garantie mettra à notre charge.....jusqu'au jour du paiement effectif ».

2.1.2.2. Les principales clauses non communes entre l'acte de garantie et de contre garantie :

2.1.2.2.1. Mandat d'émission :

Le mandat d'émission est l'ordre donné par la banque contre garantie à son correspondant étranger d'émettre un engagement sous son entière responsabilité.

Dans ce mandat, elle précise le type de l'engagement, le montant, la raison sociale, l'adresse du donneur d'ordre et le bénéficiaire, ainsi que l'objet de la référence du contrat qui est facultatif dans l'acte de contre garantie, elle permet de ne pas confondre entre les opérations et de distinguer entre les engagements donnés par un même bénéficiaire.

La banque Algérienne lui accorde peu d'importance se considère couverte par la contre garantie et cela implique les litiges importants. Cette dernière clause concerne la contre garantie.

2.1.2.2.2. La cession de la garantie :

La garantie selon le principe de l'intuitu-personne est destinée à un seul bénéficiaire, sauf dans la stipulation contraire dans l'acte de garantie, car il est possible de céder le droit de mise en jeu à un tiers.

Si cette cession n'est pas prévue dans l'acte de garantie elle ne sera possible qu'après une demande établie par le bénéficiaire initial de la banque garanti et après accord du donneur d'ordre.

Lorsque la société du bénéficiaire est en faillite dans ce cas il y a une exception, c'est le liquidateur judiciaire nommé par le juge qui a le droit de mettre en jeu la garantie qui va représenter les intérêts de l'entreprise en faillite.

2.1.2.2.3. Le droit applicable :

Une mention commune à tous les textes de contre garantie exigée par les banques Algériennes à leurs correspondants étrangers qui stipule que « Tout litige né de l'interprétation et de l'exécution de la présente contre-garantie sera soumis à la compétence des tribunaux algériens et à l'application de la loi Algérienne¹⁹ ».

Cependant, l'article 28 des Règles Usances des Garanties sur Demande RUGD N°458 de la Chambre de Commerce International, précise que « Sauf disposition contraire, tout litige entre le garant et le bénéficiaire sera réglé par le tribunal compétent du pays du garant, par contre le litige pouvant maitre le contre garant et le garant sera réglé par le tribunal compétent du pays du contre garant²⁰ ».

2.1.2.2.4. La comptabilisation de la garantie :

Les commissions et les frais sont payés par le contre garant qui les réparties sur son donneur d'ordre la devise de perception est celle du pays de contre garant à condition qu'elle soit convertible.

Tous ces frais et commissions sont intégrés dans le prix du marché et revient donc à la charge de l'importateur.

2.2. La gestion de la garantie

Les dossiers ouverts lors de l'émission d'une garantie à première demande doivent connaitre un suivi particulier et régulier, les modifications peuvent survenir au cours de la vie de la garantie. Celle-ci peut résulter de modifier des textes de montant ou bien de l'échéance jusqu'à la mise en jeu de la garantie ou à la réception de la main levée total.

2.2.1. Suivi des modifications éventuelles du contrat :

Des modifications peuvent surgir au cours de la vie de la garantie :

2.2.1.1. Modification du texte :

¹⁹Clause commune à tous les textes de contre-garantie imposés par la Banque d'Algérie

²⁰Article N°28 des RUGD N°458 de la Chambre de Commerce International.

Dans le cas où le texte n'a pas été imposé par le bénéficiaire, la banque en fonction des éléments figurant dans le contrat, elle prévoit généralement d'y inclure toutes les clauses que nous avons déjà évoquées et ce dans l'intérêt de son client et dans la mesure où usages locaux le permet.

Cependant, à réception de l'acte, le bénéficiaire peut estimer que l'engagement est trop favorable à l'exportateur et de se faire demander la révision en la suppression pure et simple des dites clauses. Son acceptation par l'intermédiaire et sur le conseil de sa banque, on accepte d'office toutes les modifications demandées, après en avoir mesuré les effets.

Les points qui donnent le plus de modification sont ceux touchant :

- la date d'entrée ;
- aux modalités automatiques de la réduction ;
- à la date butoir et aux conditions de main levée de l'acte ;

A cet effet, les banques Algériennes accordent à leurs bénéficiaires un délai de dix (10) jours pour contester le contenu de la garantie, conformément à l'Article 7, alinéa 2 du règlement 05-94 qui stipule « Ces derniers (bénéficiaires) disposent d'un délai de dix (10) jours à compter de la date de leur saisine par la banque domiciliaire garante, pour faire intervenir, à celle-ci, leurs éventuelles remarques sur les dispositions déduites actes²¹ ».

2.2.1.2. Modification du montant :

En cours d'exécution, le montant de l'engagement peut observer une hausse comme il peut connaître une baisse :

a) Augmentation du montant :

Le montant de la garantie est une proportion du montant du contrat commercial, toute augmentation de ce dernier sera systématiquement suivie par l'augmentation du montant de la garantie.

La banque garante doit : soit amandier, soit renouveler l'acte de garantie mais à condition d'avoir tenu le contre garant informé.

²¹Article 7, alinéa 2 de l'instruction relative à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées n°05-94 du 02/02/1994 de la Banque d'Algérie.

Dans le cas général, les banques garantes se contentent à l'amendement de l'acte car cette procédure est moins coûteuse que le renouvellement de l'acte en sa totalité.

a) Réduction du montant :

Cette réduction s'opère principalement dans les garanties de restitution d'avance et les garanties de bonne exécution dont le montant est revu à la baisse au fur et à mesure de l'exécution des obligations contractuelles par le donneur d'ordre. Deux cas se présentent alors en fonction des termes de l'engagement.

- **Réduction automatique :**

L'acte de garantie peut prévoir une clause de dégressivité automatique du montant de l'engagement et ce sur la base de la présentation de document attestant de l'exécution partielle du contrat commercial.

Ces documents, présentés par des copies de factures et des documents d'expéditions présentés par l'exportateur à sa banque. Feront l'objet d'un amendement à l'acte de garantie initial après vérification sommaire par le contre garant. Cet amendement est expédié, ensuite par SWIFT²² codé à la banque garante qui en avisera le bénéficiaire.

A partir de ce moment, l'encours du risque de l'encours du risque de l'exportateur est réduit dans les livres de la banque et, dès la prochaine perception des commissions, celle-ci tiendra compte du nouvel encours.

- **Réduction non automatique : (ou non prévu) :**

Le texte de garantie peut ne pas faire référence à une possibilité de réduction du montant de l'engagement, toutefois, cette éventualité est possible après accord du bénéficiaire qui traduira sa volonté des commissions perçues. Dans le cadre de la gestion de la garantie restera inchangé tant que la réduction ne sera pas officiellement accordée par le bénéficiaire.

2.2.1.3. Modification de l'échéance :

Lors de l'émission de la garantie, il sera fixé une date au cours dans laquelle la garantie sera valide. Cette date de validité n'est que prévisionnelle. En effet, la phase précontractuelle peut connaître un prolongement, la signature du contrat ainsi que son

²²Swift (society for Worldwide Interbank Financial télécommunication) à pour objet de gérer un réseau international de télétransmission des messages entre les banques adhérents, dans le monde entier

exécution peuvent connaître des retards. Dans de tels cas, le bénéficiaire n'a d'autres solutions que de demander à son banquier, avant l'échéance, la prorogation de l'engagement de garantie.

L'alternative « prorogez ou payez », cette alternative est formulée par le bénéficiaire de la garantie à l'approche de la date d'échéance de la garantie, cela signifie que le donneur d'ordre n'a d'autre choix, sinon de payer la garantie, que d'en proroger la date de validité.

Dans l'hypothèse où il n'accepte aucune de ces alternatives, il appartient à son banquier d'opter pour l'une des options en question.

2.2.2. La main levée ou le dégageement de la garantie :

Un engagement tombe en fonction des conditions de main levée qui ont été stipulées dans l'acte et tout comme pour les réductions, deux cas peuvent alors se présenter.

2.2.2.1. Main levée automatique :

Le texte comporte une date butoir, cette date est en attente sans que le donneur d'ordre ou le bénéficiaire n'en aient demandé la prorogation et sans qu'il y ait en appel en paiement.

Le texte prévoit que l'engagement se réduit en fur et à mesure de l'exécution du marché et son montant a ainsi été progressivement ramené à zéro. La main levée était subordonnée à la présentation d'un ou de plusieurs documents à la banque.

Dans tous ces cas de figures. Les conditions figurant dans le texte ayant été réalisées, l'engagement tombe sans autre formalité que la simple information au bénéficiaire, que l'acte soit direct ou indirect.

2.2.2.2. Main levée non automatique :

Il est malheureusement assez fréquent que l'engagement ne permette pas une tombée automatique de la garantie, c'est notamment le cas si :

- L'acte ne comporte pas la date butoir ;
- L'acte comporte une valeur indicative ;
- Le texte impose le retour de l'acte original pour annulation ou la main levée au bénéficiaire ;

- Quelques soient les termes de l'acte, la contre garantie a été donnée jusqu'au dégageement par la banque locale ;

2.2.3. Cout de la garantie :

En contrepartie du risque pris et du service rendu, la banque garante perçoit auprès du contre garant des commissions et frais en devises étrangères, détaillés comme suit :

- Commissions d'engagement : 1% l'an, soit 0.25% par trimestre indivisible ;
- Commissions de gestion : payable une seule fois ;

S'ajoutent à celles-ci :

- Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) : 17% sur le montant de la commission d'engagement perçue;
- Timbre fiscal : à apposer sur l'acte original de la garantie ;
- Frais de télex, fax ou autres ;

Tous ces frais financiers à la charge du donneur d'ordre, depuis l'émission de la garantie à son extinction, toutefois, ces charges sont intégrées en totalité dans le montant du contrat commercial, ce qui revient à affirmer qu'en finalité, ces frais sont indirectement supportés par le bénéficiaire de la garantie.

Il faudra solliciter la main levée et attendre soit le retour de l'acte, ou une lettre de dégageement par le bénéficiaire ou bien encore la confirmation de l'annulation par la banque locale, il peut se passer beaucoup de temps avant que ses démarches aboutissent, du fait de la longueur des circuits administratifs de la simple négligence des bénéficiaires ou de leur volonté de maintenir abusivement en force des engagement qui n'ont plus lieu d'être.

L'appui de l'exportateur intervenant de son coté, ou celui de son agent local peut être nécessaire pour hâter la procédure de dégageement.

2.2.4. Les risques liés à la garantie bancaire :

L'exportateur s'expose à une multitude des risques qui affecte la réalisation de contrat commercial, cela conduit généralement à l'exécution de la garantie d'une part, et engendre des couts supplémentaires, d'autre part.

2.2.4.1. Le risque politique :

C'est le résultat ou la conséquence de l'intervention des pouvoirs publics du pays de débiteur et ce, en instaurant des mesures qui conduisent à interrompre l'exécution du contrat par l'exportateur ou alors entraver ce dernier dans l'exécution de ses obligations contractuelles.

Ainsi le risque politique est le risque lié à la situation politique du pays de destination (pays d'acheteur), qui résulte d'événements ou de décisions d'ordre politique ou administratif.

Ce risque couvre un vaste champ de situations telles que la cession de paiement, le refus de nouveaux prêts en devises par des institutions bancaires et le FMI, le désaccord ou la rupture des relations diplomatiques, les guerres, révolutions populaires qui résultent de l'instabilité politique ou de conflits internes ou externes au pays.

2.2.4.2. Le risque commercial :

Liés directement à la situation financière de l'acheteur. A ce niveau, il faut distinguer entre la notion de carence et celle de l'insolvabilité.

-on appelle carence pure et simple de débiteur : son impossibilité et sa non volonté de payer ;

-on appelle l'insolvabilité : c'est l'incapacité pour le débiteur à faire face à ses engagements ;

Cette incapacité peut résulter d'un acte juridique (liquidation judiciaire de l'acheteur) ou d'une mauvaise situation financière de l'acheteur.

Ce risque n'affecte pas directement le contrat de garantie ; cependant carence de l'importateur peut contraindre l'exportateur à suspendre l'exécution de ses obligations contractuelles, ce qui contraindre probablement à la mise en jeu de la garantie.

2.2.4.3. Le risque de change :

Toute garantie émise et libellée en monnaie étrangère fait courir à l'exportateur un risque lié à la variation de la parité entre la devise locale de son pays et la devise étrangère, ce risque est le risque de change, en effet lors de l'émission de la garantie.

L'exportateur évalue son risque potentiel de décaissement ultérieur en calculant la contre-valeur en devise locale au cours de jour de la devise considérée.

Cependant au moment de paiement effective de la garantie, l'exportateur pourra être amené à décaisser une somme plus importante que celle qui initialement prévue si le coût de

la devise a augmenté entre temps, ainsi en plus du cout engendré par l'exécution de la garantie, il se fera supporter le cout de garantie de cours de change.

En Algérie, la pratique a démontré que les banques n'exposent pas réellement au risque de change. En effet, celle-ci lors de la mise en place d'une contre garantie provisionnement, le montant de la garantie à la hauteur de 10% pour couvrir une éventuelle hausse de cours de change à cette charge incombe à l'exportateur.

2.2.5. La couverture des risques :

La couverture des risques se fait généralement par la souscription de polices d'assurances qui indemnisent l'exportateur à sa demande, on traitera l'exemple de la COFACE et du DUCROIRE, et la CAGEX.

2.2.5.1. Credendo (Ducroire) :

L'office national du ducroire (OND) est une compagnie d'assurance belge qui permet, de couvrir les garanties bancaires internationales qui accompagnent un contrat d'exportation.

Le ducroire refuse de couvrir les banques contre garanties (dans le cas d'émission garanties indirectes) ou garantes (garanties directes); cependant il accepte d'assurer les exportateurs contre les risques qu'ils peuvent rencontrer lors de la réalisation du contrat commercial, en effet, il propose aux opérateurs des polices d'assurance contre le risque du change qui reste à la charge de l'exportateur.

Par ailleurs, l'office s'efforce de décourager l'émission de garanties, ayant des durées de validité anormalement longue ou sans dates limités et des garanties pour lesquelles les banques émettrices interdisent tout recours judiciaire en cas de mise en jeu et ce refusant de les couvrir ou en augmentant les primes de leur émission.

2.2.5.2. La COFACE :

La police d'assurance COFACE a pour objectif la couverture du donneur d'ordre contre les mises en jeu abusives, elle joue lorsque le donneur d'ordre n'étant pas défaillant a remboursé le contre garant des sommes décaissées au titre de l'exécution de la contre garantie.

Une distinction est observée entre la couverture de la garantie de restitution d'acompte et celle des autres types de garanties.

En effet, la couverture des garanties de restitutions d'acompte est automatiquement comprise dans la police « risque de fabrication » qui couvre une éventuelle interruption du marché, ce qui n'est pas le cas pour les autres garanties qui devront faire l'objet.

D'une police spéciale lorsqu'il s'agit d'une garantie de soumission. Dans ce cas il convient de distinguer la couverture de la garantie de soumission, de celle de contrat d'exposition.

D'une extension de police (au titre de contrat) lorsqu'il est question de garantie de bonne exécution et de retenue de garantie. Dans ce cas, pour faire jouer la garantie, le donneur d'ordre présentera un procès-verbal de réception provisoire sans recours.

2.2.5.3. La CAGEX :

La CAGEX a été institué par l'ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996, créée par acte notarié du 3 décembre 1995, elle a commencé avec un capital de 25 millions de dinars pour qu'il soit par la suite augmenté jusqu'à 450 millions de dinars.

Ses conditions de modalités de gestion sont déterminées par le décret exécutif N° 96-235 du 2 juillet 1996, publié de 3 juillet 1996 au journal officiel N° 41 page 10, ses tâches principales se résument dans les points suivants :

- Suivre des règlements des sinistres ;
- Récupération des créances pour le compte des exportateurs hors hydrocarbures ;
- Présentation après sélection des demandes de couverture de risque pour approbation de la commission des assurances à l'exportation sous contrôle du ministère de finance ;

2.2.6. La mise en jeu de la garantie :

La mise en jeu de la garantie ou l'appel de la garantie consiste pour le bénéficiaire de cette dernière à demander à la banque garante d'honorer son engagement et d'exécuter son obligation de paiement au titre de la garantie.

2.2.6.1. Les conditions et modalités de la mise en jeu :

Comme il a été indiqué ci-dessus, l'appel en garantie doit observer certaines conditions relevant aussitôt de la forme que du fond.

2.2.6.1.1. Sur le plan formel :

La mise en jeu de la garantie doit s'effectuer par écrit toute fois, le garant et le bénéficiaire peuvent convenir d'autres conditions de forme que devra revêtir la demande de paiement.

Pour des raisons d'identification, il en est fait obligation au bénéficiaire de faire parvenir cet appel par le biais d'une banque qui va authentifier sa signature.

2.2.6.1.2. Sur le plan de fond :

Le bénéficiaire doit attacher de l'importance aux différentes variantes possibles, notamment :

- la provenance de la demande de paiement car la garantie indépendante tient compte de la personne (intuitu persone²³) ;
- le délai de validité de la garantie, car la demande de paiement doit être formulée avant l'échéance ;
- le montant de la mise en jeu devant prendre en considération les paiements partiels effectués ;
- la conformité en apparence des documents, il importe d'exclure toute immixtion de garant dans l'appréciation du bienfondé de l'appel ;

L'appel de la garantie par le bénéficiaire est immédiatement suivi par l'appel du contre garant par le garant ou ce dernier fait, lui aussi, jouer son contre garant.

Face à la demande de paiement du garant, la banque contre garante ne peut opposer aucune exception du contrat commercial, sauf qu'il doit s'abstenir lorsque l'appel du garant est frauduleux ou manifestement.

2.2.6.2. Les obligations de la banque garante :

La mise en jeu d'une garantie est une phase extrêmement délicate dans la vie d'une garantie, il faut lui accorder beaucoup d'attention et de vigilance

2.2.6.2.1. Devoir d'information :

²³ Intuitu persone : est une locution latine signifiant « en fonction de la personne ». Elle est notamment utilisée en droit pour qualifier une relation existant entre deux personnes qui ne peut pas être transposée à d'autres personnes. C'est le cas par exemple d'un contrat de vente

La garantie autonome étant à première demande, le garant à l'obligation de payer son client bénéficiaire, sans discussion, immédiatement après avoir contrôlé les conditions de mise en jeu, concomitant à cela il doit recourir à sa contre garantie chez son correspondant étranger qui doit payer lui aussi sur simple demande puis se retourner contre son client donneur d'ordre.

Cette démarche est loin appliquée en pratique, la procédure diffère complètement et peut même parfois remettre en cause certaines caractéristiques de la garantie et de la contre garantie.

Concrètement, le garant vérifié la véracité des conditions de mise en jeu et avant de payer le bénéficiaire, il informe l'exportateur étranger de l'appel de la garantie par le biais de sa banque contre garante, sur ce point précis, les avis divergent, néanmoins, ceux qui pensent que le garant n'a aucune obligation d'informer le donneur d'ordre restent minoritaires.

L'obligation d'information est absolue, les RUGD sont précisés dans l'article 17 que le garant doit avertir sans délai, le donneur d'ordre directement ou par l'intermédiaire du contre garant.

Ce devoir d'information rappelle que les banques intervenantes ne sont que des intermédiaires entre les deux partenaires (exportateur, importateur) et sont donc tenue de leur être fidèle.

