

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA**

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

**Département des Sciences Commerciales**

**Mémoire de fin de Cycle  
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : Finance et Commerce International**

**Thème**

**Les garanties bancaires à première demande dans le cadre de commerce international.**

Cas d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à la Banque Al  
Baraka d'Algérie.

**Réalisé par :**

- 1- M. OUNNAS Amazigh.
- 2- M. OUNAS M'hand.

**Encadré par :**

M. BENNACER Naserddine.

**Membre du Jury**

M .....

M .....

M .....

**Promotion 2015-2016**

# **Remerciement**

*Nous remercions Dieu, le tout puissant de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir ce travail.*

*Nous voudrions tout d'abord adresser toute notre gratitude à notre encadreur, M.BENNACER Nasreddine, pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.*

*Nous désirons aussi remercier notre Co-encadreur M. MEZHOUD Ahmed, qui nous a vraiment aidé et consacré son temps pour lire et juger notre travail du début jusqu'à la fin.*

# Dédicace

*Je dédie ce modeste travail :*

- ❖ *A mes chers parents : Salem et Hafida qui m'ont encouragé durant mes années d'étude et de qui je suis très fière.*
- ❖ *A mes grands pères : Chabane et Abdenour et mes grandes Mère : Hacina et Farida.*
- ❖ *A tous mes oncles et leurs épouses: Salah, Mouloud, Abdelhak, Fahim, Fatah, Lhachemi, Zahir, Akli, Mohand, Atmane. Et Adjaoud Samir, Djamal, Lyamine, Ali.*
- ❖ *A toutes mes tantes : Btitra, Marbouha, Hadjira, Zabida, Ghania, Zoulikha, Ouiza, Haoua.*
- ❖ *A ma chère aimable sœur : Sylia à qui je souhaite la réussite dans sa vie.*
- ❖ *A mon adorable frère : Lounas que J'aime beaucoup et à qui je souhaite la réussite dans ces études et sa vie.*
- ❖ *A tous mes cousins : M'hand, Amirouche, Radouane, Ithri, Salem, Razik, Karim, Rabah. Hocine, Larbi, Rayane, Adam.*
- ❖ *A toutes mes cousines.*
- ❖ *A tous les citoyens de TROUNA sans exception.*
- ❖ *A tous ceux que je connaisse de près et de loin.*

«OUNNAS AMAZIGH »

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à toutes les personnes qui sont chers à mon cœur, et tout particulièrement :*

*A mes très chers parents Md SALAH et OURIDA qui m'ont donné la source de tendresse, de courage, de bonheur et qui m'ont soutenus tout au long de mon parcours. Et à qui je souhaite longue vie et bonne santé. Ainsi que ma belle femme Sonia qui ma donnée un nouveau esprit pour arrivé a la réussite. Et à qui je souhaite la réussite dans ses études.*

*A mon adorable frère : FOUAD.*

*A mes très chères sœurs et leurs maris: NADJAT, FATIMA, MERIEM*

*A mes merveilleux grands pères et grand mères.*

*A mes oncles et à mes tantes.*

*A mes chers neveux IMAD, MAROUAN, LYDIA, SERYNE et AMINA.*

*A mes chers cousins et cousines : AMAZIGH, AMIROUCH, SALEM, REDOUAN, ITHRI, LYES,...sons exception.*

*A tous mes amis et camarades : ABDERRAHMANE, BOUALEM, FAYCEL, MORAD, NOURDINE, RADOUANE, DJAMAL, SAID, ABBES, GHANOU, ... son exception.*

*Tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de notre travail.*

*Tous les habitants de Trouna son exception.*

*Tous ceux qui me connaissent.*

*M'hand*

## **Liste des abréviations**

**BADR:** Banque de l'Agriculture et du développement rural.

**BBA:** Bordj Bou Arreridj.

**B/L :** Bill of lading.

**CCI:** La chambre de Commerce International.

**CFR :** Coat And Freight.

**CGVE :** Les conditions générales de vente export.

**CIF :** Cost Insurance Freight.

**CIP :** Carriage Insurance Paid To.

**CNUDCI :** La Convention des Nations Unies pour le Droit Commercial International.

**CPT :** Carriage Paid To.

**CREDOC :** Crédit documentaire.

**CVIM :** les contrats de vente internationale de marchandises.

**DAT :** Delivered At Terminal.

**DAP :** Delivered at place.

**DDU :** Delivered Duty Unpaid.

**DDP :** Delivered Ex Duty Paid.

**DGA:** Directions Générales Adjointes.

**DZD :** Le dinar Algérien.

**EUR :** Euros.

**EXW :** Ex Works.

**FAS :** Free A Long Side Ship.

**FCA :** Free Carrier.

**FOB :** Free On Board.

**INCOTERMS:** International Commercial Terms.

**LC :** Lettre de crédit.

**LFC:** Loi de finance complémentaire.

**NB :** Notez bien.

**ONU :** Organisation des Nations unies.

**PV :** Procès-verbal.

**REMDOC:** Remise documentaire.

**RUGD :** Règles uniformes pour les garanties sur demande.

**RUGC :** Règles uniformes pour les garanties contractuelles.

**RUU:** Règles et Usances Uniformes.

**RUE:** Règles Uniformes Aux Encaissements.

**SBLC :** Stand-by letter of credit.

**SPA:** Société par action.

**SWIFT :** Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

**TVA :** Taxe sur la valeur ajoutée.

### Introduction générale

La vente est un élément principal du commerce international. Elle constitue la matière privilégiée d'un important mouvement d'unification et le contrat fondamental des relations économiques. Issu directement du troc, la vente se présente comme le plus net des contrats synallagmatiques.

En dépit de l'importance que revêtent aujourd'hui les exportations de capitaux qui favorisent le développement de structures de commercialisation des produits directement fabriqués à l'étranger, la vente demeure de loin, et sans doute pour longtemps encore, le principal instrument du commerce international.