Par ailleurs aviser le donneur d'ordre que la garantie à été appelée par son partenaire étranger lui permettra d'avoir le temps de démontrer et de prouver une éventuelle mise en jeu abusait ou frauduleuse.

Les Banques Algériennes ont l'obligation d'informer le donneur d'ordre de la mise en jeu de la garantie, en faisant parvenir un compte rendu relatif à cet appel, et ce dans un délai de 40 jours partir de la date de la mise en jeu.

2.2.6.2.2. Obligation de payer :

La garantie étant indépendante par rapport au contrat de base et à premier demande, le garant est tenu de payer si la demande lui parvient dans les délais convenus, clairement rédigée et que les documents prévus dans l'acte de garantie sont conformes en apparence.

Le refus injustifié de payer constitue une faute pour lui et peut engager sa responsabilité. Le garant ne peut donc en aucun cas refuser ou surseoir le paiement sauf si par le bonheur, une révélation lui est faite à la réception de la demande de paiement, qu'il s'agit d'un appel abusif encore faut-il le prouver.

2.2.6.3. Les limites liées au paiement de la garantie :

2.2.6.3.1. Fraude et abus manifeste :

Les différentes causes qui mènent au refus du paiement ne présentent pas de situation conflictuelles, elles naissent généralement par négligence des différentes mentions de la garantie.

Le bénéficiaire importateur peut parfois être de mauvaise foi et effectuer des opérations. Frauduleuses ou abusives, ces deux notions complètement distinctes paralysent la réalisation de la garantie. Si elles ont un caractère manifeste.

La fraude constitue à faire des manœuvres dans le but de nuire et/ou réaliser un gain, il s'agit d'une volonté malicieuse destinée à tromper le contractant, c'est le cas, par exemple : où la demande de paiement est faite par une personne autre que le créancier.

L'abus se traduit par l'exercice d'un droit de manière à tromper les autres parties et dans l'intention de nuire mais peut ne pas être volontaire lorsque l'exercice du droit a dépassé les limites de l'exercice normal.

Le garant dans tels cas n'a droit de rejeter le paiement que si la fraude et l'abus manifestés sont indiscutables, d'une évidence indéniable, si cela est vérifié, le garant, non seulement peut mais doit s'abstenir de payer à peine de devenir complice de la manœuvre de son client.

Le garant n'est pas bien placé pour réaliser la mauvaise foi du bénéficiaire, il ne dispose que de l'acte de garantie et de la demande de paiement et ne peut tenir compte des seules pièces reçues du donneur d'ordre, le dernier recours serait donc un juge qui pourrait prendre une décision et minimiser les dégâts.

2.2.6.4. Les moyens de défense de paiement :

Une fois le donneur d'ordre averti qu'il y a mise en jeu de la garantie, victime ou se croyant l'être, tente de bloquer le paiement par voie de justice.

2.2.6.4.1. Le réfère :

Face à un appel qu'il prétend abusif ou frauduleux, le donneur d'ordre est dans l'incapacité de bloquer le paiement, il s'adresse généralement au juge des référés qui pourra analyser la situation « urgence » et prononcer éventuellement une mesure provisoire interdisant au contre garant de paiement.

Une fois le juge mis au courant du problème, il collecte des preuves qui lui fournissent le donneur d'ordre uniquement, il n'apportera aucune preuve supplémentaire et n'essayera pas aller au fond des choses avec d'autres éléments que ceux immédiatement disponible.

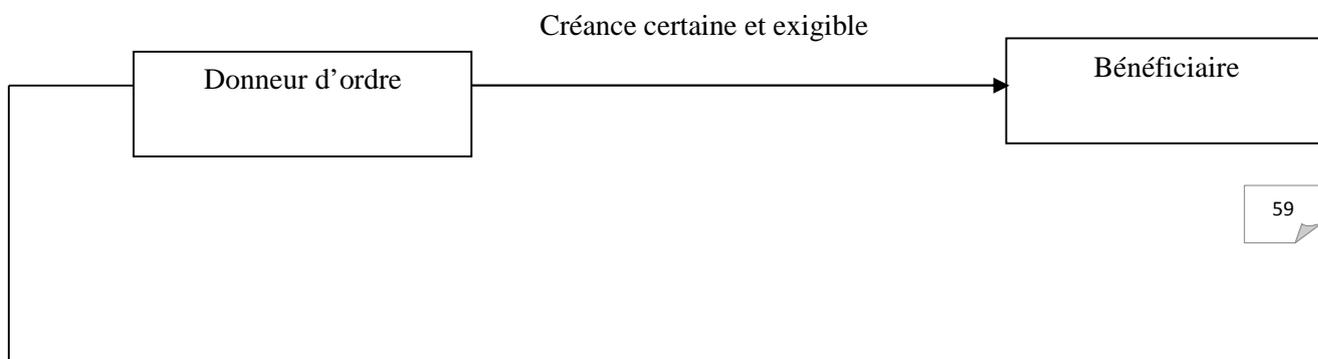
En effet, en réfère, l'affaire est traité en urgence, il est interdit de juger du fond du procès. S'il s'avère qu'affectivement l'appel en jeu de la garantie n'était pas régulier et que les preuves ont pu le démontrer, le juge interdira le paiement provisoirement, jusqu'au fond et prend la décision d'interdite ou obliger le paiement de l'engagement.

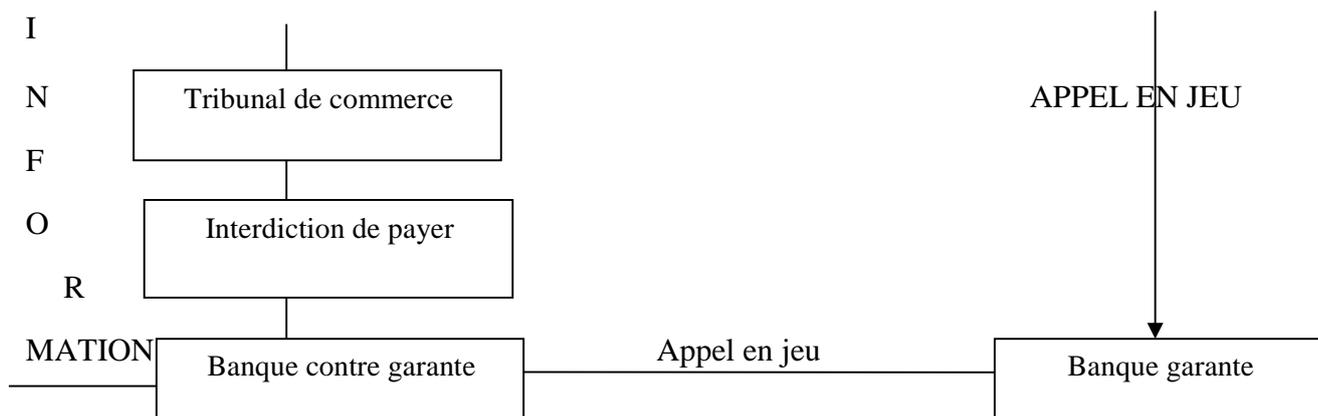
Ce dernier point concernant la défense de payer ne peut être imposée à la banque contre garantie, certaines banques préfèrent ne pas s'aligner sur la décision du juge et honorer leur engagement.

Elles agissent ainsi dans un souci de présentation de leur réputation, et leur signature, et elles ont tout à fait le droit de le faire du moment où la demande d'intervention auprès de la justice n'était pas de leur initiative.

Néanmoins, elles assument entièrement leur acte et subissent des conséquences qui pourront être très couteuses si finalement elles avaient tort.

Figure N°06 : Le déroulement de réfère





Fascicule BEA, les garanties bancaires indépendantes dans le commerce international

2.2.6.4.2. La saisie-arrêt :

La saisie-arrêt est une procédure qui permet au donneur d'ordre de bloquer les sommes dues au titre de la garantie entre les mains du banquier contre garant jusqu'à ce que l'affaire soit jugée au fond.

C'est une procédure qui permet au donneur d'ordre de paralyser le paiement de la garantie mise en jeu en bloquant les fonds chez le garant. La saisie-arrêt est utilisée dans d'autres domaines et à des conditions d'application ; il s'agit d'abord de déterminer la créance à saisir, et s'assurer par la suite qu'elle est certaine, exigible et liquide.

Dans le cadre d'une garantie à première demande, le donneur d'ordre étant fournisseur, la seule créance qu'il a sur son partenaire étranger est le règlement de la facture, si cela est déjà fait, il serait difficile de procéder à une saisie-arrêt.

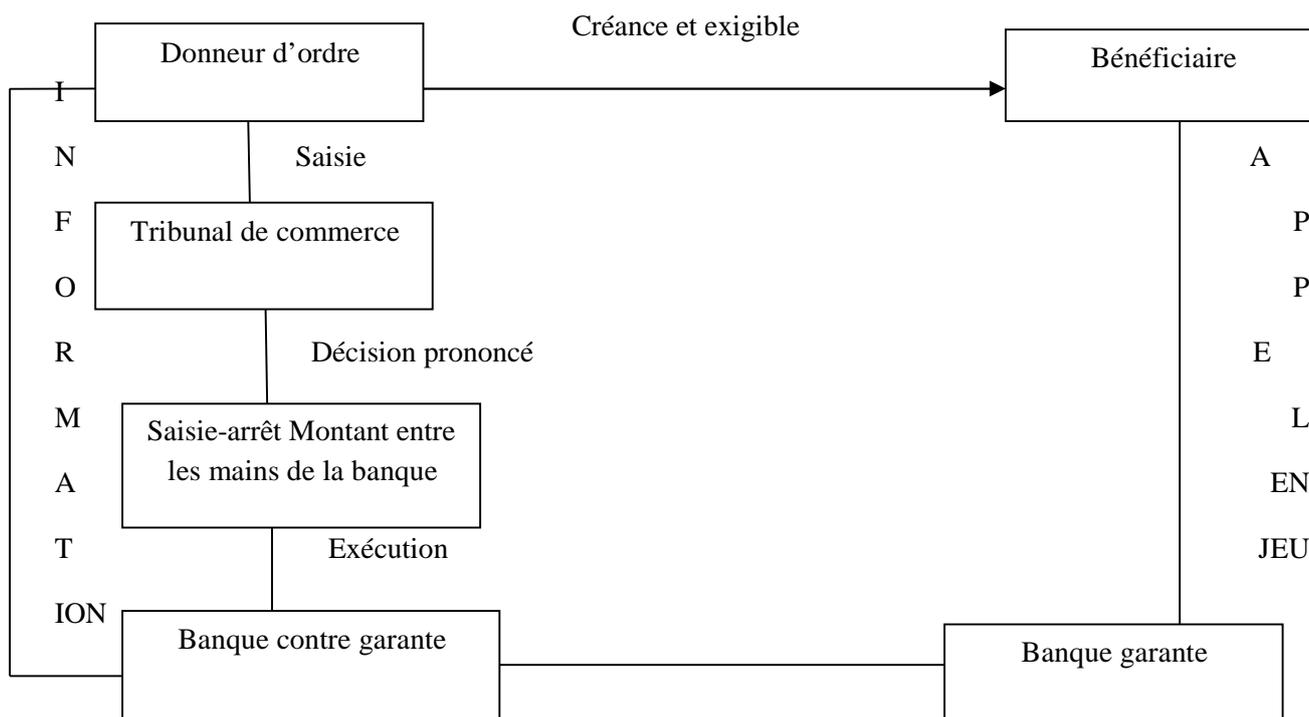
Une autre créance qui est considérée naît du fait de la mise en jeu de la garantie, cette dernière étant à première demande, cette nouvelle créance est certaine et exigible, mais dans ce cas, l'objectif du donneur d'ordre n'est pas atteint puisque c'est cette créance qu'il voulait éviter.

La dernière alternative possible serait donc de faire une saisie-arrêt « préventive », sur la base d'une créance probable, avant même que le bénéficiaire ait fait sa demande de paiement, ceci est contraire aux principes de la procédure, par ailleurs, si le bénéficiaire constate la saisie-arrêt, il ne va pas mettre en jeu de garantie.

Lorsque la garantie est indirecte, le donneur d'ordre ne peut faire une saisie-arrêt et bloquer la somme due le contre garante puisque l'unique créance que détient ce dernier est sur le garant et non sur le bénéficiaire, une telle démarche revient à dire que le garant est complice et qu'il y'a collusion frauduleuse.

La figure suivante représente le déroulement de la saisie-arrêt

Figure N°07 : Le déroulement de la saisie-arrêt :



Fascicule BEA, les garanties bancaires indépendantes dans le commerce international

2.2.6.5. Recours après paiement :

Il arrive souvent que le paiement de la garantie soit effectué, et ensuite l'appel fait par le bénéficiaire est sans motifs valables, et donc frauduleux manifestement abusif. A ce titre, les parties lésées disposent de certaines voies de recours :

2.2.6.5.1. La banque contre garante, à l'encontre du donneur d'ordre :

La banque contre garante, ayant reçue une mise en jeu au titre de la garantie payable à première demande, détient le droit pour procéder au débit de son client du montant sollicité.

Dans le cas où le donneur d'ordre ne serait pas provisionné, ce droit reste valable et la banque pourra recouvrer le montant décaissé dès que le compte de son client serait provisionné.

Cependant, si la banque procède au débit alors qu'elle se trouvait, devant une demande manifestement abusive, cela en gagnant sa responsabilité si son client intentait une action en justice, elle devra rembourser le montant décaissé au donneur d'ordre.

Par ailleurs, si la banque passe outre une interdiction de payer établie par un tribunal, elle ne pourra se retrouver contre son client sauf à intervenir dans le jugement final pour obtenir le droit de remboursement par le donneur d'ordre, elle risque dans ce cas de ne pas récupérer le montant décaissé.

2.2.6.5.2. Le donneur d'ordre à l'encontre de l'assurance :

Ce recours est exercé par le donneur d'ordre, s'il a souscrit au préalable une police d'assurance contre risque d'appel abusif de la garantie. Après exécution de la mise en jeu et dans la mesure où la nature de celle-ci rentre dans le cadre spécifique de la police, le donneur se retourne vers son assureur pour indemniser du montant décaissé et versé au bénéficiaire.

Cependant, si aucune police n'a été souscrite pour couvrir la garantie, il reste à l'exportateur la latitude de se retourner directement contre son contractant.

2.2.6.5.3. Le donneur d'ordre à l'encontre du bénéficiaire :

Il arrive, dans certains cas, que le donneur d'ordre réponde à l'appel du bénéficiaire, alors qu'il estime que la mise en jeu est injustifiée mais qu'il ne dispose pas de preuves, dans ce cas, une fois la preuve établie, il pourra engager un procès de fond contre son partenaire.

Le juge statuera sur l'affaire et déterminera si le recours du donneur d'ordre est justifié et si le bénéficiaire aura à rembourser le montant qu'il s'est approprié à tort.

La banque garante peut, à son tour, se trouver devant une situation d'appel abusif alors qu'elle a effectué le paiement sans avoir au préalable été réglé par la banque contre garante. A cet effet, elle ne pourra que se retourner contre son client pour être remboursée. Ce cas reste toutefois rare car les banques garanties prennent généralement leur précaution et ne procèdent au paiement qu'après avoir été payée par leurs correspondants contre garant.

Conclusion :

La garantie à première demande est un instrument indispensable qui accompagne un bon nombre d'entreprises dans leurs opérations commerciales internationales.

La mise en place de la garantie doit suivre plusieurs étapes déterminées, suite à l'émission d'une garantie, la mission du banquier garant consistera en un suivi particulier et régulier, quant aux éventuelles modifications du contrat jusqu'au dégageant.

Enfin, la garantie est payable à la première demande en cas de mise en jeu de garantie au profit de l'importateur, comme le donneur d'ordre soutenu par sa banque, peut refuser le paiement en invoquant l'abus et la fraude de l'appel.

*La mise en jeu et la
gestion des garanties
bancaires
internationales au
niveau de la BEA*

Introduction

La banque joue un rôle d'intermédiaire entre ceux qui ont trop de disponibilité et ceux qui n'ont pas assez d'argent, toutes les banques ont deux types d'activités ; exploiteur transactions nationales et les opérations avec l'étranger. En effet, ses derniers éléments constituent le volet principal de la banque extérieur d'Algérie, pour son engagement envers le volume d'affaires qui lui est assigné, lui conférant ainsi le statut de leader du secteur externe.

Ce chapitre est réparti en deux sections : la première section va se porter sur une présentation générale de la banque BEA, ses différents services, activités concernées ; la deuxième section consiste à présenter mon étude de cas l'analyse et l'interprétation des résultats recueillis au sein de la banque extérieur d'Alger, relatifs à la mise en jeu et gestion de deux garanties bancaires.

Section 01 : Présentation de la BEA (Banque extérieur d'Algérie)

Avant de procéder à l'analyse et l'interprétation des résultats recueillis au sein de la Banque Extérieur d'Algérie, il est nécessaire de souligner l'historique et l'organisation structurelle et les activités de cette Banque ou se déroulera mon stage pratique.

1.1. Historique et Création :

1.1.1. Historique de la BEA (Banque Extérieur d'Algérie) :

La Banque Extérieure d'Algérie avait repris le réseau et les activités du :

- Crédit lyonnais en date du 01/10/1967 ;
- La société Générale le 31/12/1967 ;
- La Barclays Bank Limited le 30/04/1968 ;
- Le Crédit du Nord le 30/4/1968 ;
- De la BIAM (Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée) le 31/05/1968 ;

1.1.2. Création :

La Banque Extérieure d'Algérie fut créé le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance N° 67.204. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer les apports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

- **L'autonomie :**

Chapitre 03 : La mise en jeu et la gestion des garanties bancaires internationales au niveau de la BEA

Selon les dispositions de la loi 88-01 du 12/12/1988, la banque extérieure d'Algérie est parmi les premiers instituts bancaires à devenir autonome ainsi depuis le 05/01/1989 la banque extérieure d'Algérie s'est transformée en société par actions (SPA) en gardant les mêmes objectifs que ceux fixés par l'ordonnance du 01/10/1967.

Le capital social de la banque extérieure d'Algérie en vertu des nouveaux statuts a été fixé à un millions de DA et devise en 1000 actions de valeur nominale d'un million de DA.

Quatre fonds de participations constituent les actionnaires de la Banque il s'agit des fonds de participations suivants :

- Fonds de participation « construction » 35% ;
- Fonds de participation « électroniques télécommunication informatique » 35% ;
- Fonds de participation « service » 20% ;
- Fonds de participation « chimie et pétrochimie pharmacie » 10% ;

Lors de sa création, la banque extérieure d'Algérie a été dotée d'un capital de 20 millions de dinars, et à la faveur de la restructuration des Entreprises Industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la banque extérieure d'Algérie changera de statut et devient société par action (CF dispositif de la loi 88.01 de 17/01/1968 portant autonomie des entreprises).

Son capital fut porté à 1 milliards de dinars, et était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs de portefeuille commercial de la banque extérieure d'Algérie (outre les hydrocarbures) soit les structures suivantes : construction- électronique-télécommunication- informatique- transport et services- chimie- pétrochimie- pharmacie.

En 1991, le capital avait été augmenté de 600 millions passant ainsi de 1 milliards six cent millions DA. En mars 1996 le capital de la banque extérieur d'Algérie est passé à 5.600.000.000 DA après la dissolution des fonds de participation, le capital demeure propriété de l'Etat.