Au cours de ces dernières années, avec la tendance à l'ouverture économique et à la libéralisation des marchés, les rapports commerciaux d'un pays avec les autres pays se développent, de jour en jour, et sont devenus très divers. Pour exporter comme pour importer, les commerçants locaux doivent signer des contrats de vente internationale de marchandises avec les commerçants étrangers. Ces contrats de vente internationale constituent un progrès significatif dans la voie d'une réglementation uniforme du commerce international car elle occupe une place prépondérante.

L'efficacité de ces affaires dépend de la bonne conclusion et exécution du contrat. Pour cela, les parties contractantes sont tenues de connaître leurs droits, obligations ainsi que leurs responsabilités contractuelles. Pourtant, l'internationalité de ce type de contrat fait naître des problèmes bien complexes, très différents de ceux des contrats domestiques: Définir le terme de vente et le lieu d'échange, le risque de non paiement, le risque de change, le risque pays... sont autant de contraintes auxquelles est confronté l'opérateur économique.

Vu cette complexité, plusieurs institutions se sont investies dans le cadrage des opérations du commerce international. Vient à la tête, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) qui a une force de représentation mondiale et qui œuvre pour favoriser les échanges et l'investissement à travers la publication de contrats "types" et de règles uniformes dans le domaine des affaires, en plus de sa contribution au règlement des conflits à travers sa cour d'arbitrage. Les banques, avec leurs réseaux internationaux, ont aussi joué un rôle important dans le développement des opérations du commerce international par l'utilisation des moyens de paiement, le financement, le conseil et la gestion des risques. Enfin, viennent les institutions d'assurance qui

## **Introduction générale**

---

accompagnent les deux premières par leurs prestations de couverture des dommages. Les efforts conjugués de toutes ces institutions ont permis d'instaurer des règles universelles de pratique du commerce international avec moins de risques et beaucoup plus d'efficacité. Néanmoins, la rédaction de contrats de vente "type", l'uniformisation des termes de ventes "Incoterms"; les moyens de paiement à l'international et les différentes techniques d'assurance et de couverture de risque n'ont pas suffi pour instaurer un climat de confiance totale et de favoriser les échanges sans contraintes. En effet, l'exportateur se trouve dans la nécessité de demander à son client des acomptes pour lancer le processus de fabrication et/ou achat. Il est aussi tenu d'assurer la bonne fin du contrat et de garantir la qualité des biens livrés, chose qui lui coûte une immobilisation de fonds et par conséquent des manques et des pertes financières à gagner. L'importateur pour sa part, n'accepte pas de verser des acomptes sans contreparties ni de régler des livraisons sans qu'il soit rassuré quant à la bonne fin et à la qualité. La question est donc de savoir quel est le système qui peut assurer la liquidité au premier et garanti la qualité pour deuxième. C'est dans ce contexte que s'inscrit notre problématique de recherche. Ainsi ce présent travail consiste à apporter les éléments de réponse à la question centrale suivante :

- **Dans quelles conditions les garanties à première demande constituent un moyen de couverture supplémentaire dans les opérations du commerce extérieur ?**

De cette question découlent les interrogations suivantes :

- ◆ Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ? Comment y faire face ?
- ◆ Quels sont les fondements de la garantie à première demande et quels est le degré de leur respect sur le plan pratique ?
- ◆ Où se situent les garanties à première demande dans la réglementation nationale et internationale ?
- ◆ Comment choisir la garantie adéquate aux besoins des opérateurs commerciaux ?



## Introduction générale

---

Pour mieux cerner la problématique de notre recherche, nous proposons les hypothèses suivantes :

- Les garanties bancaires à première demande constituent un moyen de couverture pour les parties contractantes.
- Les garanties à première demande assurent un suivi de toutes les phases du contrat de vente, de son début jusqu'à la fin, même après son achèvement.
- La maîtrise des intervenants des spécificités particulières de la garantie à première demande assure une meilleure couverture du risque (risque d'abus et de fraude) ainsi qu'une optimisation des sources de financements.

La présente recherche repose sur une démarche hypothéticodéductive alliant à la fois recherches théoriques et partie empirique. Dans la première on a fait appel aux travaux théoriques liés à notre thème exploré, tandis que la seconde est basée sur les résultats d'un stage que nous avons effectué auprès de la banque Al Baraka d'Algérie agence de Bordj Bou Arreridj/405. Durant ce stage nous avons approfondi nos connaissances théoriques sur les garanties à première demande, mais surtout nous avons exploré un cas réel mobilisant ce type de garanties.

Pour mener à bien notre travail nous avons opté pour le plant suivant : Un premier chapitre sera consacré à des généralités sur le commerce international tel que le contrat de vente international, les techniques de paiement et la couverture des risques internationaux. Les aspects généraux et réglementaires, la typologie, la mise en place, la mise en jeux et le suivi des garanties à première demande feront l'objet du deuxième chapitre. Une fois les aspects théoriques de la problématique cernés, un cas pratique sera déroulé dans un troisième chapitre. Celui-ci sera dédié à l'exposition des détails d'un contrat de vente international de type "clés en main" conclu entre un opérateur économique algérien domicilié à la Banque Al Baraka d'Algérie et un fournisseur Italien.

**Chapitre I : Généralités sur le commerce international****Introduction**

La finalité de toute négociation est d'aboutir à un accord. Ce dernier est généralement matérialisé par un contrat déterminant les droits et les obligations des parties. Il facilite la gestion de litiges très souvent liés à l'interprétation d'un système juridique différent ou à l'usage de langues étrangères. La rédaction d'un contrat doit être minutieusement préparée.

Un contrat de vente est dit international quand l'établissement du vendeur et celui de l'acheteur sont situés dans deux Etats différents<sup>1</sup>.

A partir de cette définition universelle, la complication se situe en termes de vente à l'international dans la détermination du régime juridique le plus adapté pour régir ces contrats. A cet effet, plusieurs conventions multi-gouvernementales ont été signées telle que la convention de VIENNE, (signée le 19/04/1980). La Chambre de Commerce Internationale (CCI) est l'organisme qui a contribué de plus, en collaboration avec le système bancaire, dans l'uniformisation, la normalisation et la simplification des procédures de tels contrats. Cette contribution consiste en l'élaboration des règles et usances uniformes relatives aux :

- Termes de vente à utiliser dans la rédaction des contrats de vente internationaux en codifiant les INCOTERMS ;
- Les différents modes de règlements universellement reconnus crédibles et exercés.

Le banquier, même s'il n'est pas partie prenante du contrat de vente, est censé maîtriser tous ses termes et conditions afin de pouvoir les traiter correctement.

L'objectif est de déterminer, avec le plus de précisions possibles, le cadre juridique de la vente. La rédaction d'un contrat international engendre des risques pour l'exportateur et pour l'importateur (le risque de non-paiement, le risque lié à la conformité des marchandises...) étant donné que les deux parties ne résident pas dans

---

<sup>1</sup> [www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche\\_16\\_incoterms.pdf](http://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche_16_incoterms.pdf) consulté le 30/02/2016.

le même pays, n'aient donc pas les mêmes lois ni les mêmes habitudes commerciales et culturelles. Plus la rédaction sera précise et complète, plus les risques de conflits seront limités.

### **Section I: Le contrat de vente international.**

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

#### **Définition du terme contrat**

Le 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<sup>2</sup>".

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

◆ **La capacité juridique des parties:** les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.

◆ **Le consentement des parties:** la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.

◆ **L'objet du contrat :** la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

Le contrat de la vente internationale peut comporter plusieurs difficultés liées :

- ◆ Aux discordances probables entre les lois;
- ◆ À l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires;
- ◆ Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux;
- ◆ Aux Aléas fâcheux.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précision.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au **contrat de vente international** devront être bien maîtrisés.

---

<sup>2</sup> Article 54 du code civil Algérien.

### 1. Définition du contrat de vente international

Le contrat de vente international est utilisé par des entreprises situées dans différents pays pour vendre et acheter des marchandises. Le vendeur (Exportateur) s'engage à livrer certains produits et l'acheteur (Importateur) à les acquérir selon les conditions de paiement, de livraison et de délai pactées<sup>3</sup>.

### 2. La forme du contrat de vente internationale

Le contrat de vente peut être formé soit par un acte écrit entre les parties et négocié, soit par des conditions générales de vente imposées par le vendeur, soit par des conditions générales d'achat imposées par l'acheteur.

### 3. Le Cadre juridique du contrat de vente international

Le contrat de vente internationale est régi par différentes règles dont l'objectif est d'harmoniser et faciliter les échanges internationaux.

#### 3.1 La convention de Vienne

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif de développer et de faciliter les échanges internationaux.

Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régleme notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur (articles 30 et 53)<sup>4</sup>.

**Tableau N°01 : Les obligations de l'acheteur et du vendeur à l'international sont synthétisées dans le tableau suivant**

<b>Obligations du vendeur</b>	– Livrer des marchandises conformes en quantité, qualité, délais et lieu convenus.
-------------------------------	--

<sup>3</sup> <http://fr.slideshare.net/nietoana/contrat-de-vente-internationale>. Consulté le 28/02/2016.

<sup>4</sup> Valerie Gomez-Bassac, Estelle Pidoux, « le contrat de vente international n°01 », éditions Foucher, 28/05/2014, page 08.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Transférer les risques à l'acheteur lors de la remise des biens au premier transporteur ou au lieu désigné.</li> <li>– Remettre tous les documents utiles.</li> </ul>
<b>Obligations de l'acheteur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Payer le prix.</li> <li>– Prendre livraison des biens.</li> <li>– Vérifier la conformité des biens.</li> </ul>

**Source :** Article 30 et 53 de la convention de Vienne avril 1980.

La convention de Vienne mentionne que le contrat n'a pas à être conclu, ni constaté par écrit et n'est soumis à aucune condition de forme.

Cependant, compte tenu des problèmes rencontrés lors de l'application des contrats, il est vivement recommandé aux deux parties d'affirmer par écrit leur volonté de se soumettre aux dispositions de la convention de Vienne, ce qui leur permet de choisir un droit neutre.

En contrepartie de cette liberté précontractuelle, le droit impose une obligation d'exécution du contrat : c'est le principe de « la loi entre les parties ». Tout manquement à cette obligation entraînera des sanctions.

### 3.2 Les incoterms

Les règles Incoterms, précisent la signification d'une série de termes commerciaux. Chacun est désigné par trois lettres, qui reflètent la pratique suivie par les entreprises lors de l'établissement de contrats pour la vente de marchandises. Les règles Incoterms indiquent surtout les tâches, frais et risques afférents à la livraison de marchandises par les vendeurs aux acheteurs.

Pour s'adapter aux évolutions du commerce international, les incoterms ont subi une refonte en 2010, passant de 13 incoterms à 11 incoterms.

Ainsi, les quatre incoterms de l'ancien groupe D ont été regroupés en deux règles nouvelles, à savoir le DAT (livraison au terminal) et le DAP (livraison au lieu choisi).

En outre, les incoterms ont été répartis en 2 classes. La première regroupe les règles pour tout mode de transport, la seconde regroupe quant à elle, les incoterms concernant le transport maritime et le transport par voies fluviales.

La communication des documents par voie électronique a également été facilitée. Les règles applicables aux incoterms 2010 donnent aux moyens de communication par voie électronique le même effet que les communications sous forme papier. De même, a été prévu la répartition des obligations en matière de contrôle de sécurité des produits.