Le tableau ci-dessous représente l'évolution du capital social de la BEA depuis 1989 jusqu'à 2015 :

Tableau N°09 : Evolution du capital social de la BEA

| Année | Capital |
|-------|--------------------------|
| 1989 | 1 milliards de dinars |
| 1991 | 1.6 milliards de dinars |
| 1996 | 5.6 milliards de dinars |
| 2000 | 12 milliards de dinars |
| 2001 | 24.5 milliards de dinars |
| 2009 | 76 milliards de dinars |
| 2015 | 150 milliards de dinars |

Source : Documents internes de la BEA.

1.2. Activités de la Banque Extérieur d'Algérie :

Il importe de rappeler que la principale activité déployée par la banque est le traitement de toutes les opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques, la Banque Extérieur d'Algérie peut entrer autre :

- Consentir sous toutes formes de crédit, prêts ou avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'en participation ;
- Financer, par tout le monde, les opérations de commerce extérieur ;
- Procéder ou participer à l'émission ; à la prise forme, à la garantie, au placement ou à la négociation de toutes valeurs immobilières ;
- Traiter toutes opérations de changes au comptant ou à terme ;
- Contracter tout emprunt, prêt nantissement, appât de devises étrangères ;
- Remplir le rôle de correspondant d'autres banques ;
- Prendre sous toute forme, tout intérêt et participation dans toute société ou entreprise Algérienne ou étrangère ayant un objectif similaire ou de nature à développer ces propres affaires ;
- Gérer directement ou indirectement en Algérie ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit les opérations rentrant dans son objectif ;

1.2.1. Le nouveau contexte économique :

La Banque Extérieur d'Algérie va devoir très rapidement s'adapter à un contexte économique en cours de mutation, elle doit assimiler et mettre en pratique les nouvelles règles du jeu prendre des initiatives, et enfin accroître parallèlement son officine.

La Banque Extérieur d'Algérie attentive au remodelage rapide et profond du tissu économique veillera particulièrement à :

- Instaurer de nouvelles relations avec la clientèle basée principalement sur les principes suivantes : de la commercialisation et de l'équilibre des intérêts ;
- Améliorer sensiblement la qualité de ses prestations ;

A cet égard il importe de souligner que la Banque Extérieur d'Algérie entend intervenir, de manière plus active sous des formes diverses et innovatrices, dans le financement de la création de richesses en faisant appel à des critères admis et reconnus qui seront progressivement réhabilités dans l'intérêt de l'entreprise et l'économie nationale.

1.2.2. L'élargissement du champ d'intervention :

La clientèle de la Banque Extérieur d'Algérie est constitué de :

- Entreprises des secteurs de l'énergie, de la chimie, de l'industrie lourde les industries légères, du commerce des services et des transports ;
- Entreprises privées activâtes dans les secteurs des industries de transformation du bâtiment et des travaux publics ;
- Des professions libérales dont le nombre s'accroît considérablement et qui trouvent auprès de la banque conseil et assistance ;
- De non-résidents personnes physique et morales ;
- Des déposants fortement représentés au sein du réseau de la Banque Extérieur d'Algérie ;

Car tous les secteurs peuvent trouver auprès de la Banque des services, des crédits et une assistance devant leur permettre de réunir les conditions d'une relance effective.

1.2.3. La modernisation de son réseau :

La Banque Extérieur d'Algérie se rapproche encore plus de la clientèle avec l'ouverture d'agence sur les sites industriels. Le réseau de la banque comprend :

- 90 agences dont 7 sur les sites industries ;
- 8 unités régionales dont l'une implantées au sud ;

La modernisation de son réseau informatique a permis à l'amélioration des services, que la banque offre à ses clients, dans les opérations bancaires internationales et satisfaire leurs besoins.

1.3. L'organisation de la Banque Extérieur d'Algérie :

Dans le nouvel organigramme de la Banque Extérieur d'Algérie, on constate que la Banque est structurée en quinze (15) directions auxquels se rattachent les organes qui couvrent tout le territoire national.

1.3.1- Les différentes directions centrales :

- Direction de la Comptabilité (DC) ;
- Direction de l'Informatique (DI) ;
- Direction de la Trésorerie (DT) ;
- Direction Centrale de Gestion (DCG) ;
- Direction Centrale du Réseau (DCR) ;
- Direction des Engagements des grandes (DEGE) ;
- Direction des Engagements des (DEMPE- DEMPMI) ;
- Direction Contentieux (DC) ;
- Directions des Relations Internationales et Participations (DRIP) ;
- Direction du Commerce Extérieur (DCE) ;
- Direction des Opérations avec l'étranger (DOE) ;
- Direction des Ressources Humaines et de la Formation (DRHF) ;
- Direction de l'Administration Générale (DAG) ;

1.3.2. La présentation de la direction des Relations Internationales des Filiales et Participations :

La direction des relations internationales des filiales et participation est placée sous l'autorité de la Direction Générale Adjointe chargée de « L'INTERNATIONAL » elle a pour rôle principale d'entretenir et de développer les relations avec les correspondants étrangers et de gérer les engagements internationales, elle est constituée principalement de :

- Département des garanties internationales ;
- Département des relations internationales ;
- Secteur garanti ;
- Secteur correspondant bancaire ;
- Secteur filial et participation ;
- Service délivrance ;
- Service caution ;

1.4. Mission générale et activité de la DRI :

A ce titre, elle a pour mission :

- Mettre en œuvre la stratégie arrêtée par la Banque dans le cadre des relations internationales ;
- Effectuer des études d'environnement économique et financier au plan international ;
- Entretenir des échanges avec les correspondants étrangers pour le développement des relations d'affaires ;
- Suivre et apprécier les engagements et les risques contractés avec les correspondants bancaires étrangers ;
- Suivre et mettre à la disposition au réseau de la banque, les documents d'authentification des correspondants ;
- Gérer les emprunts financiers libres contractés pour les besoins de l'administration et pour ceux des entreprises ;
- Suivre et apprécier les engagements et les risques contractés avec les correspondants bancaires étrangers ;
- Suivre et mettre à la disposition au réseau de la banque, les documents d'authentification des correspondants ;
- Assurer un suivi actif des filiales et gérer les participations bancaires, l'étranger conformément à la politique d'investissement de la banque en la matière ;
- Gérer les emprunts financiers libres contractés pour les besoins des administrations et pour ceux des entreprises ;

1.5. Les services du secteur des garanties bancaires pour comptes CBE :

1.5.1. Le service d'émission

Le service d'émission a pour mission de :

- Etudier les contres garantis reçues des correspondants ;
- Rédiger et enregistrer les engagements ;
- Procéder à leur émission vers des bénéficiaires ;

1.5.2. Le service de gestion

Le service de gestion a pour mission de :

- Gérer les dossiers d'engagements ;

- Procéder à l'annulation des engagements des réceptions des mains levées ;
- Adresser les documents de mise en jeu des garanties, éventuellement vers les correspondants ;
- Récupérer le produit de mise en jeu vers le bénéficiaire ;
- Récupérer les commissions auprès des correspondants ;

1.6. Le déroulement des opérations des services émission et gestion :

❖ Le déroulement de l'émission :

Le secteur des garanties pour compte CBE reçoit des contres garanties, le courrier est transmis au service d'émission pour vérifier si le texte de contre garantie est conforme au modèle uniforme en vigueur il doit contenir neuf (9) clauses qui :

- Clause relative au contrat de base ;
 - Clause relative à la banque contre garantes ;
 - Clause relative à l'engagement ;
 - Clause relative à la mise en jeu ;
 - Clause relative au paiement de pénalité de retard ;
 - Clause relative à la nature de l'engagement ;
 - Clause relative à la commission 1% annuellement, frais, taxe ;
 - Clause relative à la durée de validité de la garantie ;
 - Clause relative en cas de litige ;
- Si la contre garantie est conforme, le dossier est enregistré sous le numéro de l'ouverture cela signifie la rédaction de 'acte de garantie et l'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire, l'original de l'acte de garantie aura un timbre fiscale et sera adressé au bénéficiaire, il est accompagnée de deux lettres une pour le bénéficiaire l'autre pour la banque contre garante.
 - Si le texte n'est pas conforme le dossier est enregistré sous le numéro instance de délivrance.
 - La banque devra saisir le correspondant pour la modification du texte.
 - S'assurer du standing de la banque contre garante, il est nécessaire de signaler que le contre garant doit être du premier rang et effectuer une fiche d'engagement.
 - Vérifier l'authenticité de la signature sur les lettres.

- La comptabilisation du dossier est une liasse de feuilles BEA comprenant quatre pièces comptables et deux copies.

Les trois premières feuilles concernant l'ouverture, les autres concernant la main levée totale ou l'annulation de l'engagement, ils sont conservés dans le dossier jusqu'à l'annulation de l'engagement.

❖ **Le déroulement de la gestion :**

Le service de gestion se fait par zone, le dossier ouvert lors de l'émission d'une garantie à première demande doit connaître un suivi régulier jusqu'à son annulation définitive ou à la réception de la main levée totale.

Le montant de la garantie peut être modifié au cours du temps, parfois augmenter moins souvent diminuer

- La mise en jeu de la garantie ;
- L'annulation de l'engagement ;
- La modification concernant l'augmentation ou la diminution du montant et concernant aussi la date de validité ;

Dans la modification, il existe deux intervenants : le bénéficiaire et le contre garant

L'opération de l'augmentation ou de la diminution se réalise par rapport aux intérêts des intervenants :

- **Le cas d'augmentation :**

- Si le bénéficiaire demande l'augmentation il doit avoir l'accord de la banque contre garante ;
- Si la banque contre garante demande l'augmentation c'est bénéfique pour le bénéficiaire ;

- **Le cas de diminution :**

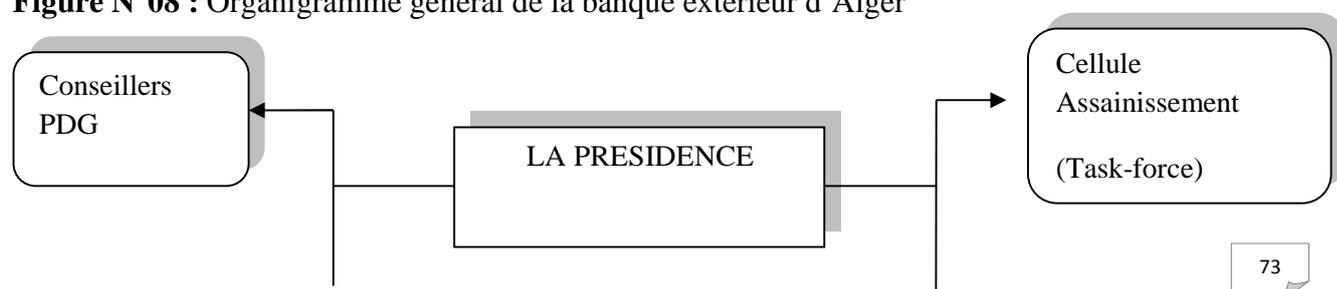
- Si le bénéficiaire demande la réduction du montant de la garantie indépendante elle arrange la banque contre garante ;
- Si la banque contre garante demande la réduction, elle doit avoir l'accord du bénéficiaire ;

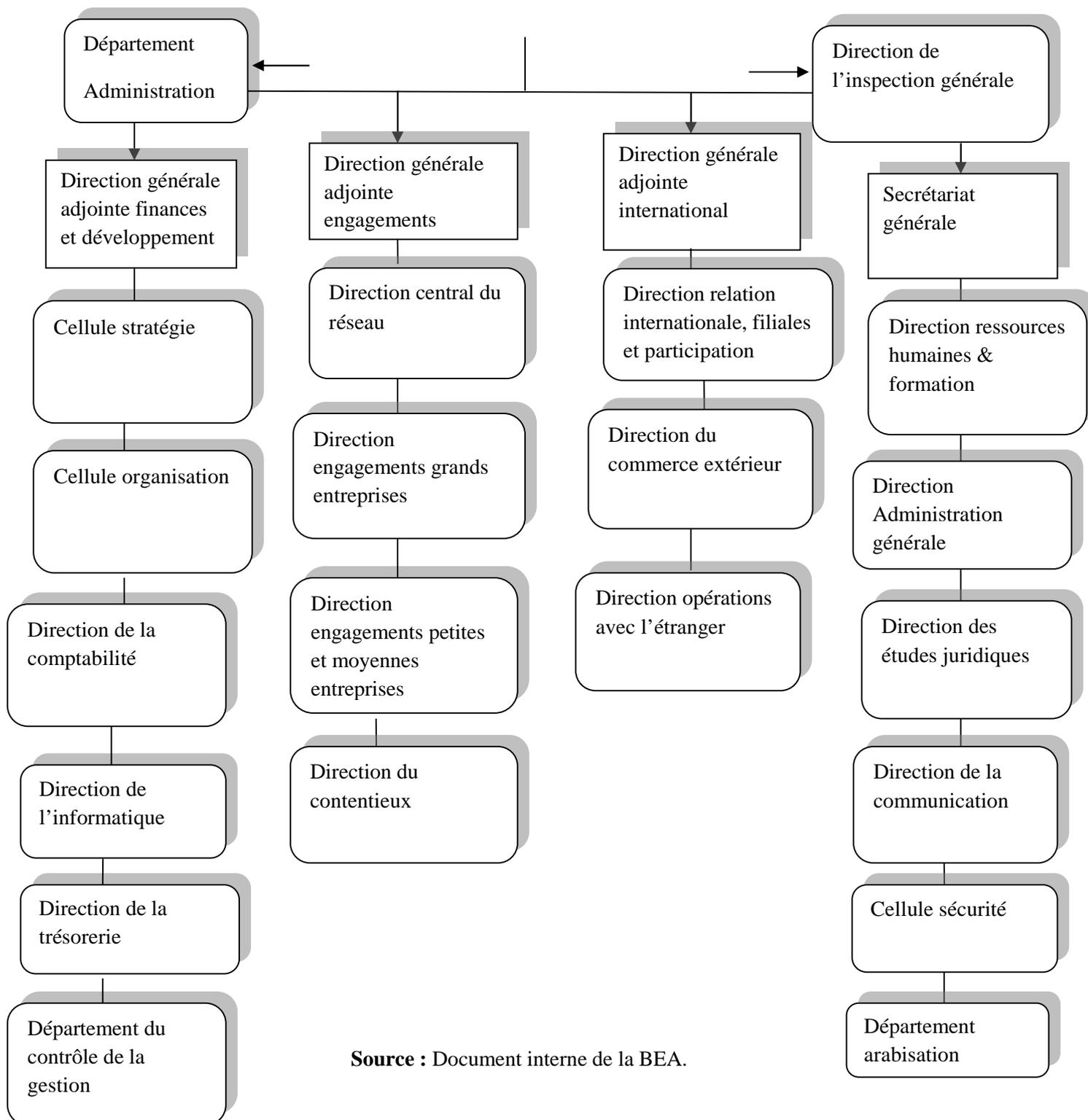
- **La modification de la durée de la date de validité :**

- Si le bénéficiaire veut prolonger la durée de validité il doit obtenir l'accord de la banque contre garante ;
- Si la banque contre garante prolonge la date de validité c'est bénéfique pour le bénéficiaire ;
- Si le bénéficiaire veut diminuer la date de validité c'est bénéfique pour la banque contre garante ;

L'organigramme général de la BEA est établi comme suit :

Figure N°08 : Organigramme général de la banque extérieur d'Alger

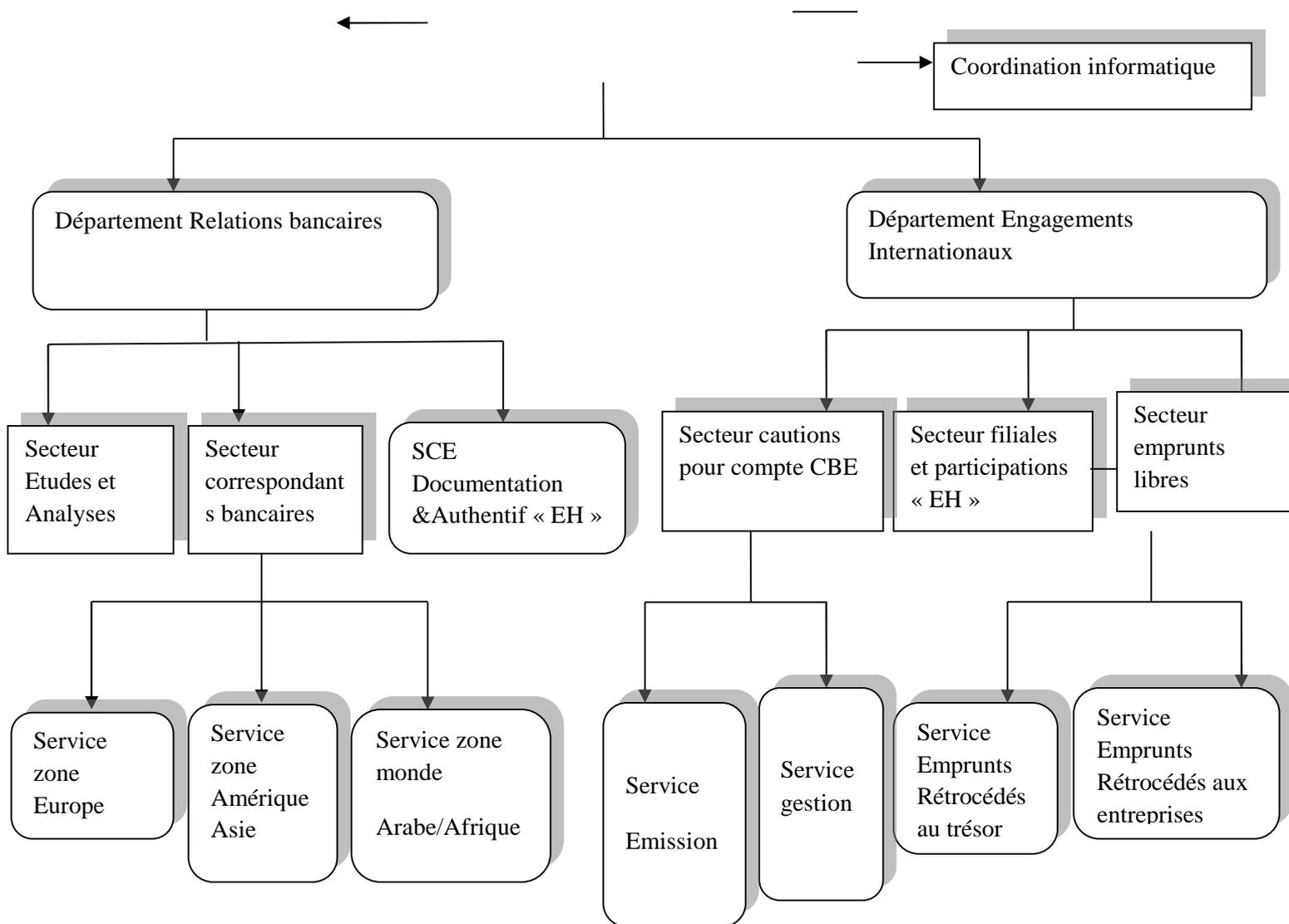




Source : Document interne de la BEA.

Figure N°09 : Organigramme de la Direction Des Relations Internationales Filiales et Participations :





Source : Document interne de la BEA.

Section 02 : Etude des cas pratiques

L'étude pratique est consacrée aux problèmes rencontrés sur le terrain des garanties bancaires internationales, l'objectif est de voir clairement ce qui se passe réellement au niveau des banques.

Alors, j'ai abordé deux dossiers de garanties où la BEA s'est portée garante dans le premier cas il s'agit d'une mise en jeu simple, et dans le second, il s'agit d'une mise en jeu du bénéficiaire qui est mal accepté par le donneur d'ordre, cette situation conduit les parties à connaître une tournure litigieuse de leur engagement.

2.1. Etude du premier cas : Mise en jeu simple.

2.1.1. Présentation des données du cas :

Les intervenants :

- Le donneur d'ordre (l'exportateur) : **world oil tools**
- Le bénéficiaire (l'importateur): **ENSP**
- La banque garante : **BEA**
- La banque contre garante : **HSBC Bank canada**

Les données du contrat commercial :

- L'objet : **livraison de fourniture de pièces de rechange pour Vanes de fond à potester**
- Le montant : **60.983.00 USD**

2.1.2. Cadre d'émission de la garantie :

Selon la clause du contrat commercial exigeant de la société canadienne la mise en place d'une garantie de bonne exécution (voir l'annexe 14) en faveur de la société ENSP, la banque HSBC canada, mandatée par son client en qualité de donneur d'ordre, adresse à la « BEA » le **17-05-2018**, un SWIFT authentifié (MT760) la contre garantie dans lequel elle ordonne à celle-ci d'émettre ladite garantie, en faveur de la société ENSP.

La contre garantie présentait les caractéristiques suivantes :

- Montant : soit 10% du montant du contrat
- Prise d'effet : dès son émission, soit 17-05-2018
- Date d'échéance : la présente garantie entrera en vigueur à compter de la date de son émission et demeurera valable jusqu'au 30-04-2020

Dès la réception du SWIFT MT 760, la « BEA » procède à l'émission de la date de la garantie de bonne exécution en faveur de son client pour un montant 60.983.00 USD et un délai de validité allant jusqu'au 30-04-2020 et ce, après avoir visé l' « ENSP » pour récupérer l'acte de garantie (voir l'annexe 16).

2.1.3. Déroulement des opérations depuis la mise en place de la garantie :

Le 28-02-2020, la « HSBC Bank canada » a ordonné à la « BEA » de proroger la validité de la garantie au 30-09-2020 et la contre garantie (voit l'annexe 20) au 31-10-2020, car son client n'a pas encore complété la livraison des pièces de rechange.

La BEA a exécuté la prorogation selon les instructions de la banque étrangère et l'acte de prorogation (voir l'annexe 8) sera retiré par le représentant du bénéficiaire (ENSP) et une copie de ladite acte sera envoyé à la banque canadienne par e-mail.

Le 30-08-2020, la banque canadienne s'adresse une fois de plus la « BEA » pour lui signifier que suite à l'entretien entre son client et le bénéficiaire, le 31-07-2020, il a été prévu la réduction du montant de la garantie sur la base de valeur du pièce livré jusque-là.

Le 30-08-2020, la « BEA » saisie une lettre pour son bénéficiaire concernant la demande de réduction. En revanche elle a envoyé un message SWIFT MT799 pour expliquer à son correspondant qu'elle a reçu aucune demande du bénéficiaire faisant état de la réduction du montant de la garantie. A ce titre, la garantie sera libérée partiellement à la réception d'une main levée partielle de la part de l'ENSP ou d'un procès-verbal de réception provisoire signé contradictoirement par les parties du contrat.

Le 10-09-2020, le bénéficiaire répond à la « BEA » avec une lettre de main levée partielle dans le but de réduire le montant. Dont la BEA va exécuter la main levée partielle et d'informer la banque étrangère avec un SWIFT MT769.

Le 28-09-2020 la banque étrangère demande la libération totale de la garantie, la BEA saisie l'ENSP pour l'informer que la banque étrangère à demandé la main levée totale (l'annulation de la garantie) en parallèle elle a transmis un SWIFT MT799 pour l'informer, la banque étrangère à saisie son client (ENSP), et attend ses commentaires.

2.1.4. Mise en jeu de la garantie :

Le 15-10-2020, l'ENSP a mis en jeu la garantie car le fournisseur n'a pas remplis les obligations contractuels.

De ce fait, la BEA a transmis la lettre de mise en jeu accompagnée de l'acte original de la garantie.

La BEA a demandé le montant totale de la garantie via un message SWIFT MT765 en contrepartie, elle a introduit une lettre sans engagement car la demande du bénéficiaire est arrivée après l'échéance de la garantie.

Après l'acceptation de paiement du montant, dans le cas où le fournisseur et le bénéficiaire sont en bonne relation, y'aura un virement avec un MT202 (reçu le montant), en procéderont aux étapes suivantes :

La BEA rapatrie le montant et attend la cour définitive de la banque d'Algérie.

Le gestionnaire de dossier procède à l'annulation de la garantie.

Motif d'annulation : mise en jeu totale

Et demande des frais et commissions impayés du dossier par un message MT799.

Dès la réception de la cour définitif c'est-à-dire la contrevaletur du montant de la garantie en dinars algériens. Le responsable vire le montant en dinars algériens au compte du bénéficiaire.

Après avoir réglé tous les frais et commissions, la « BEA » procède à la libération de correspondant étranger par un message SWIFT MT799.

2.1.5. Analyse :

A travers les éléments qui ont caractérisé la garantie de bonne exécution émise en faveur de l'ENSP, il sera, à présent, question de faire part de mon analyse :

- Suite à la demande du contre garant de proroger la validité de la garantie et la contre garantie, la BEA exécute directement la prorogation sans avisé le bénéficiaire.
- Par ailleurs, la réduction du montant ne peut être exécutée dès la réception de lettre de la mainlevée partielle de la part du bénéficiaire.
- La libération totale de la garantie de bonne exécution ne peut se faire que sur la base de la présentation d'un procès-verbal de réception définitive par le bénéficiaire, pour que ce dernier soit valable il faudrait qu'il soit contradictoirement signé par les deux parties du contrat (l'importateur algérien et l'exportateur canadien).

2.2. Etude du deuxième cas : Mise en jeu non réglé (cas litigieux)

2.2.1. Présentation des données du cas :

Les intervenants :

- Le donneur d'ordre (l'exportateur) : **Maylo SPA**
- Le bénéficiaire (l'importateur): **SARL PROPHYL**

- La banque garante : **BEA**
- La banque contre garante : **Banca Italiano**

Le 06 décembre 2019, l'importateur algérien « **SARL PROPHYL** » a effectué une commande de ligne complète pour la production de fil d'attache et de bottelage chez l'exportateur italien « **MAYLO SPA** ».

Dans le cadre de cette commande et conformément à la facture pro forma et la lettre de change du 3 mars 2021, une garantie de bonne exécution a été prévue d'un montant de 145000 EUR, l'équivalent de 10% du contrat commercial.

La contre garantie correspondante à ce dossier, émise par le contre garant « Banca Italiano » est parvenue aux établissements du garant « BEA » le 10 avril 2021, conforme au modèle en vigueur.

Après accord du client bénéficiaire, ladite garantie a été émise le 13 mai 2021 et une copie a été envoyée à « SARL PROPHYL » et une autre à la « **Banca Italiano** ».

Les frais et commissions de toute les périodes, générés au titre de cette garantie ont été réglés par le contre garant sans aucune contestation.

Dès la première utilisation des machines importées, le bénéficiaire « SARL PROPHYL » a constaté que certain ne produisaient pas la quantité de fil convenue et que d'autres étaient carrément défectueuses.

Après plusieurs tentatives de régularisation de la situation avec son fournisseur italien qui sont restées infructueuses, il met en jeu sa garantie le 07 mars 2022 et réclame son montant en invoquant la défaillance de son partenaire et le non-respect de ses obligations contractuelles.

A la suite de cet appel, la « BEA » informe son correspondant de la mise en jeu par SWIFT codé et lui demande de créditer son compte ouvert chez eux du montant de la contre garantie, soit 145000 EUR selon les termes de son engagement à première demande.

Ne recevant aucune réponse, la banque algérienne réitère l'appel le 1 juin 2022, le 4 et le 15 du même mois. Malheureusement toutes ces relances, notamment plusieurs entretiens téléphoniques, n'ont pas donné de résultats, la seule explication que le garant a reçu le 17 mai 2022 de cette banque italienne est que son client « MAYLO SPA » considère l'appel de la

garantie frauduleux et refuse le paiement tant que les autorités judiciaires n'ont pas donné de décisions, stipulant dans le message que « puisque l'audition frauduleuse empêche aussi le paiement des garanties à première demande, nous vous invitons à n'effectuer aucun paiement des garanties accordées, dans l'attente des décisions de l'autorité judiciaire ».

Au bout de la cinquième relance de mise en jeu précisant à « Banca Italiano », qu'au terme de son engagement, elle devait couvrir le correspondant contre une éventuelle défaillance de son client sous sa pleine entière responsabilité. De ce fait, la « BEA » a tenté de faire entendre raison à cette dernière en sollicitant l'association des banques italiennes (ABI) de bien vouloir user de son influence auprès du contre garant afin qu'il honore son engagement sous huitaine, le cas échéant, le litige sera porté à la connaissance de notre autorité financière (la banque d'Algérie. »

Qui se verra obligée de prendre des mesures conséquentes pour la « Banca Italiano » cet organisme n'a pas donné suite à cette demande d'intervention.

Ne voyant plus aucune issue à cette situation, la « BEA » a pris l'initiative de geler le compte de la « Banca Italiano » ouvert auprès de ses services et surtout d'interdire toute opération de couverture par cette banque.

Le 26 septembre, « BEA » a contacté une seconde fois « l'ABI » pour tenter une nouvelle fois de la faire réagir et influencer sa décision initiale de ne pas payer.

Le lendemain, la « Banca Italiano » a envoyé un FAX où elle promet de tenir la « BEA » au courant de l'avancement du dossier considérant ce message comme une violence de règlement à l'amiable, le garant algérien réitère sa demande d'honorer le paiement de la somme 145000 EUR augmenté des intérêts de retard soit 9 231.67 EUR.

Ce dossier est jusqu'à ce jour en instance, aucune autre réponse de la banque italienne n'est parvenue à la banque garante.

2.2.2. Analyse et commentaire :

La première étape de la garantie s'est déroulée, la « Banca Italiano » a payé le montant intégral des frais et commissions réclamées par la « BEA », elle présente, à première vue, aucun signe pathologique.

A la mise en jeu de la garantie de bonne exécution par la « SARL PROPHYL », cette banque italienne a refusé d'honorer son engagement à première demande en invoquant le rejet du paiement de son client donneur, sachant pertinemment qu'elle ne peut tirer aucune exception des autres rapports de droit; elle s'est même engagée en ce sens dans acte de contre garantie.

Heureusement pour la « BEA » que son client « SARL PROPHYL », après avoir reçu un compte rendu de la situation le 1 septembre, ne lui a pas réclamé les fonds et lui a laissé le temps nécessaire pour régler l'affaire avec la « Banca Italiano ».

Le projet continu de la banque italienne de payer a conduit la « BEA » à penser qu'elle veut juste gagner du temps pour son client donneur d'ordre puisse s'organiser et obtenir une opposition de paiement malgré cela, la banque algérienne à user de tous les moyens dont elle dispose pour essayer et réessayer à maintes reprises d'arriver à un compromis et de trouver un terrain d'entente.

Prenant en compte le dernier message de la « Banca Italiano », la « BEA » accepte un règlement à l'amiable pour pouvoir récupérer ses dus mais elle n'a surement pas l'intention de faire durer sa relation avec cette banque.

Conclusion :

J'ai essayé tout au long de mon cas pratique d'éclairer une partie du commerce extérieur, en étudiant les garanties bancaires internationales ainsi leurs mises en jeu.

Chapitre 03 : La mise en jeu et la gestion des garanties bancaires internationales au niveau de la BEA

La garantie bancaire internationale représente une couverture efficace qui assure le bon déroulement des opérations internationales. 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 payées sans retenue à la livraison des commandes.

Les garanties bancaires mettent en relation des parties prenantes, pour cela, j'ai scindé mon étude de cas qui s'est déroulé auprès de la banque BEA où j'ai effectué un stage pratique. Cette étape vient de compléter la recherche théorique, et a pour but d'acquérir plus d'informations concernant l'objet de ma recherche, et ainsi d'avoir plus d'explications sur les étapes de la mise en jeu et de la gestion de la garantie bancaire.

Conclusion générale :

L'objet de mon travail était l'analyse de fonctionnement des garanties bancaires internationales et leurs rôles dans la gestion des risques liés au commerce international. Pour accomplir cette tâche, j'ai adopté une approche en deux volets. Tout d'abord, j'ai entrepris une recherche bibliographique pour explorer les travaux antérieurs liés au sujet. Cela m'a permis d'acquérir des connaissances théoriques approfondies. Ensuite, j'ai complété cette approche théorique par des éléments pratiques obtenus lors de mon stage au sein de la BEA.

L'objectif de cette démarche était de vérifier les concepts théoriques à la lumière des informations et des observations concrètes, tout en mettant en évidence l'importance des garanties bancaires internationales dans la gestion des risques. De plus, j'ai cherché à identifier les avantages offerts par ces garanties.

Dans mon étude, j'ai essayé de présenter, en premier lieu, le cadre général du commerce international des garanties bancaires internationales, et, en deuxième lieu, le rôle de service extérieur la BEA dans la gestion et supervision des aspects opérationnels des transactions internationales, notamment le service extérieur qui est chargé de gérer et de superviser les aspects opérationnels des transactions internationales. Cela comprend la gestion des paiements internationaux, le traitement des documents liés aux opérations commerciales, la coordination des transferts de fonds et la garantie du respect des réglementations en vigueur, en assurant l'efficacité et la conformité des opérations, le service extérieur facilite le bon déroulement des échanges commerciaux internationaux pour les clients de l'agence bancaire. Il garantit également la sécurité et la fiabilité des transactions.

Dans ce contexte, diverse techniques de paiement ont été mises en place, telles que la remise documentaire et le crédit documentaire. Chacune de ces méthodes présente des avantages et inconvénients. Le crédit documentaire est souvent considéré comme l'une des techniques les plus recommandées pour les paiements internationaux en raison de sa sécurité. Toutefois, malgré son importance dans le commerce international, le crédit documentaire ne permet pas à l'importateur de se protéger contre le risque de défaillance de l'exportateur.

C'est pourquoi, il est nécessaire de mettre en place des garanties bancaires internationales, instaurées par la Chambre de Commerce Internationale. Ces garanties permettent d'équilibrer les rapports de force entre importateurs et exportateurs, offrant ainsi une protection supplémentaire dans les transactions internationales.

En effet, les Règles Uniformes des Garanties sur Demande constituent un cadre réglementaire international qui régit les garanties et les contres-garanties, en établissant clairement les relations entre les différentes parties impliquées. Ces règles sont largement utilisées par les banques au quotidien pour assurer le bon déroulement de leurs transactions internationales.

Les garanties bancaires internationales ont été développées de manière à suivre l'évolution du contrat de vente dans toutes ses phases et même après son achèvement. En commençant de la garantie de soumission qui accompagne la soumission dans le cadre d'un appel d'offre, et qui garantit le sérieux de la soumission et son maintien, jusqu'à la garantie de bonne exécution qui permet le reversement d'une partie de paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance et du non-respect des obligations contractuelles, en passant par la garantie de restitution d'avance qui est une garantie de remboursement au cas où le vendeur ne réaliserait pas tout ou une partie de ses obligations de fabrication et/ou d'expédition, ainsi que la garantie de retenue de garantie qui impose au vendeur de réparer tous les désordres (vices cachés et défaut de conformité) signalés au cours de l'année suivant la réception des travaux.

Les garanties bancaires internationales présentent des caractéristiques spécifiques que les acteurs doivent comprendre et maîtriser. Cela inclut une connaissance approfondie du cadre juridique et réglementaire, ainsi que des aspects techniques propres à chaque type de garantie utilisée. Une maîtrise de ces garanties est essentielle pour atténuer les risques associés aux opérations du commerce international.

A l'issue de ma recherche, j'ai pu constater la validité des hypothèses qui encadrent ce travail, à savoir que ces garanties à première demande constituent un moyen supplémentaire de couverture pour les parties contractantes. Cependant, leur efficacité est tributaire du degré de la maîtrise des intervenants de leurs spécificités.

Les nombreux types de la garantie à première demande sont principalement destinés à couvrir les importateurs qui ont longtemps été soumis aux conditions des fournisseurs. Il est cependant inexact de considérer les acheteurs comme privilégiés, les vendeurs bénéficiaient et bénéficient toujours d'un moyen efficace pour obtenir le règlement de leurs partenaires étrangers il s'agit d'un crédit documentaire, une technique équivalente à la garantie autonome mais à l'exportation.

Le fait que la garantie soit indépendante du contrat commercial et payable à première demande de son bénéficiaire la rend risquée. Cependant les banques intervenantes trouvent un intérêt énorme dans la pratique de ces opérations, ces dernières leurs permettent d'enregistrer des recettes considérables par la perception des frais et commissions.

Ces recettes, pour les banques garantes, dépassent de loin celles perçus sur les crédits documentaires à cette institution juridique a prévu des caractéristiques qui assurent au mieux les importateurs mais certains aspects que la pratique à fait apparaitre peuvent profiter de son caractère à première demande et de mettent en jeu sans en avoir le droit, favoriser la garantie documentaire et la garantie justifiée pourrait minimiser les abus voire les éliminer, ces derniers étant rarissimes.

Les donneurs d'ordre de leur côté ont tendance à considérer les appels des garanties comme abusifs sans que leurs accusations soient fondées. Ils intentent des actions en justice pour essayer d'obtenir une opposition ou un atermoiement du paiement et souvent leur banque contre garante utilise cette mesure conservatoire pour échapper au remboursement de la banque garante.

Vu que cette interdiction de payer invoquer par la banque étrangère est impossible en vertu de son engagement indépendant et à première demande, une clause peut être ajoutée dans l'acte de la contre garantie imposant au contre garant l'obligation de paiement même en cas d'opposition par le tribunal au profit de l'exportateur.

A cet effet, et après la mise en pratique de toutes mes connaissances théoriques pendant la période de mon stage au sein de la BEA qui a été bénéfique, car elle m'a permet de concevoir la convergence qui existe entre le savoir théorique et le savoir pratique sur le terrain, il m'a aussi offert la possibilité de me confronter au monde du travail et d'avoir un aperçu sur ses exigences.

L'élaboration de ce travail donc m'a permis, d'une part, d'approfondir les connaissances et le savoir-faire que j'ai acquis durant mon cursus universitaire, et d'autre part, de préparer mon intégration à la vie professionnelle, car elle fut pour moi une expérience enrichissante qui m'a permis de me situer dans le domaine de la finance.