### 3.2.1 Classification des incoterms par famille

Selon la classification de la Chambre de Commerce International, les quatre groupes d'incoterms sont présentés ainsi<sup>5</sup> :

- ◆ **Le groupe E** : Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine.
- ◆ **Le groupe F** : Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur : il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.
- ◆ **Le groupe C** : Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport (risques de perte ou de dommage des marchandises) ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi.
- ◆ **Le groupe D** : Le vendeur supporte tous les frais et tous les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

**Tableau N°02 : Représentatif des incoterms**

Incoterms	Présentation
	<b>Règles pour tout mode de transport</b>
EXW : A l'usine	*Marchandise mise à la disposition de l'acheteur qui doit prendre à son compte le chargement (si vendeur charge, c'est à ses risques et périls).  * <u>L'acheteur</u> : supporte les frais et risques liés au transport de la marchandise et effectue les formalités en douane à l'export.

<sup>5</sup>[www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche\\_16\\_incoterms.pdf](http://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche_16_incoterms.pdf) consulté le 30/02/2016.

	<p>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</p>
<p>FCA : Franco transport « FCA locaux de transporteur »</p>	<p><u>*Le vendeur</u> : Remet la marchandise au transporteur choisi par l'acheteur, au lieu et date convenus.</p> <p>Il supporte le transport et risques jusqu'au local du transporteur. Il effectue les formalités en douane.</p> <p><u>*L'acheteur</u> : choisit le mode transport et le transporteur, paye les frais de transport et assume les risques dès la prise en charge de la marchandise par le transport obligatoire.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</p>
<p>CPT : port payé jusqu'à</p>	<p><u>*Le vendeur</u> : Prend en charge le fret jusqu'au lieu de destination convenu et effectue les formalités de dédouanement.</p> <p><u>*L'acheteur</u> : Supporte les risques de perte et de dommage dès le départ, le lieu de livraison étant le lieu de remise de la marchandise au transporteur.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</p>
<p>CIP : port payé assurance comprise jusqu'à</p>	<p><u>*Le vendeur</u> : Paye l'assurance au profit de l'acheteur et le transport jusqu'au lieu de destination.</p> <p><u>*L'acheteur</u> : Assume le transfert de risques dès le lieu de livraison choisi.</p>
<p>DAT : rendue à port de destination</p>	<p>DAT « entrepôt du quai de débarquement »</p> <p><u>*Le vendeur</u> : Supporte les frais d'embarquement, le fret maritime, et accomplit les formalités en douane.</p> <p><u>*L'acheteur</u> : Prend possession de la marchandise dès sa livraison au quai de débarquement, lieu de transfert des risques</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</p>
<p>DAP : rendue au lieu de destination</p>	<p><u>*Le vendeur</u> : Prend à sa charge le transport jusqu'au lieu de destination convenu et notifie à l'acheteur la date de mise à disposition,</p>

	<p>Assume le risque du transport jusqu'à destination.</p> <p><i>*L'acheteur</i> : Prend possession des marchandises dès leur livraison, décharge la marchandise, supporte les frais et risques dès la livraison.</p> <p><i>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</i></p>
DDP : Rendu droits acquittés	<p><i>*Le vendeur</i> : Supporte les frais de transport, les risques de perte et dommage jusqu'au lieu de destination.</p> <p>Effectue toutes les formalités en douane.</p> <p>Paye les droits et taxes et autres redevances exigibles.</p> <p><i>*L'acheteur</i> : Ne prend à sa charge que le déchargement de la marchandise.</p> <p><i>*Pas d'assurance de transport obligatoire</i></p>
<b>Règle applicable au transport maritime et transport par voies fluviales</b>	
FAS : franco le long de navire	<p>Utilisé que pour les très gros volumes.</p> <p><i>*Le vendeur</i> : Met la marchandise à disposition le long du quai et procède aux formalités de douane export.</p> <p><i>L'acheteur</i> : Supporte les frais liés au fret, les risques et frais dès que la marchandise est à quai, et désigne le navire.</p> <p><i>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</i></p>
FOB : franco à bord	<p>Utilisé que pour les volumes importants non conteneurisables.</p> <p><i>*Le vendeur</i> : Place la marchandise à bord du navire au lieu convenu (lieu de livraison), effectue les formalités de douane export.</p> <p><i>*L'acheteur</i> : Désigne le navire, paye le fret maritime, supporte les risques dès lieu de livraison.</p> <p><i>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</i></p>
CFR : cout et fret	Le lieu de livraison est le lieu de mise à bord de la marchandise



	<p>*<u>Le vendeur</u> : choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu, supporte le mise à bord de la marchandise et les frais de formalités douanières export.</p> <p>*<u>L'acheteur</u> : supporte les frais dès l'arrivée du bateau au port de destination, mais le transfert de risques s'opère dès que la marchandise soit placée sur le bateau.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire.</p>
CIF : cout assurance et fret	<p>*<u>Le vendeur</u> : choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu, supporte le mise à bord de la marchandise et les frais de formalités douanières export.</p> <p>Obligation d'assurer au minimum de 110% de la valeur des marchandises et de même devise.</p> <p>*<u>L'acheteur</u> : supporte les risques dès que la marchandise est à bord de navire.</p>

Source : [www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche\\_16\\_incoterms.pdf](http://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche_16_incoterms.pdf) consulté le 30/02/2016.

#### 4. Les différentes étapes de la formation du contrat

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente, la rédaction des clauses du contrat et de l'acceptation de l'acheteur.

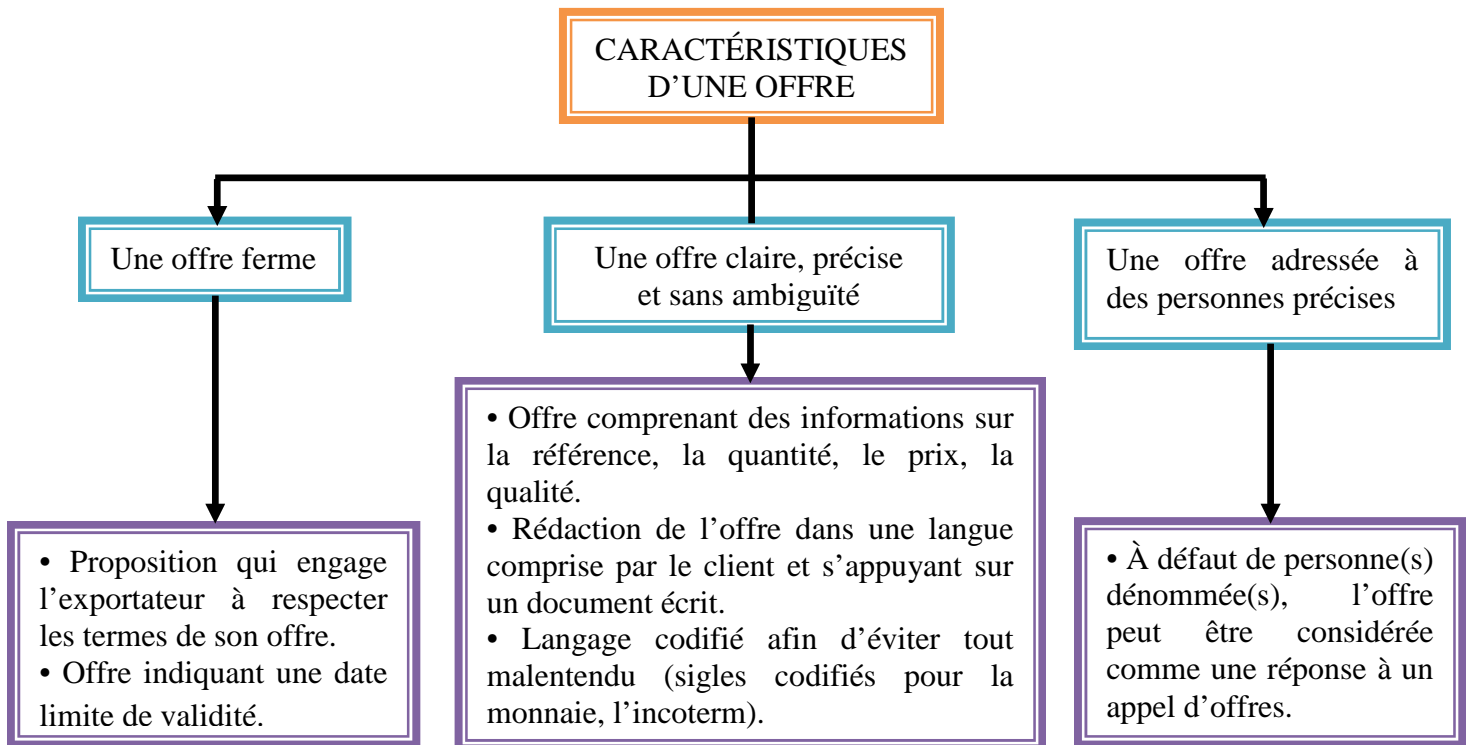
L'offre faite par l'exportateur, suivie d'une acceptation par le client, donne naissance au contrat de vente. Il est souhaitable que cet accord soit écrit, précis et complet, afin de prévenir les litiges et ménager un moyen de preuve.

##### 4. 1 L'offre commerciale

Elaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente. C'est le premier engagement de l'exportateur à fournir un produit ou une prestation dans le cadre de conditions définies.

L'offre présente plusieurs caractéristiques. Sa rédaction doit observer un certain nombre de précautions car c'est la base du contrat de vente. Les clauses abusives ou excessives sont à éviter.

Schéma N°01 : Schéma représente l'ensemble des caractéristiques d'une offre



**Source :** Valerie Gomez-Bassac, Estelle Pidoux, « le contrat de vente international n°01 », éditions Foucher, 2014, page 09.

L'offre prend effet dès qu'elle parvient à l'importateur. Le vendeur doit donc préalablement analyser tous les risques liés à son offre car ceux-ci peuvent avoir des conséquences graves sur son entreprise. Par exemple, s'il accorde des délais de paiement trop importants, il peut mettre en péril sa trésorerie.

L'exportateur doit être très précis sur l'objet du contrat, la désignation des marchandises, leur quantité, le prix, les conditions de paiement et de livraison...

Dans la grande majorité des systèmes juridiques, il n'y a pas de condition de forme particulière. Cependant, l'envoi d'une facture pro-forma matérialisant l'offre commerciale est vivement recommandé.

#### 4.2 Les conditions générales de vente export

Les conditions générales de vente export (CGVE) constituent un document préétabli par l'exportateur, qui comporte un certain nombre de dispositions juridiques concernant la vente de ses produits ou services.

Les CGVE permettent aux entreprises de fixer à l'avance le cadre juridique de leurs rapports commerciaux. Elles définissent les droits du vendeur et lui permettent

de défendre ses intérêts vis-à-vis de ses prospects. L'exportateur n'a pas à rédiger à chaque commande ses dispositions contractuelles. Elles sont propres à chaque exportateur et ne font donc pas l'objet d'une réglementation spécifique.

Pour protéger les entreprises et harmoniser les opérations commerciales, de nombreux organismes internationaux (ONU, CCI...), ainsi que des organisations professionnelles ont rédigé des CGVE types aussi exhaustives que possible.

**4.3 Rédaction des clauses du contrat**

Les clauses essentielles que doivent insérer dans un contrat de vente internationale.

**Tableau N°03: Représente les clauses du contrat de vente internationale**

<p><b>Les contractants</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et nom des représentants respectifs.</li> </ul>
<p><b>Nature du contrat</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir l'objet du contrat (produits ou services).</li> <li>• Décrire les aspects techniques, la quantité, le volume, le poids et éventuellement le mode d'emballage car l'acheteur peut émettre des exigences.</li> </ul>
<p><b>Prix et modes de paiement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer le prix en devises étrangères (penser aux risques de change).</li> <li>• Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété.</li> <li>• Le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total).</li> <li>• Prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.</li> <li>• Les versements d'acompte garantissent la commande.</li> <li>• En cas de crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfin si la législation le permet, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.</li> </ul>
<b>Les modalités de transport</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité.</li> <li>• En fonction de l'incoterm, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées.</li> </ul>
<b>Les modalités de livraison</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison.</li> <li>• Définir les délais en fonction de l'entrée en vigueur du contrat : le respect des délais de livraison est l'une des obligations majeures du vendeur, il faut prévoir et imposer les pénalités de retard à l'avance.</li> </ul>
<b>La force majeure</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indiquer le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.</li> </ul>
<b>Les garanties</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les engagements des deux parties en matière de garantie.</li> </ul>
<b>La juridiction en cas de litige</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.</li> </ul>
<b>La langue</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties. Attention toutefois aux problèmes de traduction.</li> </ul>

**Source :** Anne-Colette Alain, le petit guide des contrats internationaux « Les bonnes questions à se poser avant d'exporter/de signer un contrat international », 2015, Page 22.