Bibliographie

Ouvrage :

- BEITTON.A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2ème édition Armand Colin, Paris 2007.
- BERNET-R, « moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA A, Paris 1999.
- Didier-pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4^{ème} édition, Ed ESKA, France, 2007.
- F.Gervais et E .Venin, « Exporter pratique du commerce international », édition Foucher, 27eme édition, Paris, 2020.
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008.
- H.Martini, G, Legrand « commerce international », édition DUNOD, Paris 2008.
- Heddad.S « le crédit documentaire », 1ere Edition PAGES BLUES, Alger, 2000.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « commerce international », Edition DUNOD, 3eme édition, Paris 2010.
- Martini Hubert, Depree Dominique et Klein-Cornève Joanne. Guide pratique. Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by, cuations et garanties. RB. Edition Avril 2007.
- Mattout (J-P), « droit bancaire international », 3eme 2dition, Paris 2007.
- MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002.
- NAJI (J), « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- P.CORINNE « Commerce international », 4eme édition, DUNOD, paris, 2002.

Mémoire :

- CHELGHOUM.K et ZOUANI.A, « les garanties bancaires dans le commerce internationale », mémoire de fin d'étude, institut national spécialisé de la formation professionnelle en gestion, Alger, 2005.

Article :

- Art 262 de l'Acte uniforme relatif au droit commercial général.
- Art.54 (modifié) de la loi 05-10 juin 2005 du code civil Algérien.
- Article 03 de l'instruction n°05/94 de la banque d'Algérie du 02 février 1994.
- Article 04, de l'instruction n°05/94 de la banque d'Algérie du 02 février 1994.
- Article 115 du code des marchés publics algériens N°50, du 20/09/2015.
- Article 20 des Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande N°458.
- Article 262-Actualités du droit OHADA.
- Article 3 : Règlement n°93-02 du 03 janvier 1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie par les banques intermédiaires agréées.
- Article 644 du code civil algérien, 2007.
- Article 646 du code civil Algérien.
- Article 7, alinéa 2 de l'instruction relative à l'émission d'acte de garantie et de contre-garantie par les banques intermédiaires agréées n°05-94 du 02/02/1994 de la Banque d'Algérie.
- Article N°03 Du règlement de la banque d'Algérie N°93-02 du 3 janvier 1993.
- Article N°28 des RUGD N°458 de la Chambre de Commerce International.

Sites :

- <https://glossaire-international.com/> consulté le 02/04/2023 à 15h00.
- <https://tfig.unece.org/fr/contents/org-icc.htm/> consulté le 05/04/2023 à 20h30.

- <https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are> consulté le 30/04/2023 à 15h12.
- https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr_f.htm consulté le 30/04/2023 à 11h10.
- www.lafinancepourtous.com/lacartebancaireavantagesetinconvénients. Consulté le 15/04/2023.

Table des matières

| | |
|---|----|
| Remerciements | |
| Dédicaces | |
| Liste des abréviations | |
| Liste des tableaux | |
| Liste des figures | |
| Introduction générale | 5 |
| Chapitre I : Le cadre général du commerce international | |
| Introduction | 5 |
| Section 01 : Les éléments fondamentaux du commerce international | |
| 1.1. Définitions du commerce international | 5 |
| 1.2. Les intervenants du commerce international..... | 7 |
| 1.2.1. L'organisation Mondiale du Commerce | 7 |
| 1.2.2. Le Fond Monétaire International..... | 7 |
| 1.2.3. Banque Mondiale | 8 |
| 1.2.4. Chambre de Commerce Internationale..... | 9 |
| 1.3. Le contrat du commerce international..... | 9 |
| 1.3.1. Définition du contrat du commerce international..... | 9 |
| 1.3.2. Condition de formation | 10 |
| 1.3.3. Formes de contrat | 10 |
| 1.3.4. Les clauses du contrat commercial | 10 |
| 1.3.5. Les obligations des parties..... | 10 |
| 1.3.5.1. Obligations du vendeur..... | 10 |
| 1.3.5.2. Obligations de l'acheteur | 11 |
| 1.4. Les documents usuels de commerce international | 11 |
| 1.4.1. Les documents de prix | 11 |
| 1.4.1.1. La facture pro forma..... | 11 |
| 1.4.1.2. La facture commerciale | 11 |
| 1.4.1.3. La facture consulaire | 12 |
| 1.4.1.4. La facture d'acompte..... | 12 |

| | |
|--|-----------|
| 1.4.1.5. La note de frais | 12 |
| 1.4.2. Les documents de transport | 12 |
| 1.4.2.1. Le connaissance maritime | 12 |
| 1.4.2.2. La lettre de transport aérien | 13 |
| 1.4.2.3. La lettre de transport ferroviaire ou duplicata de la lettre de voiture international (DLVI/CIM) | 13 |
| 1.4.2.4. La lettre de transport routier..... | 13 |
| 1.4.2.5. Le récépissé postal | 13 |
| 1.4.3. Les documents d'assurance | 13 |
| 1.4.3.1. La police d'assurance simple | 14 |
| 1.4.3.2. La police flottante ou d'abonnement..... | 14 |
| 1.4.3.3. Les avenants à la police d'assurance..... | 13 |
| 1.4.3.4. Les attestations d'assurances..... | 14 |
| 1.4.4. Les documents douaniers | 13 |
| 1.4.5. Les documents annexes | 15 |
| 1.4.5.1. Note/certificat de poids..... | 15 |
| 1.4.5.2. Certificat d'origine..... | 15 |
| 1.4.5.3. Certificat d'analyse | 15 |
| 1.4.5.4. Certificat sanitaire..... | 15 |
| Section 02 : Les techniques et moyens de paiement du commerce international | 15 |
| 2.1. Les techniques du paiement du commerce international | 16 |
| 2.1.1. Le crédit documentaire..... | 16 |
| 2.1.1.1. Définition du CREDOC..... | 16 |
| 2.1.1.2. Les intervenants du crédit documentaire | 16 |
| 2.1.1.3. Les formes de crédit documentaire | 17 |
| 2.1.1.4. Le mode de réalisation du crédit documentaire..... | 18 |
| 2.1.1.4.1. Le paiement à vue | 18 |

| | |
|---|----|
| 2.1.1.4.2. Le paiement différé ou à échéance | 19 |
| 2.1.1.4.3. Le paiement par acceptation..... | 19 |
| 2.1.1.4.4. Le paiement par négociation | 19 |
| 2.1.1.5. Les caractéristiques du Credoc | 19 |
| 2.1.1.6. Le mécanisme du crédit documentaire | 20 |
| 2.1.1.7. Les avantages et inconvénients du Credoc | 21 |
| 2.1.2. Remise documentaire ‘‘REMDOC’’ | 21 |
| 2.1.2.1. Définition de la Remdoc | 21 |
| 2.1.2.2. Les formes de la Remdoc..... | 21 |
| 2.1.2.3. Les intervenants de la Remise documentaire | 22 |
| 2.1.2.4. Les avantages et les inconvénients du le Remdoc | 22 |
| 2.1.2.5. Mécanisme de la remise documentaire..... | 23 |
| 2.1.3. La lettre de crédit stand-by | 24 |
| 2.1.3.1. Les formes de la lettre de change stand-by | 24 |
| 2.1.3.2. Les avantages et inconvénients de la lettre de change stand-by | 24 |
| 2.2. Les moyens de paiement du commerce international | 25 |
| 2.2.1. Le virement international | 25 |
| 2.2.1.1. Les avantages et inconvénients du virement international | 26 |
| 2.2.2. Le chèque..... | 26 |
| 2.2.2.1. Les type de chèques | 26 |
| 2.2.2.1.1. Le chèque d’entreprise..... | 26 |
| 2.2.2.1.2. Le chèque de banque | 26 |
| 2.2.2.2. Les avantages et inconvénients du chèque..... | 27 |
| 2.2.3. Les effets du commerce | 27 |
| 2.2.3.1. La lettre de change | 27 |
| 2.2.3.1.1. Les avantages et inconvénients de la lettre de change..... | 27 |
| 2.2.3.2. Le billet à ordre | 28 |

| | |
|---|----|
| 2.2.3.3. La carte bancaire internationale..... | 28 |
| 2.2.3.3.1. La carte de paiement..... | 28 |
| 2.2.3.3.2. La carte de crédit..... | 28 |
| Conclusion | 29 |
| Chapitre II : les garanties bancaire dans le commerce international | 30 |
| Introduction | 30 |
| Section 01 : le cadre règlementaire des garanties bancaires | 30 |
| 1.1. La règlementation internationale de la garantie..... | 30 |
| 1.1.1. La règlementation de la chambre de commerce internationale..... | 31 |
| 1.1.2. Travaux de la Convention des Nations Unies du Droit Commercial International (CNUCIDI).. | 32 |
| 1.1.3. La règlementation Algérienne..... | 32 |
| 1.2. Distinction entre la caution et la garantie bancaire internationale | 34 |
| 1.2.1. Le cautionnement | 35 |
| 1.2.2. La garantie | 35 |
| 1.2.2.1. Les intervenants de la garantie bancaire..... | 36 |
| 1.2.2.1.1. Donneur d'ordre..... | 36 |
| 1.2.2.1.2. Le bénéficiaire | 36 |
| 1.2.2.1.3. Le garant | 36 |
| 1.2.2.1.4. Le contre garant | 36 |
| 1.2.2.2. Les différentes formes de garantie bancaires internationales..... | 36 |
| 1.2.2.2.1. Classification selon les rôles de banques | 37 |
| 1.2.2.2.1.1. La garantie directe | 37 |
| 1.2.2.2.1.2. La garantie indirecte | 38 |
| 1.2.2.2.2. Classification selon le mode de réalisation | 39 |
| 1.2.2.2.2.1. La garantie à première demande | 39 |
| 1.2.2.2.2.2. La garantie documentaire | 39 |
| 1.2.2.3. La typologie des garanties bancaires..... | 40 |

| | |
|---|-----------|
| 1.2.2.3.1. La garantie de soumission..... | 40 |
| 1.2.2.3.2. La garantie de restitution d'avance | 40 |
| 1.2.2.3.3. La garantie de bonne exécution | 41 |
| 1.2.2.3.4. La garantie de dispense de retenue de garantie..... | 41 |
| Section 02 : l'émission et la gestion de la garantie bancaire internationale | 42 |
| 2.1. L'émission de la garantie | 43 |
| 2.1.1. La réception de la contre garantie..... | 43 |
| 2.1.1.1. La conformation de l'acte de contre garantie..... | 43 |
| 2.1.1.2. Le standing de la banque | 43 |
| 2.1.1.3. La nécessité d'un engagement écrit | 44 |
| 2.1.2. La rédaction de l'acte de garantie et de contre garantie | 44 |
| 2.1.2.1. Les principales clauses communes entre l'acte de garantie et de contre garantie | 44 |
| 2.1.2.1.1. L'intitulé | 44 |
| 2.1.2.1.2. Références au contrat de base..... | 45 |
| 2.1.2.1.3. Désignation des parties | 45 |
| 2.1.2.1.4. Expression d'un engagement irrévocable et inconditionnel..... | 45 |
| 2.1.2.1.5. Montant de l'engagement..... | 46 |
| 2.1.2.1.6. Les conditions de mise en jeu..... | 46 |
| 2.1.2.1.7. La validité | 46 |
| 2.1.2.2. Les principales clauses non communes entre l'acte de garantie et contre garantie | 47 |
| 2.1.2.2.1. Mandat d'émission | 47 |
| 2.1.2.2.2. La cession de la garantie | 47 |
| 2.1.2.2.3. Le droit applicable..... | 48 |
| 2.1.2.2.4. La comptabilisation de la garantie | 48 |
| 2.2. La gestion de la garantie | 48 |
| 2.2.1. Suivi des modifications éventuelles du contrat | 48 |
| 2.2.1.1. Modification du texte | 48 |

| | |
|--|----|
| 2.2.1.2. Modification du montant | 49 |
| 2.2.1.3. Modification de l'échéance | 50 |
| 2.2.2. La main levée ou le dégagement de la garantie..... | 51 |
| 2.2.2.1. La main levée automatique | 51 |
| 2.2.2.2. La main levée non automatique..... | 51 |
| 2.2.3. Le cout de la garantie | 52 |
| 2.2.4. Les risques liés aux garanties bancaires | 52 |
| 2.2.4.1. Le risque politique | 52 |
| 2.2.4.2. Le risque commercial..... | 53 |
| 2.2.4.3. Le risque de change..... | 53 |
| 2.2.5. La couverture des risques | 54 |
| 2.2.5.1. Credendo (DUCROIRE)..... | 54 |
| 2.2.5.2. La COFACE..... | 54 |
| 2.2.5.3. La CAGEX..... | 55 |
| 2.2.6. La mise en jeu de la garantie..... | 55 |
| 2.2.6.1. Les conditions et modalités de mise en jeu..... | 55 |
| 2.2.6.1.1. Le plan formel | 56 |
| 2.2.6.1.2. Le plan de fond | 56 |
| 2.2.6.2. Les obligations de la banque garante | 56 |
| 2.2.6.2.1. Devoir d'information..... | 57 |
| 2.2.6.2.2. Obligation de payer | 57 |
| 2.2.6.3. Les limites liées au paiement de la garantie..... | 58 |
| 2.2.6.3.1. Fraude et abus manifeste..... | 58 |
| 2.2.6.4. Les moyens de défense de paiement | 59 |
| 2.2.6.4.1. Le réfère | 59 |
| 2.2.6.4.2. La saisie-arrêt | 60 |
| 2.2.6.5. Les recours après paiement..... | 61 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.6.5.1. La banque contre garante à l'encontre du donneur d'ordre..... | 61 |
| 2.2.6.5.2. Le donneur d'ordre à l'encontre de l'assurance..... | 62 |
| 2.2.6.5.3. Le donneur d'ordre à l'encontre du bénéficiaire..... | 62 |
| Conclusion | 64 |
| Chapitre III : La mise en jeu et la gestion des garanties bancaires internationales au niveau de la BEA | 65 |
| Section 01 : la présentation de la B.E.A | 65 |
| 1.1. L'historique et la direction création..... | 65 |
| 1.1.1. Historique de la B.E.A | 65 |
| 1.1.2. La création | 65 |
| 1.2. Les activités de la B.E.A | 67 |
| 1.2.1. Le nouveau contexte économique | 67 |
| 1.2.2. L'élargissement de son réseau | 68 |
| 1.2.3. La modernisation de son réseau..... | 68 |
| 1.3. L'organisation de la B.E.A..... | 68 |
| 1.3.1. Les différentes directions centrales..... | 69 |
| 1.3.2. La présentation de la direction des relations internationales des filiales et participation..... | 69 |
| 1.4. Mission général et activité de la D.R.I..... | 69 |
| 1.5. Les services du secteur des garanties bancaires pour compte | 70 |
| 1.5.1. Le service d'émission..... | 70 |
| 1.5.2. Le service de gestion | 71 |
| 1.6. Le déroulement des opérations des services émission et gestion..... | 71 |
| Section 02 : Etude des cas pratiques..... | 75 |
| 2.1. Etude du premier cas : mise en jeu simple | 76 |
| 2.1.1. Présentation des données de cas..... | 76 |
| 2.1.2. Cadre d'émission de la garantie | 76 |
| 2.1.3. Déroulement des opérations depuis la mise en place de la garantie | 77 |
| 2.1.4. La mise en jeu de la garantie..... | 77 |

| | |
|--|----|
| 2.1.5. Analyse..... | 78 |
| 2.2. Etude du deuxième cas : mise en jeu non réglé (cas litigieux) | 78 |
| 2.2.1. Présentation des données de cas | 78 |
| 2.2.2. Analyse et commentaires..... | 80 |
| Conclusion | 82 |
| Conclusion générale | 83 |
| Bibliographie | |
| Annexe | |
| Résumé | |

Annexes

CONTRE-GARANTIE DE RETENUE DE GARANTIE

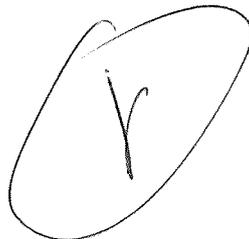
NOUS REFERANT AU CONTRAT NO DU CONCLU ENTRE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) ET (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) RELATIF A (OBJET DU CONTRAT) ET CONFORMEMENT A L'ARTICLE ENGAGEANT (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) A LA PRODUCTION D'UNE GARANTIE DE RETENUE DE GARANTIE DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) REPRESENTANT....% DU MONTANT DU CONTRAT.

NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) AU CAPITAL DE AYANT SON SIEGE SOCIAL A REPRESENTEE PAR, AGISSANT EN QUALITE DE EN VERTU DES POUVOIRS QUI LUI/LEUR SONT CONFIES ET DONT IL (S) JUSTIFIE (ENT) DEMANDONS A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DE SOUSCRIRE SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) EN FAVEUR DE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) QUI COUVRE LA GARANTIE DE RETENUE DE GARANTIE PAR (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER), DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

EN CONTREPARTIE, NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) CONTRE-GARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET A DEFAUT, LE REMBOURSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LADITE CONTRE-GARANTIE.

EN CONSEQUENCE, NOUS PAIERONS SANS DELAI A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A PREMIERE DEMANDE DE CELLE-CI SANS POUVOIR RECOURIR A UNE QUELCONQUE FORMALITE ET SANS POUVOIR LUI OPPOSER LE MOTIF DE NOTRE CHEF OU DU CHEF DE NOTRE DONNEUR D'ORDRE, LE MONTANT INTEGRAL DE LA CONTRE-GARANTIE SOIT (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT DU AU TITRE DE CETTE CONTRE GARANTIE, AUGMENTE DES FRAIS ET DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A L'OCCASION DE LA MISE EN JEU DE CETTE CONTRE-GARANTIE.

TOUT RETARD APPORTE AU VERSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA CONTRE-GARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE PAIEMENT AU PROFIT DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'INTERETS AU TAUX DE 12 % L'AN QUI COMMENCERONT A COURIR A PARTIR DU HUITIEME JOUR DE LA DATE DE LA MISE EN JEU DE LA CONTRE-GARANTIE JUSQU'AU JOUR DU PAIEMENT EFFECTIF. CES INTERETS SERONT CAPITALISES S'ILS SONT DUS POUR UNE ANNEE ENTIERE.



... / ...

NOUS RENONCONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D'UNE QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DU CONTRAT LIANT (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) ET (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) POUR AUTANT QUE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE JUSTIFIE PAR SWIFT AUTHENTIFIE QUE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) A MIS EN JEU LA GARANTIE.

LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE SERONT SUPPORTES PAR NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) A COMPTE DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE JUSQU'A L'EXTINCTION DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE TELLE QUE DETERMINEE CI-DESSOUS.

LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A COMPTE DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA MAINLEVEE DELIVREE PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE).

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.

CONTRE GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE

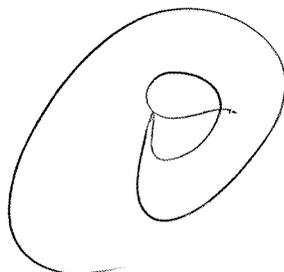
NOUS REFERANT AU CONTRAT N°..... DU CONCLU ENTRE ET RELATIF A (OBJET DU CONTRAT) ET CONFORMEMENT A L'ARTICLE ENGAGEANT (RAISON SOCIALE DU CONTRACTANT NON RESIDENT) A LA PRODUCTION D'UNE GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE OU D'ACOMPTE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) REPRESENTANT% DU MONTANT DU CONTRAT.

NOUS, (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) AU CAPITAL DE AYANT SON SIEGE SOCIAL REPRESENTEE PAR AGISSANT EN QUALITE DE EN VERTU DES POUVOIRS QUI LUI/LEUR SONT CONFERES ET DONT IL(S) JUSTIFIE(ENT) DEMANDONS A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, D'EMETTRE SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES DANS LA MONNAIE DU CONTRAT) EN FAVEUR DE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR RESIDENT) QUI COUVRIRA LA GARANTIE DE RESTITUTION DE L'AVANCE OU DE L'ACOMPTE QUE CELUI-CI A VERSE A (RAISON SOCIALE DU CONTRACTANT SOCIAL NON RESIDENT).

EN CONTREPARTIE, NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) CONTRE-GARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR (RAISON SOCIALE DU CONTRACTANT NON RESIDENT) DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET A DEFAUT, LE REMBOURSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA DITE CONTRE-GARANTIE.

EN CONSEQUENCE, NOUS PAIERONS A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE SANS DELAI A PREMIERE DEMANDE DE CELLE-CI SANS POUVOIR RECOURIR A UNE QUELCONQUE FORMALITE ET SANS POUVOIR LUI OPPOSER LE MOTIF NI D'EXCEPTION DE NOTRE CHEF OU DE CELUI DE NOTRE DONNEUR D'ORDRE. LE MONTANT INTEGRAL DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES DANS LA MONNAIE DU CONTRAT) OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT DU AU TITRE DE CETTE CONTRE-GARANTIE, AUGMENTE DES FRAIS ET DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A L'OCCASION DE LA MISE EN JEU DE CETTE CONTRE-GARANTIE.

TOUT RETARD APPORTE AU VERSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA CONTRE-GARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE PAIEMENT AU PROFIT DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'INTERETS AU TAUX DE 12 % L'AN QUI COMMENCERONT A COURIR A PARTIR DU HUITIEME JOUR DE LA DATE DE MISE EN JEU DE LA CONTRE-GARANTIE JUSQU'AU JOUR DU PAIEMENT EFFECTIF. CES INTERETS SERONT CAPITALISES S'ILS SONT DUS POUR UNE ANNEE ENTIERE.



... / ...

1

NOUS RENONÇONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D'UNE QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DU CONTRAT LIANT (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR RESIDENT) ET (RAISON SOCIALE DU CONTRACTANT NON RESIDENT) POUR AUTANT QUE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE JUSTIFIE PAR SWIFT AUTHENTIFIE QUE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR RESIDENT) A MIS EN JEU LA GARANTIE.

LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE 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 CONTRE-GARANTIE TELLE QUE DETERMINEE CI-DESSOUS.

LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR DES LA RECEPTION DE L'AVANCE AU COMPTE DE (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) CHEZ (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE).

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

LA CONTRE-GARANTIE DONT LE MONTANT DIMINUERA DANS LES CONDITIONS PREVUES AU PARAGRAPHE CI-DESSUS, SERA AUTOMATIQUEMENT NULLE DANS LES DEUX MOIS QUI SUIVENT LA REMISE A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE DU PROCES VERBAL DE RECEPTION DEFINITIVE ETABLI SANS RESERVE, SIGNE CONTRADICTOIREMENT PAR LES REPRESENTANTS HABILITES DES PARTIES AU CONTRAT.

EN L'ABSENCE DE PROCES VERBAL DE RECEPTION DEFINITIVE DANS LES CONDITIONS CI-DESSUS DEFINIES, LA CONTRE GARANTIE DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA MAINLEVEE DELIVREE PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE).

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.

CONTRE-GARANTIE DE SOUMISSION

CONSIDERANT LA PARTICIPATION DE (RAISON SOCIALE DU SOUMISSIONNAIRE) DONT LE SIEGE SOCIAL EST A A L'APPEL D'OFFRE N°..... LANCE PAR (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) AYANT POUR OBJET

CONSIDERANT LES TERMES DE L'ARTICLE N° DU CAHIER DES CHARGES QUI PREVOIT QUE TOUTE OFFRE DOIT ETRE ACCOMPAGNEE D'UNE GARANTIE BANCAIRE.

NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE), AU CAPITAL DE AYANT SON SIEGE SOCIAL A..... REPRESENTEE PAR AGISSANT EN QUALITE DE..... EN VERTU DES POUVOIRS QUI LUI/LEUR SONT CONFIES ET DONT IL (S) JUSTIFIE (ENT) DEMANDONS A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DE SOUSCRIRE SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) EN FAVEUR DE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) QUI COUVRE LA GARANTIE DE SOUMISSION DESTINEE A DEDOMMAGER FORFAITAIEMENT (RAISON SOCIAL DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) AU CAS OU (RAISON SOCIALE DU SOUMISSIONNAIRE) ETANT DECLARE ADJUDICATAIRE SE DESISTERAIT OU REFUSERAIT DE CONCLURE LE CONTRAT PROPOSE DANS LES TERMES ET CONDITIONS DE SA SOUMISSION OU DE METTRE EN PLACE LES GARANTIES REQUISES AU CONTRAT.

EN CONTRE-PARTIE, NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) CONTRE-GARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR (LE SOUMISSIONNAIRE) DE SES OBLIGATIONS PRECITEES OU A DEFAUT LE PAIEMENT DE LA SOMME DUE AU TITRE DE SA SOUMISSION.

EN CONSEQUENCE, NOUS PAIERONS SANS DELAI A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, A LA PREMIERE DEMANDE DE CELLE-CI, SANS QU'IL SOIT BESOIN DE RECOURIR A UNE QUELCONQUE FORMALITE ET SANS POUVOIR LUI OPPOSER DE MOTIF DE NOTRE CHEF OU DE NOTRE DONNEUR D'ORDRE, LE MONTANT INTEGRAL DE LA CONTRE-GARANTIE SOIT (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES), OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT DU AU TITRE DE CETTE CONTRE GARANTIE AUGMENTE DES FRAIS ET DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A L'OCCASION DE LA MISE EN JEU DE CETTE CONTRE-GARANTIE.

TOUT RETARD APPORTE AU VERSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA CONTRE-GARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE PAIEMENT AU PROFIT DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'INTERETS AU TAUX DE 12 % L'AN QUI COMMENCERONT A COURIR A PARTIR DU HUITIEME JOUR DE LA DATE DE MISE EN JEU DE LA CONTRE-GARANTIE JUSQU'AU JOUR DU PAIEMENT EFFECTIF. CES INTERETS SERONT CAPITALISES S'ILS SONT DUS POUR UNE ANNEE ENTIERE.

... / ...

3

NOUS RENONÇONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D'UNE QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DES TERMES DE LA SOUMISSION POUR AUTANT QUE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, JUSTIFIE PAR SWIFT AUTHENTIFIE QUE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) A MIS EN JEU LA GARANTIE.

LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE SERONT SUPPORTES PAR NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) A COMPTER DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE JUSQU'A L'EXTINCTION DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE TELLE QUE DETERMINEE CI-DESSOUS.

LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A COMPTER DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA MAINLEVEE DELIVREE PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A LA (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE).

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.

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION

ACTE D'AUGMENTATION
DOSSIER N° 16/2444

ALGER, LE ~~03/03/2000~~

~~SONATRACH~~
~~DIRECTION PRODUCTION~~
~~DIRECTION REGIONALE DE HASSI R'MEL~~
~~BP 64, HASSI R'MEL - LAGHOUAT~~
ALGERIE

OBJET: Augmentation de notre garantie d'un montant de ~~EDR 47.883,50~~ d'ordre et pour compte de ~~CAEL INTERNATIONAL SARL~~, délivrée en votre faveur.

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous rappeler que par notre acte du ~~03/03/2000~~, nous nous sommes portés garant en votre faveur au titre de la garantie reprise en objet.

D'ordre de notre correspondant bancaire, nous vous prions de bien vouloir noter que nous augmentons le montant de notre garantie de ~~EDR 2.631,60~~, soit un nouveau solde de ~~EDR 420.485,10~~.

Tous les autres termes et conditions restent inchangés.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

4

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION

DOSSIER N° 16/2444

~~BP PARIBAS LONDRES~~
~~10 HAREWOOD AVENUE~~
~~LONDON W11 6AA~~
~~UNITED KINGDOM~~

ALGER, LE ~~23/08/2014~~

OBJET: Augmentation de notre garantie d'un montant de ~~EUR 400.000,00~~ d'ordre et pour compte de ~~SAIM INTERNATIONAL SARL~~, en faveur de ~~SONETECH, DIVISION PRODUCTION, ACTIVITE AMONT, DIRECTION REGIONALE DE HASSI R MEL~~, sous couvert de votre contre-garantie N° .../....

Messieurs,

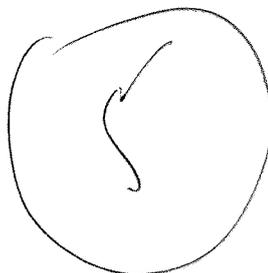
Conformément à vos instructions données par Swift du ~~0/0/2014~~, nous avons l'honneur de vous informer que nous avons augmenté sous votre responsabilité notre engagement susmentionné avec tous les autres termes et conditions inchangés.

Par la présente, nous vous remettons copie de notre acte d'augmentation envoyé au bénéficiaire.

Le décompte de nos frais et commissions vous sera envoyé ultérieurement.

Veillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

P.J: COPIE ACTE D'AUGMENTATION.



BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES

Ouverture (Copie pour Dossier)

Date Comptable: ~~27-02-2020~~

Correspondant: ~~BAI - PARIS SA~~

Libellé monnaie: ~~EUR~~ @ 800

Code monnaie: 039

Montant: ~~400.435,00~~

Nature caution: 3.0.2

N° Dossier: 16/2444

Date Emission: ~~23/09/2018~~

Date D'échéance: ~~30-09-2023~~

N° caution(C.G): ~~302367121/02020~~

champlo

Bénéficiaire: ~~SAI~~ ENSP

Réf. B.E.A 18462

6

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES

MAINLEVEE TOTALE (ANNULATION)
(Copie pour Dossier)

Date Comptable: ~~27-02-2023~~

Correspondant: ~~BNP-PARIBUS SA~~

Libellé monnaie: ~~EUR~~ DSD

Code monnaie: 039

Montant: ~~17.878,50~~

Nature caution: 3.0.2

N° Dossier: 16/2444

Date Emission: ~~23/09/2022~~

Date D'échéance: ~~30-09-2023~~

N° caution(C.G): ~~307557121102228~~

Bénéficiaire: ~~SONATRACH,~~ EN SD

Champo

Réf. B.E.A 18462

7

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION

ACTE DE PROROGATION
DOSSIER N° 15/2973 (S.S)

ALGER, LE ~~12/02/2008~~

~~BEJATA MEDITERRANEE~~

~~TERMINAL S.P.A~~

~~NOUVEAU QUAI - PORT DE BEJATA~~

~~DE 549 RD, BEJATA 06000~~

ALGERIE

OBJET: PROROGATION DE NOTRE GARANTIE D'UN MONTANT DE ~~EUR 100.000,00~~
D'ORDRE ET POUR COMPTE DE ~~CNS RERRAT S.P.A~~, DELIVREE EN VOTRE
FAVEUR DANS LE CADRE DU CONTRAT N. ... DU .../.../.....

MESSIEURS,

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS RAPPELER QUE PAR NOTRE ACTE DU
~~12/02/2008~~, NOUS NOUS SOMMES PORTES GARANT EN VOTRE FAVEUR AU TITRE
DE LA GARANTIE REPRISE EN OBJET.

D'ORDRE DE NOTRE CORRESPONDANT BANCAIRE, NOUS VOUS PRIONS DE
BIEN VOULOIR NOTER QUE NOUS PROROGEONS LA DATE DE VALIDITE DE LADITE
GARANTIE JUSQU'AU ~~12~~ NOVEMBRE ~~2008~~.

TOUS LES AUTRES TERMES ET CONDITIONS RESTENT INCHANGES.

VEUILLEZ AGREER, MESSIEURS, L'EXPRESSION DE NOS SALUTATIONS
DISTINGUEES.

8

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION
DOSSIER N° 15/2973/S.S

~~GRUPPO SPA~~
~~FINANZA INTERNAZIONALE RACCOMANDA~~
~~MARCO G. RACCOMANDA 12/10~~
~~20121 RACCOMANDA~~
~~ITALIA~~

ALGER, LE 11/01/2019

OBJET: PROROGATION DE NOTRE GARANTIE D'UN MONTANT DE ~~EUR 100.000,00~~
D'ORDRE ET POUR COMPTE DE ~~GRUPPO SPA~~ ~~GRUPPO SPA~~, EN FAVEUR DE ~~GRUPPO~~
~~MODULORREANON TERMINAL SPA~~, SOUS COUVERT DE VOTRE CONTRE-GARANTIE
N° .../.../...

MESSIEURS,

CONFORMEMENT A VOS INSTRUCTIONS DONNEES PAR SWIFT DU ~~10/01/2019~~,
NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS INFORMER QUE NOUS AVONS PROROGÉ SOUS
VOTRE RESPONSABILITE NOTRE ENGAGEMENT SUSMENTIONNE AVEC TOUS LES
AUTRES TERMES ET CONDITIONS INCHANGES.

PAR LA PRESENTE, NOUS VOUS REMETTONS COPIE DE NOTRE ACTE DE
PROROGATION ENVOYE AU BENEFICIAIRE.

LE DECOMPTE DE NOS FRAIS ET COMMISSIONS VOUS SERA ENVOYE
ULTERIEUREMENT.

VEUILLEZ AGREER, MESSIEURS, NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

P.J : COPIE ACTE DE PROROGATION.

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION
DOSSIER N° 16/2541 S.S

*2e demande
de main levée
partielle*

~~SPA ALGERIAN QATAR STEEL~~
~~ZONE INDUSTRIELLE DE BELLARA~~
~~EN MILIEU CIBEL BP 629~~
ALGERIE

ALGER LE 07.07.00

OBJET : DEMANDE DE MAINLEVEE PARTIELLE SUR NOTRE GARANTIE D'UN MONTANT DE ~~EUR 3.215.500,00~~ DEJA REDUIT A EUR 0.224.000,00, D'ORDRE ET POUR LE COMPTE DE ~~ALGERIAN QATAR STEEL~~ SPA, DELIVREE EN VOTRE FAVEUR.

MESSIEURS,

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS RAPPELER QUE PAR NOTRE ACTE DU ~~01.07.00~~ NOUS NOUS SOMMES PORTES GARANT EN VOTRE FAVEUR AU TITRE DE LA GARANTIE REPRISE EN OBJET.

A LA DEMANDE DE NOTRE CORRESPONDANT BANCAIRE, NOUS VOUS PRIONS DE BIEN VOULOIR NOUS NOTIFIER VOTRE ACCORD POUR LA LIBERATION PARTIELLE DE ~~EUR 2.072.000,00~~ SUR LE MONTANT DE CETTE GARANTIE, SOIT LE SOLDE ~~EUR 1.143.500,00~~.

DANS LE CAS CONTRAIRE, VOUS VOUDREZ BIEN NOUS FAIRE CONNAITRE LES RAISONS QUI S'Y OPPOSENT, AFIN QUE NOUS PUISSIONS DONNER UNE SUITE VALABLE A NOTRE CORRESPONDANT.

DANS L'ATTENTE DE VOUS LIRE, VEUILLEZ AGREER, MESSIEURS, L'EXPRESSION DE NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

10

Network Data

Network: SWIFT
End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Mise en jeu

Messages

Message 1

Message Identifier

Message Preparation Applic. Interface
Application:
Unique Message Identifier: I BPCPCHGGXXX 765 MEJ/20/2366 (suffix 230220869500)

Message Header

Status: Deletable
Format: Swift Sub-Format: Input
Identifier: fin.765 Expansion: Guarantee/Standby Letter of Credit Demand
Application FIN Nature: Financial
Sender: BEXADZALDRI LT: A
Receiver: BPCPCHGGXXX LT: X
Transaction Reference: MEJ/20/2366
Related Reference: ~~65-003706/20~~ *champ 20*
Priority: Normal
Monitoring: None
Amount: ~~1126.376,72~~ Currency: USD Value Date:
ACK/NAK Reception Date/Time ~~20200915 10:00:04~~
(GMT):

Message Text

Block 4
F20: Numéro de référence transaction
 MEJ/20/2366
F21: Référence d'origine *champ 20*
 ~~65-003706/20~~
F23: Numéro de référence pour le bénéficiaire
 DFC/N238/23
F52A: Émetteur - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 IdentifiantCode: Code d'identifiant:
 BPCPCHGGXXX
 BANQUE DE COMMERCE ET DE PLACEMENTS S.A.
 GENEVA CH
F31L: Date de la demande de mise en jeu
F22G: Type de demande ~~20200915~~ ~~20200915~~
 PAYM
F32B: Montant de demande
 Currency: Devise: USD US DOLLAR
 Amount: Montant: ~~1126,72~~ ✓ # ~~1126,72~~ ✓
F78: Informations complémentaires de montant
 A LA DEMANDE DU BENEFICIAIRE NOUS VOUS METTONS EN DEMEUR DE NOUS
 CREDITER LA SOMME DE USD 116376,72 ET CE SUITE AU NON
 RESPECT PAR VOTRE CLIENT DE SES ENGAGEMENTS CONTRACTUELLES
 (SELON LE 4eme ET 5eme PARAGRAPHE DE VOTRE MT760 DU 15/09/2020).
F57A: Inst gestionnaire compte - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 IdentifiantCode: Code d'identifiant:
 ~~1126.376,72~~ ✓ BKTRUS33XXX
 DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS
 NEW YORK, NY US

Other

Delivery overdue warning No
request
Network delivery notif. request No
Payment Confirmation Status:
Confirmed Currency:

12

Confirmed Amount:

Confirmed Date:



DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE EMISSION

FICHE D'ENGAGEMENT

DATE :

N° DOSSIER : 23/

N° CONTRE GARANTIE :

D'ORDRE ET P/C :

BENEFICIAIRE :

MONTANT :

VALIDITE DE LA GARANTIE :

VALIDITE DE LA C/GARANTIE :

TYPE DE GARANTIE :

CONTRE GARANT :

AVIS SUR LE STANDING ET LA CAPACITE FINANCIERE DE LA BANQUE CONTRE GARANTE:

QUALITE

- BANQUE MERE
 FILIALE/AGENCE D'UNE BANQUE MERE
 BANQUE PREMIER RANG INT'L
 FILIALE/PARTICIPATION BEA
 INSTRUCTION(EN CAS DE REFUS) :

DECISION

- ACCORD
 REFUS

VU PAR LE RESPONSABLE

LE / / 2004

SIGNATURE

13

DOSSIER N°

GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE (MONTANT DE LA GARANTIE)

NOUS PAIERONS A LA (NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN) A SA PREMIERE DEMANDE LE MONTANT INTEGRAL DE LA PRESENTE GARANTIE CONTRE SA DECLARATION ECRITE ETABLISSANT QUE (NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER), N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A LA DATE DE SON EMISSION ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A

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

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES)

14

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION
DOSSIER N° 17/0950 S.S

ENTREPRISE NATIONALE DE SERVICES
AUX PUITTS « ENSP »
DIRECTION WIRE LINE
WELL TESTING
BP 53, 30500 HASSI MESSAOUD
WILAYA D'OUARGLA 30500
ALGERIE

ALGER LE ~~12.02.1981~~

OBJET: GARANTIE DE BONNE EXECUTION D'UN MONTANT DE USD ~~21.407.100~~, D'ORDRE ET POUR COMPTE DE WORLD OIL TOOLS INC, DELIVREE EN VOTRE FAVEUR, DANS LE CADRE DU CONTRAT N° 010/ENSP/WLWT/17.