#### 4.4 L'acceptation

L'acceptation de l'offre et des CGVE constitue l'accord du client et permet de conclure le contrat de vente. Le contrat se concrétise seulement au moment où l'offre

est suivie de son acceptation. Dans la majorité des systèmes juridiques, l'offre est révocable tant qu'elle n'a pas été acceptée par l'importateur.

Il est fortement conseillé que l'acceptation soit transmise sous une forme écrite afin que le vendeur obtienne une certaine garantie et se constitue une preuve en cas de litige. Ainsi, l'acceptation prendra la forme d'un bon de commande ou d'un contrat.

**NB :** L'acceptation orale n'est pas conseillée du fait de l'absence de preuve, à moins que le contrat soit simple et qu'il soit exécuté par des personnes loyales et de bonne foi. En cas de litige l'acceptation par Email ou par fax ne constitue pas une preuve suffisante.

### **5. Conditions de formation**

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, citées auparavant, le contrat de vente 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 entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

La première façon pour le succès du commerce international est le recours au contrat de vente internationale. Dans la présente section nous avons abordé l'ensemble des informations concernant le contrat de vente international. Et pour le bon déroulement de celle-ci, il doit utiliser les moyens de paiement du commerce international, que nous allons examiner dans la section suivante.

### **Section II : Les moyens de paiement dans le commerce international**

L'exportateur désireux de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour principal souci de se faire payer de son client. Ainsi les opérateurs du commerce international devraient choisir le mode et la technique de paiement la plus adéquate à leurs besoins, car elle n'offre pas les mêmes sécurités. Par ailleurs il faut insister sur le besoin de concilier l'intérêt divergent des contractants. Le premier souhaite recevoir ses marchandises, la contrôler, et la payer le plus tard possible tout en minimisant les coûts de cette opération, tandis que le second souhaite être payé avant l'expédition de la marchandise et le plus rapidement possible. Dans le souci de répondre à leurs besoins, les banquiers n'ont cessé d'imaginer des techniques visant à

leurs offrir un maximum de sécurité et de rapidité, pour les accompagner dans cette démarche, parfois complexe, et leur permettre d'être compétitif à l'international.

Cette section englobe les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce international, trois techniques sont très répandues dans les paiements à l'international.

### **1. Le Transfert libre**

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

Le terme, « d'encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux<sup>6</sup>.

#### **1.1 Déroulement de l'opération**

◆ Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.

◆ Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.

◆ A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

#### **1.2 Avantages et inconvénients**

Ce mode de paiement présente les avantages et les inconvénients suivants :

---

<sup>6</sup> Article 03, Règles Uniformes Aux Encaissements –Annexe1- « Brochure 522 », Version Octobre 2003.

**◆ Les avantages :**

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

**◆ Les inconvénients**

- Le Transfer libre apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, le Transfer libre ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

**2. La remise documentaire**

La remise documentaire ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque (remettante) sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents.

L'encaissement documentaire est une technique par laquelle un exportateur mandate sa banque pour encaisser une somme contre remise des documents<sup>7</sup>.

Selon l'article N°2 de la Règles Uniformes Aux Encaissements (RUE) 522 de la Chambre de Commerce International, le terme encaissement vise le traitement par les banques selon les instructions reçues de documents en vue de<sup>8</sup> :

- ◆ Obtenir le paiement et/ou l'acceptation.
- ◆ Remettre les documents contre paiement et/ou acceptation.
- ◆ Remettre les documents selon d'autres termes.

---

<sup>7</sup> Martinih, Depree D, Cornedej, « crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie », édition revue banque, PARIS, 2007, page 30.

<sup>8</sup> Article 02, Règles Uniformes Aux Encaissements –Annexe1- « Brochure 522 », Version Octobre 2003.

## 2.1 Les intervenants dans la remise documentaire

Dans une opération de remise documentaire, quatre parties interviennent<sup>9</sup> :

◆ **Le donneur d'ordre (tireur)** : Il s'agit de l'exportateur qui confie l'opération d'encaissement à sa banque.

◆ **La banque remettante** : Elle reçoit les documents de l'exportateur (tireur) et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon les instructions reçues.

◆ **La banque chargée de l'encaissement** : C'est-à-dire toute banque autre que la banque remettante, intervenant dans l'opération d'encaissement.

◆ **La banque présentatrice** : C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant.

Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement.

◆ **Le tiré** : C'est l'importateur à qui les documents sont présentés contre paiement à vue ou contre acceptation d'un effet de commerce.

## 2.2 Les types de la remise documentaire

Conformément aux Règles Uniformes Aux Encaissements 522, la remise de documents peut se faire contre paiement et/ou acceptation et/ou tous autres termes<sup>10</sup> :

### 2.2.1 Remise documentaire à vue (D/P) ou contre paiement

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

<sup>9</sup> Article 03, Règles Uniformes Aux Encaissements –Annexe1- « Brochure 522 », Version Octobre 2003.

<sup>10</sup> Article 7, idem.