MESSIEURS,

SUITE A VOTRE LETTRE DU ~~28.12.1980~~, RECUE EN NOS BUREAUX LE ~~12.02.1981~~, PAR LAQUELLE VOUS NOUS AVIEZ DEMANDE DE METTRE LA GARANTIE EN JEU, NOUS VOUS INFORMONS QUE NOUS INTERVENONS CE JOUR AUPRES DE NOTRE CORRESPONDANT BANCAIRE ETRANGER **SANS ENGAGEMENT NI RESPONSABILITE DE NOTRE PART** ET CE EN RAISON DE LA DATE D'ECHEANCE ARRIVEE A TERME LE ~~02.10.1980~~. *sp. B. 1000*

DE CE FAIT VOTRE DEMANDE TARDIVE NE NOUS PERMET PAS D'OBLIGER CE DERNIER A PAYER LE MONTANT DE LA GARANTIE. DES QU'UN ELEMENT NOUVEAU INTERVIENDRA, NOUS VOUS TIENDRONS INFORMES.

PAR AILLEURS, NOUS VOUS SUGGERONS, DE PRENDRE ATTACHE DE VOTRE PARTENAIRE COMMERCIAL ET DE L'INVITER A INSTRUIRE SA BANQUE A CET EFFET.

VEUILLEZ AGREER, MESSIEURS, NOS SALUTATIONS LES MEILLEURES.

45

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE EMISSION

DOSSIER N°

ACTE DE GARANTIE
(NOM DU BENEFICIAIRE
ALGERIEN)

ALGER LE

OBJET : GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE : (MONTANT DE LA GARANTIE)

NOUS REFERANT AU CONTRAT N°..... CONCLU ENTRE (NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN) D'UNE PART ET (NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER) D'AUTRE PART, AYANT POUR OBJET: RELATIF A « OBJET DU CONTRAT »

NOUS REFERANT A LA CONTRE GARANTIE N° EMANANT DE (NOM DU CORRESPONDANT BANCAIRE ETRANGER) .

NOUS SOUSSIGNE, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DONT LE SIEGE SOCIAL EST AU 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE, ALGER, ALGERIE, EMETTONS EN FAVEUR DE (NOM DU BENEFICIAIRE ALGERIEN), UNE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) REPRESENTANT% DU MONTANT DU CONTRAT, QUI COUVRE LES RISQUES D'INEXECUTION OU D'EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR (NOM DU FOURNISSEUR ETRANGER) DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

.../...

16

Main Revue Partielle

Messages

Message 1

Message Identifier

Message Preparation Application: Applic. Interface
Application:
Unique Message Identifier: ~~XXXXXXXXXX~~ 769 21/1069 (suffix 230223875917)

Message Header

Status: Deletable
Format: Swift Sub-Format: Input
Identifier: fin.769 Expansion: Advice of Reduction or Release
Application: FIN Nature: Financial
Sender: ~~XXXXXXXXXX~~ LT: A
Receiver: ~~XXXXXXXXXX~~ LT: X
Transaction Reference: 21/1069 ✓
Related Reference: ~~XXXXXXXXXX~~ 3025582102323 *change*
Priority: Normal
Monitoring: None
ACK/NAK Reception Date/Time (GMT): ~~XXXXXXXXXX~~ 14:50:48

Message Text

Block 4

F20: Numéro de référence transaction 21/1069 ✓
F21: Lieu ~~XXXXXXXXXX~~ *change*
F30: Date réduction ou levée garantie ~~XXXXXXXXXX~~ *2021/10/23*
F33B: Mnt levée part ou tot garantie
Currency: Devis: USD US DOLLAR
Amount: Montant: ~~XXXXXXXXXX~~ #50137920# ✓
F34B: Montant résiduel
Currency: Devis: USD US DOLLAR
Amount: Montant: ~~XXXXXXXXXX~~ #50137920# ✓ *le solde*

Other

Delivery overdue warning request No
Network delivery notif. request No
Payment Confirmation Status:
Confirmed Currency:
Confirmed Amount:
Confirmed Date:

47

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES

Ouverture (Copie pour Dossier)

Date Comptable: ~~27-02-2008~~

Correspondant: ~~BNP - PARIBAS SA (COMPTES BANQUE INTERNATIONALE DE
PARIS S.R.)~~

Libellé monnaie: USD

Code monnaie: 039

Montant: ~~1.500.000,00~~

(nouveau montant)

Nature caution: 3.0.2

N° Dossier: 21/1069

Date Emission: ~~27-02-2008~~

Date D'échéance: ~~27-02-2013~~

N° caution(C.G): ~~3075871291028223~~ champ 6

Bénéficiaire: ~~SONATRACH, DIVISION PRODUCTION, DIRECTION
APPROVISIONNEMENT ET TRANSPORT~~

Réf. B.E.A 18462

18

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES

MAINLEVEE TOTALE (ANNULATION) (Copie pour Dossier)

Date Comptable: ~~21-02-2020~~

Correspondant: ~~BNP PARIBAS SA (BOULEVARD BANCQUE NATIONALE DE
PARIS SA.)~~

Libellé monnaie: USD

Code monnaie: 039

Montant: ~~100.000,00~~

(Ancien montant)

Nature caution: 3.0.2

N° Dossier: 21/1069

Date Emission: ~~20-04-2020~~

Date D'échéance: ~~20-04-2025~~

N° caution(C.G): ~~3023~~ *Champo*

Bénéficiaire: ~~SONATRACH, DIVISION PRODUCTION, DIRECTION
ADJUSTEMENT ET TRANSFERT~~

19

CONTRE-GARANTIE DE BONNE EXECUTION

NOUS REFERANT AU CONTRAT N°..... DU CONCLU ENTRE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) ET (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) RELATIF A (OBJET DU CONTRAT) ET CONFORMEMENT A L'ARTICLE, ENGAGEANT (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) A LA PRODUCTION D'UNE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) REPRESENTANT... % DU MONTANT DU CONTRAT.

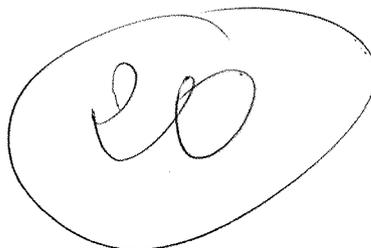
NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) AU CAPITAL DE AYANT SON SIEGE SOCIAL A REPRESENTEE PAR, AGISSANT EN QUALITE DE, EN VERTU DES POUVOIRS QUI LUI/LEUR SONT CONFIES ET DONT IL (S) JUSTIFIE (ENT) DEMANDONS A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DE SOUSCRIRE SOUS NOTRE PLEINE ET ENTIERE RESPONSABILITE UN ENGAGEMENT A CONCURRENCE DE (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) EN FAVEUR DE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) QUI COUVRE LA GARANTIE DE BONNE EXECUTION PAR (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER), DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

EN CONTREPARTIE, NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) CONTRE-GARANTISSONS IRREVOCABLEMENT ET INCONDITIONNELLEMENT A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE LA BONNE EXECUTION PAR (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET A DEFAUT, LE REMBOURSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LADITE CONTRE-GARANTIE.

EN CONSEQUENCE, NOUS PAIERONS SANS DELAI A LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A PREMIERE DEMANDE DE CELLE-CI SANS POUVOIR RECOURIR A UNE QUELCONQUE FORMALITE ET SANS POUVOIR LUI OPPOSER LE MOTIF DE NOTRE CHEF OU DU CHEF DE NOTRE DONNEUR D'ORDRE, LE MONTANT INTEGRAL DE LA CONTRE-GARANTIE SOIT (MONTANT EN CHIFFRES ET EN LETTRES) OU TOUT AUTRE MONTANT RESTANT DU AU TITRE DE CETTE CONTRE GARANTIE, AUGMENTE DES FRAIS ET DEPENSES EVENTUELS DE TOUTE NATURE ENCOURUS PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A L'OCCASION DE LA MISE EN JEU DE CETTE CONTRE-GARANTIE.

TOUT RETARD APPORTE AU VERSEMENT DES SOMMES DUES AU TITRE DE LA CONTRE-GARANTIE METTRA A NOTRE CHARGE LE PAIEMENT AU PROFIT DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE D'INTERETS AU TAUX DE 12 % L'AN QUI COMMENCERONT A COURIR A PARTIR DU HUITIEME JOUR DE LA DATE DE LA MISE EN JEU DE LA CONTRE-GARANTIE JUSQU'AU JOUR DU PAIEMENT EFFECTIF. CES INTERETS SERONT CAPITALISES S'ILS SONT DUS POUR UNE ANNEE ENTIERE.

... / ...



NOUS RENONÇONS EXPRESSEMENT A NOUS PREVALOIR D'UNE QUELCONQUE EXCEPTION TIREE DU CONTRAT LIANT (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) ET (RAISON SOCIALE DU COCONTRACTANT ETRANGER) POUR AUTANT QUE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE JUSTIFIE PAR SWIFT AUTHENTIFIE QUE (RAISON SOCIALE DE L'OPERATEUR PUBLIC ALGERIEN) A MIS EN JEU LA GARANTIE.

LES COMMISSIONS, FRAIS ET TAXES DECOULANT DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE SERONT SUPPORTES PAR NOUS (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE) A COMPTE DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE JUSQU'A L'EXTINCTION DE LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE TELLE QUE DETERMINEE CI-DESSOUS.

LA PRESENTE CONTRE-GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A COMPTE DE LA DATE D'EMISSION DE LA GARANTIE EN FAVEUR DU BENEFICIAIRE ET DEMEURERA VALABLE JUSQU'A LA MAINLEVEE DELIVREE PAR LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE A (RAISON SOCIALE DE LA BANQUE ETRANGERE).

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.

DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS INTERNATIONAUX
SECTEUR DES GARANTIES INTERNATIONALES
SERVICE GESTION
DOSSIER N°15/0000 S.S

ENTREPRISE NATIONALE
~~ENTREPRISE NATIONALE~~
DE SERVICE AUX PUITES
DE « E.N.SP »
BP 53 HASSI MESSAOUD 30500
WILAYA DE OUARGLA
ALGERIE

ALGER, LE 06 AOUT 2017

OBJET: DEMANDE DE MAINLEVEE DE GARANTIE BANCAIRE DE BONNE EXECUTION D'UN MONTANT DE USD ~~222.100,00~~, D'ORDRE ET POUR COMPTE DE WORLDWIDE OILFIELD MACHINE M.E FZE EN VOTRE FAVEUR.

MESSIEURS,

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS RAPPELER QUE PAR NOTRE ACTE DE MODIFICATION DU ~~08.12.2018~~, NOUS NOUS SOMMES PORTES GARANT EN VOTRE FAVEUR, POUR LE DOSSIER REPRIS EN OBJET ~~ALGER EST WILAYA DE OUARGLA~~
~~RECEPTION DE LA GARANTIE~~.

NOUS VOUS INFORMONS QUE NOTRE CORRESPONDANT BANCAIRE ETRANGER, NOUS A DEMANDE LA LIBERATION TOTALE SUR NOTRE ENGAGEMENT. A CET EFFET, NOUS VOUS PRIONS DE BIEN VOULOIR NOUS ADRESSER LA MAINLEVEE TOTALE DE CETTE GARANTIE, EN PRENANT SOIN DE NOUS RESTITUER L'ACTE ORIGINAL.

DANS LE CAS CONTRAIRE, VOUS VOUDREZ BIEN NOUS FAIRE CONNAITRE LES RAISONS QUI S'Y OPPOSENT AFIN QUE NOUS PUISSIONS DONNER SUITE A NOTRE CORRESPONDANT BANCAIRE ETRANGER.

DANS L'ATTENTE DE VOTRE REponse, NOUS VOUS PRIONS D'AGREER, MESSIEURS, NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

21

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Message Preparation - Message Details Report
Operator:
Alliance Server Instance: SAAPROD
Date - Time: 2020/01/04 10:38

Message

Start of Message

Message Identifier

Message Preparation Alliance Message Management - Message Creation
Application:

Message Header

Swift Input fin.799 FIN MT799 - Free Format Message
FIN
Sender
Unit: UDRI
Sender Logical Terminal: BEXADZALA
Type: Institution
Institution: BEXADZALDRI
Receiver
Type: Institution
Institution:
Address Expansion
Institution:
Branch:
City:
Country:
Options
Priority: Normal
Monitoring: None
User PDE: No

Message Text

F20: Numéro de référence transaction
F21: Référence d'origine
F79: Explication
OBJET/V.C/G N 006370GI00002 D'ORDRE ET P/COMPTE DE MARTINI SRL, EN FAVEUR DE SARL MAHBOUBA FABRICATION DE PATES ALIMENTAIRE, POUR UN MONTANT DE EUR. 18.700,00 DOSSIER N 10/3001 (H.M).
SUITE A VOTRE MT799 DU
NOUS VOUS INFORMONS QUE NOUS N'AVONS PAS ENCORE OBTENU LA MAINLEVEE DE NOTRE PROPRE ENGAGEMENT. NOUS SAISSONS CE JOUR, LE BENEFICIAIRE EN CE SENS ET DES QU'UN ELEMENT NOUVEAU INTERVIENDRA NOUS VOUS TIENDRONS INFORMES. PAR CONSEQUENT NOUS VOUS DEMANDONS DE MAINTENIR EN VIGUEUR VOTRE ENGAGEMENT JUSQU'A CE QUE NOUS AYONS OBTENU LA MAINLEVEE EN QUESTION. SALUTATIONS.
DRI/SCE GESTION.

Handwritten signature or initials.

Network Data

Network: SWIFT
End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

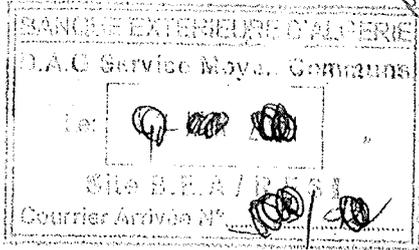


**ENTREPRISE NATIONALE DE SERVICES AUX PUITES
- ENSP SPA -**

DIRECTION: Wire Line & Well Testing

REF: ~~00/0000/2000~~

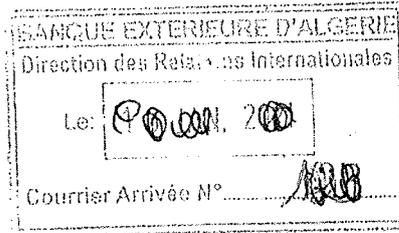
Hassi Messaoud, le: ~~21/01/2000~~



Banque Extérieure d'Algérie
Direction des Relations Internationales
Département des Engagements Internationaux
Secteur des Garanties Internationales – Services Emission
Bir Mourad Rais - ALGER

Objet : Demande Mise en Jeu de caution bancaire

Dossier n° 18/1589 TL ✓
CRED ~~00000000000000000000~~
Fournisseur: WORLD OIL TOOLS INC
Contrat : N° 00 ~~ENSP/WLWT/17~~
Montant de la caution : ~~50 000,00~~ USD ✓



Messieurs ;

Nous vous demandons de bien vouloir mettre en jeu la caution de bonne exécution relative au contrat cité en objet pour les motifs suivants :

-Selon l'article 09 du contrat : la caution peut être maintenue par le client si ce dernier juge que la fourniture, objet du contrat, n'était pas conforme aux spécifications techniques.

23

Veuillez agréer Messieurs ; l'expression de notre parfaite considération.

Le Chef Dépt Finances & Comptabilité

Le Directeur Wire Line & Well Testing

IABBASSEN Laâziz



-PV de réception définitive
-Caution Originale

Société par actions au capital de 8 000 000 000 DA
Siège social : ENSP Zone Industrielle BP 83 Hassi-Messaoud - ALGERIE
Tel: (213) 29 79 79 93 - Fax: (213) 29 79 82 01 - Telex 84 026
Bureaux d'Algérie: Lotissement Montcalvaux - Rés. en 1/4 - 1^{er} étage Hydra - Algérie
Tel: (213) 29 79 82 01 - 29 82 02 - 29 82 03 - 29 82 04 - 29 82 05 - 29 82 06 - 29 82 07 - 29 82 08 - 29 82 09 - 29 82 10 - 29 82 11 - 29 82 12 - 29 82 13 - 29 82 14 - 29 82 15 - 29 82 16 - 29 82 17 - 29 82 18 - 29 82 19 - 29 82 20 - 29 82 21 - 29 82 22 - 29 82 23 - 29 82 24 - 29 82 25 - 29 82 26 - 29 82 27 - 29 82 28 - 29 82 29 - 29 82 30 - 29 82 31 - 29 82 32 - 29 82 33 - 29 82 34 - 29 82 35 - 29 82 36 - 29 82 37 - 29 82 38 - 29 82 39 - 29 82 40 - 29 82 41 - 29 82 42 - 29 82 43 - 29 82 44 - 29 82 45 - 29 82 46 - 29 82 47 - 29 82 48 - 29 82 49 - 29 82 50 - 29 82 51 - 29 82 52 - 29 82 53 - 29 82 54 - 29 82 55 - 29 82 56 - 29 82 57 - 29 82 58 - 29 82 59 - 29 82 60 - 29 82 61 - 29 82 62 - 29 82 63 - 29 82 64 - 29 82 65 - 29 82 66 - 29 82 67 - 29 82 68 - 29 82 69 - 29 82 70 - 29 82 71 - 29 82 72 - 29 82 73 - 29 82 74 - 29 82 75 - 29 82 76 - 29 82 77 - 29 82 78 - 29 82 79 - 29 82 80 - 29 82 81 - 29 82 82 - 29 82 83 - 29 82 84 - 29 82 85 - 29 82 86 - 29 82 87 - 29 82 88 - 29 82 89 - 29 82 90 - 29 82 91 - 29 82 92 - 29 82 93 - 29 82 94 - 29 82 95 - 29 82 96 - 29 82 97 - 29 82 98 - 29 82 99 - 29 82 00 - 29 83 01 - 29 83 02 - 29 83 03 - 29 83 04 - 29 83 05 - 29 83 06 - 29 83 07 - 29 83 08 - 29 83 09 - 29 83 10 - 29 83 11 - 29 83 12 - 29 83 13 - 29 83 14 - 29 83 15 - 29 83 16 - 29 83 17 - 29 83 18 - 29 83 19 - 29 83 20 - 29 83 21 - 29 83 22 - 29 83 23 - 29 83 24 - 29 83 25 - 29 83 26 - 29 83 27 - 29 83 28 - 29 83 29 - 29 83 30 - 29 83 31 - 29 83 32 - 29 83 33 - 29 83 34 - 29 83 35 - 29 83 36 - 29 83 37 - 29 83 38 - 29 83 39 - 29 83 40 - 29 83 41 - 29 83 42 - 29 83 43 - 29 83 44 - 29 83 45 - 29 83 46 - 29 83 47 - 29 83 48 - 29 83 49 - 29 83 50 - 29 83 51 - 29 83 52 - 29 83 53 - 29 83 54 - 29 83 55 - 29 83 56 - 29 83 57 - 29 83 58 - 29 83 59 - 29 83 60 - 29 83 61 - 29 83 62 - 29 83 63 - 29 83 64 - 29 83 65 - 29 83 66 - 29 83 67 - 29 83 68 - 29 83 69 - 29 83 70 - 29 83 71 - 29 83 72 - 29 83 73 - 29 83 74 - 29 83 75 - 29 83 76 - 29 83 77 - 29 83 78 - 29 83 79 - 29 83 80 - 29 83 81 - 29 83 82 - 29 83 83 - 29 83 84 - 29 83 85 - 29 83 86 - 29 83 87 - 29 83 88 - 29 83 89 - 29 83 90 - 29 83 91 - 29 83 92 - 29 83 93 - 29 83 94 - 29 83 95 - 29 83 96 - 29 83 97 - 29 83 98 - 29 83 99 - 29 84 00 - 29 84 01 - 29 84 02 - 29 84 03 - 29 84 04 - 29 84 05 - 29 84 06 - 29 84 07 - 29 84 08 - 29 84 09 - 29 84 10 - 29 84 11 - 29 84 12 - 29 84 13 - 29 84 14 - 29 84 15 - 29 84 16 - 29 84 17 - 29 84 18 - 29 84 19 - 29 84 20 - 29 84 21 - 29 84 22 - 29 84 23 - 29 84 24 - 29 84 25 - 29 84 26 - 29 84 27 - 29 84 28 - 29 84 29 - 29 84 30 - 29 84 31 - 29 84 32 - 29 84 33 - 29 84 34 - 29 84 35 - 29 84 36 - 29 84 37 - 29 84 38 - 29 84 39 - 29 84 40 - 29 84 41 - 29 84 42 - 29 84 43 - 29 84 44 - 29 84 45 - 29 84 46 - 29 84 47 - 29 84 48 - 29 84 49 - 29 84 50 - 29 84 51 - 29 84 52 - 29 84 53 - 29 84 54 - 29 84 55 - 29 84 56 - 29 84 57 - 29 84 58 - 29 84 59 - 29 84 60 - 29 84 61 - 29 84 62 - 29 84 63 - 29 84 64 - 29 84 65 - 29 84 66 - 29 84 67 - 29 84 68 - 29 84 69 - 29 84 70 - 29 84 71 - 29 84 72 - 29 84 73 - 29 84 74 - 29 84 75 - 29 84 76 - 29 84 77 - 29 84 78 - 29 84 79 - 29 84 80 - 29 84 81 - 29 84 82 - 29 84 83 - 29 84 84 - 29 84 85 - 29 84 86 - 29 84 87 - 29 84 88 - 29 84 89 - 29 84 90 - 29 84 91 - 29 84 92 - 29 84 93 - 29 84 94 - 29 84 95 - 29 84 96 - 29 84 97 - 29 84 98 - 29 84 99 - 29 85 00 - 29 85 01 - 29 85 02 - 29 85 03 - 29 85 04 - 29 85 05 - 29 85 06 - 29 85 07 - 29 85 08 - 29 85 09 - 29 85 10 - 29 85 11 - 29 85 12 - 29 85 13 - 29 85 14 - 29 85 15 - 29 85 16 - 29 85 17 - 29 85 18 - 29 85 19 - 29 85 20 - 29 85 21 - 29 85 22 - 29 85 23 - 29 85 24 - 29 85 25 - 29 85 26 - 29 85 27 - 29 85 28 - 29 85 29 - 29 85 30 - 29 85 31 - 29 85 32 - 29 85 33 - 29 85 34 - 29 85 35 - 29 85 36 - 29 85 37 - 29 85 38 - 29 85 39 - 29 85 40 - 29 85 41 - 29 85 42 - 29 85 43 - 29 85 44 - 29 85 45 - 29 85 46 - 29 85 47 - 29 85 48 - 29 85 49 - 29 85 50 - 29 85 51 - 29 85 52 - 29 85 53 - 29 85 54 - 29 85 55 - 29 85 56 - 29 85 57 - 29 85 58 - 29 85 59 - 29 85 60 - 29 85 61 - 29 85 62 - 29 85 63 - 29 85 64 - 29 85 65 - 29 85 66 - 29 85 67 - 29 85 68 - 29 85 69 - 29 85 70 - 29 85 71 - 29 85 72 - 29 85 73 - 29 85 74 - 29 85 75 - 29 85 76 - 29 85 77 - 29 85 78 - 29 85 79 - 29 85 80 - 29 85 81 - 29 85 82 - 29 85 83 - 29 85 84 - 29 85 85 - 29 85 86 - 29 85 87 - 29 85 88 - 29 85 89 - 29 85 90 - 29 85 91 - 29 85 92 - 29 85 93 - 29 85 94 - 29 85 95 - 29 85 96 - 29 85 97 - 29 85 98 - 29 85 99 - 29 86 00 - 29 86 01 - 29 86 02 - 29 86 03 - 29 86 04 - 29 86 05 - 29 86 06 - 29 86 07 - 29 86 08 - 29 86 09 - 29 86 10 - 29 86 11 - 29 86 12 - 29 86 13 - 29 86 14 - 29 86 15 - 29 86 16 - 29 86 17 - 29 86 18 - 29 86 19 - 29 86 20 - 29 86 21 - 29 86 22 - 29 86 23 - 29 86 24 - 29 86 25 - 29 86 26 - 29 86 27 - 29 86 28 - 29 86 29 - 29 86 30 - 29 86 31 - 29 86 32 - 29 86 33 - 29 86 34 - 29 86 35 - 29 86 36 - 29 86 37 - 29 86 38 - 29 86 39 - 29 86 40 - 29 86 41 - 29 86 42 - 29 86 43 - 29 86 44 - 29 86 45 - 29 86 46 - 29 86 47 - 29 86 48 - 29 86 49 - 29 86 50 - 29 86 51 - 29 86 52 - 29 86 53 - 29 86 54 - 29 86 55 - 29 86 56 - 29 86 57 - 29 86 58 - 29 86 59 - 29 86 60 - 29 86 61 - 29 86 62 - 29 86 63 - 29 86 64 - 29 86 65 - 29 86 66 - 29 86 67 - 29 86 68 - 29 86 69 - 29 86 70 - 29 86 71 - 29 86 72 - 29 86 73 - 29 86 74 - 29 86 75 - 29 86 76 - 29 86 77 - 29 86 78 - 29 86 79 - 29 86 80 - 29 86 81 - 29 86 82 - 29 86 83 - 29 86 84 - 29 86 85 - 29 86 86 - 29 86 87 - 29 86 88 - 29 86 89 - 29 86 90 - 29 86 91 - 29 86 92 - 29 86 93 - 29 86 94 - 29 86 95 - 29 86 96 - 29 86 97 - 29 86 98 - 29 86 99 - 29 87 00 - 29 87 01 - 29 87 02 - 29 87 03 - 29 87 04 - 29 87 05 - 29 87 06 - 29 87 07 - 29 87 08 - 29 87 09 - 29 87 10 - 29 87 11 - 29 87 12 - 29 87 13 - 29 87 14 - 29 87 15 - 29 87 16 - 29 87 17 - 29 87 18 - 29 87 19 - 29 87 20 - 29 87 21 - 29 87 22 - 29 87 23 - 29 87 24 - 29 87 25 - 29 87 26 - 29 87 27 - 29 87 28 - 29 87 29 - 29 87 30 - 29 87 31 - 29 87 32 - 29 87 33 - 29 87 34 - 29 87 35 - 29 87 36 - 29 87 37 - 29 87 38 - 29 87 39 - 29 87 40 - 29 87 41 - 29 87 42 - 29 87 43 - 29 87 44 - 29 87 45 - 29 87 46 - 29 87 47 - 29 87 48 - 29 87 49 - 29 87 50 - 29 87 51 - 29 87 52 - 29 87 53 - 29 87 54 - 29 87 55 - 29 87 56 - 29 87 57 - 29 87 58 - 29 87 59 - 29 87 60 - 29 87 61 - 29 87 62 - 29 87 63 - 29 87 64 - 29 87 65 - 29 87 66 - 29 87 67 - 29 87 68 - 29 87 69 - 29 87 70 - 29 87 71 - 29 87 72 - 29 87 73 - 29 87 74 - 29 87 75 - 29 87 76 - 29 87 77 - 29 87 78 - 29 87 79 - 29 87 80 - 29 87 81 - 29 87 82 - 29 87 83 - 29 87 84 - 29 87 85 - 29 87 86 - 29 87 87 - 29 87 88 - 29 87 89 - 29 87 90 - 29 87 91 - 29 87 92 - 29 87 93 - 29 87 94 - 29 87 95 - 29 87 96 - 29 87 97 - 29 87 98 - 29 87 99 - 29 88 00 - 29 88 01 - 29 88 02 - 29 88 03 - 29 88 04 - 29 88 05 - 29 88 06 - 29 88 07 - 29 88 08 - 29 88 09 - 29 88 10 - 29 88 11 - 29 88 12 - 29 88 13 - 29 88 14 - 29 88 15 - 29 88 16 - 29 88 17 - 29 88 18 - 29 88 19 - 29 88 20 - 29 88 21 - 29 88 22 - 29 88 23 - 29 88 24 - 29 88 25 - 29 88 26 - 29 88 27 - 29 88 28 - 29 88 29 - 29 88 30 - 29 88 31 - 29 88 32 - 29 88 33 - 29 88 34 - 29 88 35 - 29 88 36 - 29 88 37 - 29 88 38 - 29 88 39 - 29 88 40 - 29 88 41 - 29 88 42 - 29 88 43 - 29 88 44 - 29 88 45 - 29 88 46 - 29 88 47 - 29 88 48 - 29 88 49 - 29 88 50 - 29 88 51 - 29 88 52 - 29 88 53 - 29 88 54 - 29 88 55 - 29 88 56 - 29 88 57 - 29 88 58 - 29 88 59 - 29 88 60 - 29 88 61 - 29 88 62 - 29 88 63 - 29 88 64 - 29 88 65 - 29 88 66 - 29 88 67 - 29 88 68 - 29 88 69 - 29 88 70 - 29 88 71 - 29 88 72 - 29 88 73 - 29 88 74 - 29 88 75 - 29 88 76 - 29 88 77 - 29 88 78 - 29 88 79 - 29 88 80 - 29 88 81 - 29 88 82 - 29 88 83 - 29 88 84 - 29 88 85 - 29 88 86 - 29 88 87 - 29 88 88 - 29 88 89 - 29 88 90 - 29 88 91 - 29 88 92 - 29 88 93 - 29 88 94 - 29 88 95 - 29 88 96 - 29 88 97 - 29 88 98 - 29 88 99 - 29 89 00 - 29 89 01 - 29 89 02 - 29 89 03 - 29 89 04 - 29 89 05 - 29 89 06 - 29 89 07 - 29 89 08 - 29 89 09 - 29 89 10 - 29 89 11 - 29 89 12 - 29 89 13 - 29 89 14 - 29 89 15 - 29 89 16 - 29 89 17 - 29 89 18 - 29 89 19 - 29 89 20 - 29 89 21 - 29 89 22 - 29 89 23 - 29 89 24 - 29 89 25 - 29 89 26 - 29 89 27 - 29 89 28 - 29 89 29 - 29 89 30 - 29 89 31 - 29 89 32 - 29 89 33 - 29 89 34 - 29 89 35 - 29 89 36 - 29 89 37 - 29 89 38 - 29 89 39 - 29 89 40 - 29 89 41 - 29 89 42 - 29 89 43 - 29 89 44 - 29 89 45 - 29 89 46 - 29 89 47 - 29 89 48 - 29 89 49 - 29 89 50 - 29 89 51 - 29 89 52 - 29 89 53 - 29 89 54 - 29 89 55 - 29 89 56 - 29 89 57 - 29 89 58 - 29 89 59 - 29 89 60 - 29 89 61 - 29 89 62 - 29 89 63 - 29 89 64 - 29 89 65 - 29 89 66 - 29 89 67 - 29 89 68 - 29 89 69 - 29 89 70 - 29 89 71 - 29 89 72 - 29 89 73 - 29 89 74 - 29 89 75 - 29 89 76 - 29 89 77 - 29 89 78 - 29 89 79 - 29 89 80 - 29 89 81 - 29 89 82 - 29 89 83 - 29 89 84 - 29 89 85 - 29 89 86 - 29 89 87 - 29 89 88 - 29 89 89 - 29 89 90 - 29 89 91 - 29 89 92 - 29 89 93 - 29 89 94 - 29 89 95 - 29 89 96 - 29 89 97 - 29 89 98 - 29 89 99 - 29 90 00 - 29 90 01 - 29 90 02 - 29 90 03 - 29 90 04 - 29 90 05 - 29 90 06 - 29 90 07 - 29 90 08 - 29 90 09 - 29 90 10 - 29 90 11 - 29 90 12 - 29 90 13 - 29 90 14 - 29 90 15 - 29 90 16 - 29 90 17 - 29 90 18 - 29 90 19 - 29 90 20 - 29 90 21 - 29 90 22 - 29 90 23 - 29 90 24 - 29 90 25 - 29 90 26 - 29 90 27 - 29 90 28 - 29 90 29 - 29 90 30 - 29 90 31 - 29 90 32 - 29 90 33 - 29 90 34 - 29 90 35 - 29 90 36 - 29 90 37 - 29 90 38 - 29 90 39 - 29 90 40 - 29 90 41 - 29 90 42 - 29 90 43 - 29 90 44 - 29 90 45 - 29 90 46 - 29 90 47 - 29 90 48 - 29 90 49 - 29 90 50 - 29 90 51 - 29 90 52 - 29 90 53 - 29 90 54 - 29 90 55 - 29 90 56 - 29 90 57 - 29 90 58 - 29 90 59 - 29 90 60 - 29 90 61 - 29 90 62 - 29 90 63 - 29 90 64 - 29 90 65 - 29 90 66 - 29 90 67 - 29 90 68 - 29 90 69 - 29 90 70 - 29 90 71 - 29 90 72 - 29 90 73 - 29 90 74 - 29 90 75 - 29 90 76 - 29 90 77 - 29 90 78 - 29 90 79 - 29 90 80 - 29 90 81 - 29 90 82 - 29 90 83 - 29 90 84 - 29 90 85 - 29 90 86 - 29 90 87 - 29 90 88 - 29 90 89 - 29 90 90 - 29 90 91 - 29 90 92 - 29 90 93 - 29 90 94 - 29 90 95 - 29 90 96 - 29 90 97 - 29 90 98 - 29 90 99 - 29 91 00 - 29 91 01 - 29 91 02 - 29 91 03 - 29 91 04 - 29 91 05 - 29 91 06 - 29 91 07 - 29 91 08 - 29 91 09 - 29 91 10 - 29 91 11 - 29 91 12 - 29 91 13 - 29 91 14 - 29 91 15 - 29 91 16 - 29 91 17 - 29 91 18 - 29 91 19 - 29 91 20 - 29 91 21 - 29 91 22 - 29 91 23 - 29 91 24 - 29 91 25 - 29 91 26 - 29 91 27 - 29 91 28 - 29 91 29 - 29 91 30 - 29 91 31 - 29 91 32 - 29 91 33 - 29 91 34 - 29 91 35 - 29 91 36 - 29 91 37 - 29 91 38 - 29 91 39 - 29 91 40 - 29 91 41 - 29 91 42 - 29 91 43 - 29 91 44 - 29 91 45 - 29 91 46 - 29 91 47 - 29 91 48 - 29 91 49 - 29 91 50 - 29 91 51 - 29 91 52 - 29 91 53 - 29 91 54 - 29 91 55 - 29 91 56 - 29 91 57 - 29 91 58 - 29 91 59 - 29 91 60 - 29 91 61 - 29 91 62 - 29 91 63 - 29 91 64 - 29 91 65 - 29 91 66 - 29 91 67 - 29 91 68 - 29 91 69 - 29 91 70 - 29 91 71 - 29 91 72 - 29 91 73 - 29 91 74 - 29 91 75 - 29 91 76 - 29 91 77 - 29 91 78 - 29 91 79 - 29 91 80 - 29 91 81 - 29 91 82 - 29 91 83 - 29 91 84 - 29 91 85 - 29 91 86 - 29 91 87 - 29 91 88 - 29 91 89 - 29 91 90 - 29 91 91 - 29 91 92 - 29 91 93 - 29 91 94 - 29 91 95 - 29 91 96 - 29 91 97 - 29 91 98 - 29 91 99 - 29 92 00 - 29 92 01 - 29 92 02 - 29 92 03 - 29 92 04 - 29 92 05 - 29 92 06 - 29 92 07 - 29 92 08 - 29 92 09 - 29 92 10 - 29 92 11 - 29 92 12 - 29 92 13 - 29 92 14 - 29 92 15 - 29 92 16 - 29 92 17 - 29 92 18 - 29 92 19 - 29 92 20 - 29 92 21 - 29 92 22 - 29 92 23 - 29 92 24 - 29 92 25 - 29 92 26 - 29 92 27 - 29 92 28 - 29 92 29 - 29 92 30 - 29 92 31 - 29 92 32 - 29 92 33 - 29 92 34 - 29 92 35 - 29 92 36 - 29 92 37 - 29 92 38 - 29 92 39 - 29 92 40 - 29 92 41 - 29 92 42 - 29 92 43 - 29 92 44 - 29 92 45 - 29 92 46 - 29 92 47 - 29 92 48 - 29 92 49 - 29 92 50 - 29 92 51 - 29 92 52 - 29 92 53 - 29 92 54 - 29 92 55 - 29 92 56 - 29 92 57 - 29 92 58 - 29 92 59 - 29 92 60 - 29 92 61 - 29 92 62 - 29 92 63 - 29 92 64 - 29 92 65 - 29 92 66 - 29 92 67 - 29 92 68 - 29 92 69 - 29 92 70 - 29 92 71 - 29 92 72 - 29 92 73 - 29 92 74 - 29 92 75 - 29 92 76 - 29 92 77 - 29 92 78 - 29 92 79 - 29 92 80 - 29 92 81 - 29 92 82 - 29 92 83 - 29 92 84 - 29 92 85 - 29 92 86 - 29 92 87 - 29 92 88 - 29 92 89 - 29 92 90 - 29 92 91 - 29 92 92 - 29 92 93 - 29 92 94 - 29 92 95 - 29

Résumé

L'étude de cas menée à la Banque Extérieur d'Algérie a permis de mieux comprendre le fonctionnement des garanties bancaires internationales et leur rôle dans la gestion des risques liés au commerce international.

Les résultats essentiels de cette étude indiquent que ces garanties jouent un rôle crucial en assurant l'exécution efficace des transactions commerciales internationales et en préservant les droits des partenaires commerciaux. En tant qu'engagement irrévocable et à première demande émis par des banques, elles permettent une large couverture des différents risques associés à ce type d'opérations. De plus, elles sont fournies comme un instrument de paiement international, offrant des compensations et des facilités dans ce domaine.

Mots clés : les garanties bancaires internationales, le bénéficiaire, RUGD, le contrat de vente international, crédit documentaire, SWIFT, le garant, le contre garant.

Summary

The case study conducted at the Banque Extérieur d'Algérie has provided a better understanding of the functioning of international bank guarantees and their role in managing risks associated with international trade.

The key findings of this study reveal that these guarantees play a crucial role in ensuring the effective execution of international commercial transactions and safeguarding the rights of business partners. As irrevocable commitments issued by banks, they offer broad coverage for the various risks associated with this type of operation. Furthermore, they are provided as an instrument of international payment, offering compensations and facilities in this field.

Key words:

The international bank guarantees, the beneficiary, RUGD, the international sales contract, documentary credit, SWIFT, the guarantor, the counter-guarantor.