**2.2.2 Remise documentaire contre acceptation (D/A)**

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

**2.2.3 Remise documentaire contre acceptation et aval**

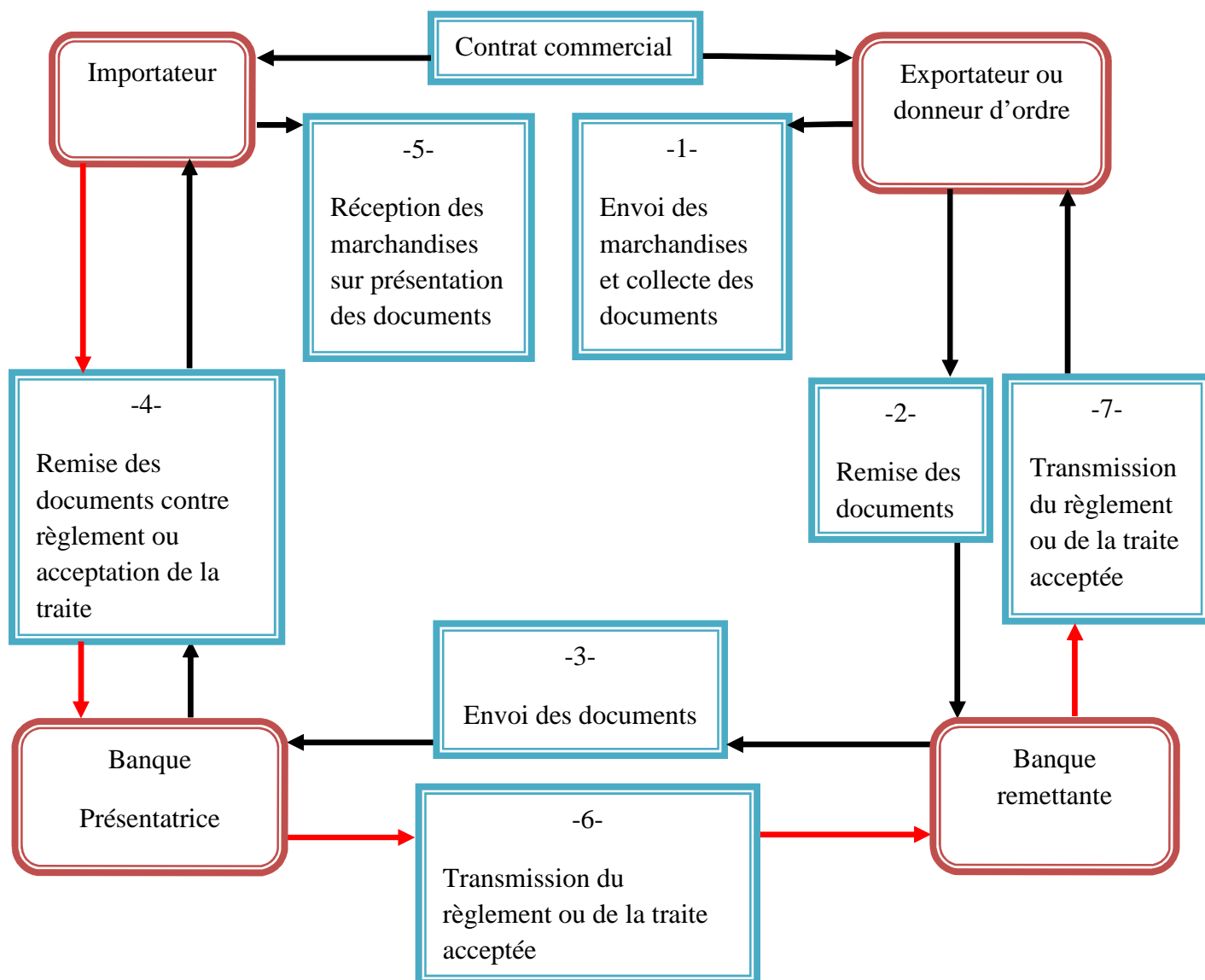
Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

**2.3 Le fonctionnement de la remise documentaire**

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document appelé «lettre d'instruction », celle-ci précise la nature et le nombre de document, le montant de la remise et les modalités d'encaissements et de transfert. Elle constitue l'élément de base pour le traitement de la remise et comprend éventuellement des instructions complémentaires que prendra la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

La banque suivra attentivement les instructions de l'exportateur, car sa responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

Schéma N°02 : Récapitulatif du fonctionnement de la remise documentaire



Source : S.Ogee, A.Brezillion, S.Zylberg, commerce international, édition Nathan, Paris, 2011, page283.

#### 2.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente les avantages et les inconvénients suivants :<sup>11</sup>

<sup>11</sup> <http://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire>. Consulté le 19/02/2016.

**◆ Les avantages de la remise documentaire**

- Procédure plus souple que celle du crédit documentaire.
- Coût moindre pour les parties.
- Possibilité d'inspecter la marchandise avant de paiement.
- Possibilité de crédit à moindre coût dans le cas de la D/A.

**◆ Les inconvénients de la remise documentaire**

- L'exportateur n'est pas protégé du risque de change.
- Risque élevé de non paiement pour l'exportateur.
- Risque d'immobilisation de la marchandise si le client ne se présente pas : il est donc conseillé au vendeur de transmettre des instructions de conservation de la marchandise.
- Aucun engagement des banques sauf dans le cas de l'aval.
- Risque de contestation de la valeur des documents.

**3. Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice/issuing bank) s'engage irrévocablement<sup>12</sup>, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre/applicant), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire/beneficiary), dans un délai déterminé, un certain montant, contre la remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestations de services<sup>13</sup>.

**3.1 Les intervenants dans une opération de crédit documentaire**

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont<sup>14</sup> :

**◆ Le donneur d'ordre**

---

<sup>12</sup> Dans la pratique, la quasi-totalité des crédits documentaires sont irrévocablement. Les RUU 600 ont ainsi supprimé la mention de crédit documentaire révocable. Cependant les parties ont la possibilité de faire émettre un crédit révocable si elles le souhaitent en intégrant cette spécificité.

<sup>13</sup> Anne Bessonnet, Philippe Edouard Lamy, contrats d'affaires internationaux : Guide pratique, édition Pearson, France, 2005, page 34.

<sup>14</sup> Article 02 et 09 des Règles et Usances Uniformes de l'CCI relatives aux crédits documentaire, Révision 2007, Publication CCI N°600.

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

◆ **La banque émettrice**

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

◆ **La banque notificatrice :**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

◆ **Le bénéficiaire**

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

### 3.2 Types de Crédits Documentaires

Les crédits documentaires offrent la possibilité d'utiliser différentes combinaisons :

#### 3.2.1 Selon l'engagement bancaire

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires se classent en deux (02) catégories<sup>15</sup>, la forme révocable a été exclue par les RUU 600.

##### 3.2.1.1 Le crédit documentaire irrévocable

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice (banque de l'importateur) sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré.

Il crée pour la banque émettrice un engagement ferme de payer.

---

<sup>15</sup> Institut de la formation bancaire, certificat professionnel spécialisé en financement du commerce international, module 2 : Les techniques de financement, les opérations documentaires, 2014, page 30 et 31.

L'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable est presque toujours notifiée au bénéficiaire (exportateur) ; par un correspondant qui se contente de donner un avis de l'ouverture du crédit, ne prenant lui-même aucun engagement de payer.

Le paiement est ainsi du ressort et de la responsabilité exclusive de la banque émettrice, c'est-à-dire ; « banque de l'importateur ».

Le lieu d'utilisation du crédit peut être le domicile de la banque émettrice ou celui du correspondant dans le pays de l'exportateur si la banque émettrice le charge d'agir en son nom et lieu.

### 3.2.1.2 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Le crédit irrévocable et confirmé assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendant ; celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notificatrice).

Ce type de crédit présente le coût le plus élevé. La sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur a la possibilité de demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

### 3.2.2 Selon la nature commerciale

Ce sont de type des crédits documentaire spéciaux :

#### 3.2.2.1 Le crédit revolving (renouvelable)

Le crédit revolving inclut le renouvellement du crédit, automatiquement ou périodiquement<sup>16</sup>. Il peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins des parties. Ainsi on distingue :

- ◆ **Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur)**

Ce crédit est renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et dans la limite de la période de validité fixée.

- ◆ **Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée)**

---

<sup>16</sup> Jean Delacollette, les contrats de commerce internationaux, édition Boeck et Larcier S, A, 1996, département de Boeck, Bruxelles, page43.

Ce crédit est renouvelable à des échéances fixes. Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit.

Le crédit revolving peut être cumulatif ou non cumulatif selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ou non rajoutées aux fractions suivantes.

Le crédit "revolving" vise à :

- ◆ Limiter les commissions perçues par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire.

- ◆ Éviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque émission.)

### **3.2.2.2 Le crédit "red clause"**

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement des documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée<sup>17</sup>.

### **3.2.2.3 Le crédit documentaire "transférable"**

"Un crédit transférable est un crédit qui stipule spécifiquement qu'il est transférable. Un crédit transférable pour être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire (second bénéficiaire) à la demande du bénéficiaire (le premier bénéficiaire<sup>18</sup>).

Ce crédit comporte donc une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire), une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires).

---

<sup>17</sup> Legrand(G) et Martini(H) : gestion des opérations import-export, édition Dunod, 2008, page 150.

<sup>18</sup> Article 38, Règles et Usances Uniformes de l'CCI relatives aux Crédits documentaire, Révision 2007, Publication CCI N°600.

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

#### 3.2.2.4 Le crédit "back to back"

Le bénéficiaire demande l'émission d'un crédit documentaire au profit d'un tiers. En pratique, il s'agit d'un crédit demandé par un exportateur à sa banque en faveur de son fournisseur. Le nouveau crédit est indépendant du premier, le bénéficiaire de celui-ci devenant donneur d'ordre du second<sup>19</sup>.

Contrairement au crédit transférable, le crédit back to back n'est pas traité par les RUU600 car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

#### 3.2.2.5 La lettre de crédit stand-by

Appelée également SBLC (stand-by letter of credit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance<sup>20</sup>.

Contrairement au crédit documentaire qui doit se réaliser, la SBLC a pour vocation de ne pas être mise en jeu. Donc ce n'est pas exactement un instrument de paiement, c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.

C'est l'acheteur qui est à l'origine de la SBLC et qui en fait la demande auprès de sa banque (banque émettrice), qui informera le vendeur par l'intermédiaire d'une banque notificatrice (ou confirmatrice).

En cas de non paiement de l'acheteur, le vendeur se retourne contre la banque notificatrice qui se fait rembourser par la banque émettrice. Cette dernière se chargera de se faire rembourser par l'acheteur.

### 3.3 Modes de réalisation du crédit documentaire

---

<sup>19</sup> Jean Delacollette, les contrats de commerce internationaux, édition Boeck et Larcier s.a, 1996, département de Boeck, Bruxelles, page 43 et 44.

<sup>20</sup> <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/lettre-de-crundefineddit-stand-by.html>, consulté le 21/02/2016.

Pour la CCI « Un crédit doit indiquer si il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation<sup>21</sup> ».

### **3.3.1 Crédit documentaire réalisable par paiement à vue**

Le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès la réception des documents conformes. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

### **3.3.2 Crédit réalisable par paiement différé**

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis. Pour plus de sécurité, le bénéficiaire peut exiger un engagement de la banque émettrice et/ou confirmatrice en tirant une traite sur celle-ci (réalisation contre acceptation).

### **3.3.3 Crédit réalisable par négociation**

Signifie l'achat par la banque désignée de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents en vertu d'une présentation conforme, en avançant ou en acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire avant ou plus tard le jour ouvré où le remboursement est dû à la banque désignée.

## **3.4 Le fonctionnement du crédit documentaire**

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération d'une manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire. Où le donneur d'ordre demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue. La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur. La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation. Le vendeur expédie les marchandises et remet à ce moment là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui, après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les

---

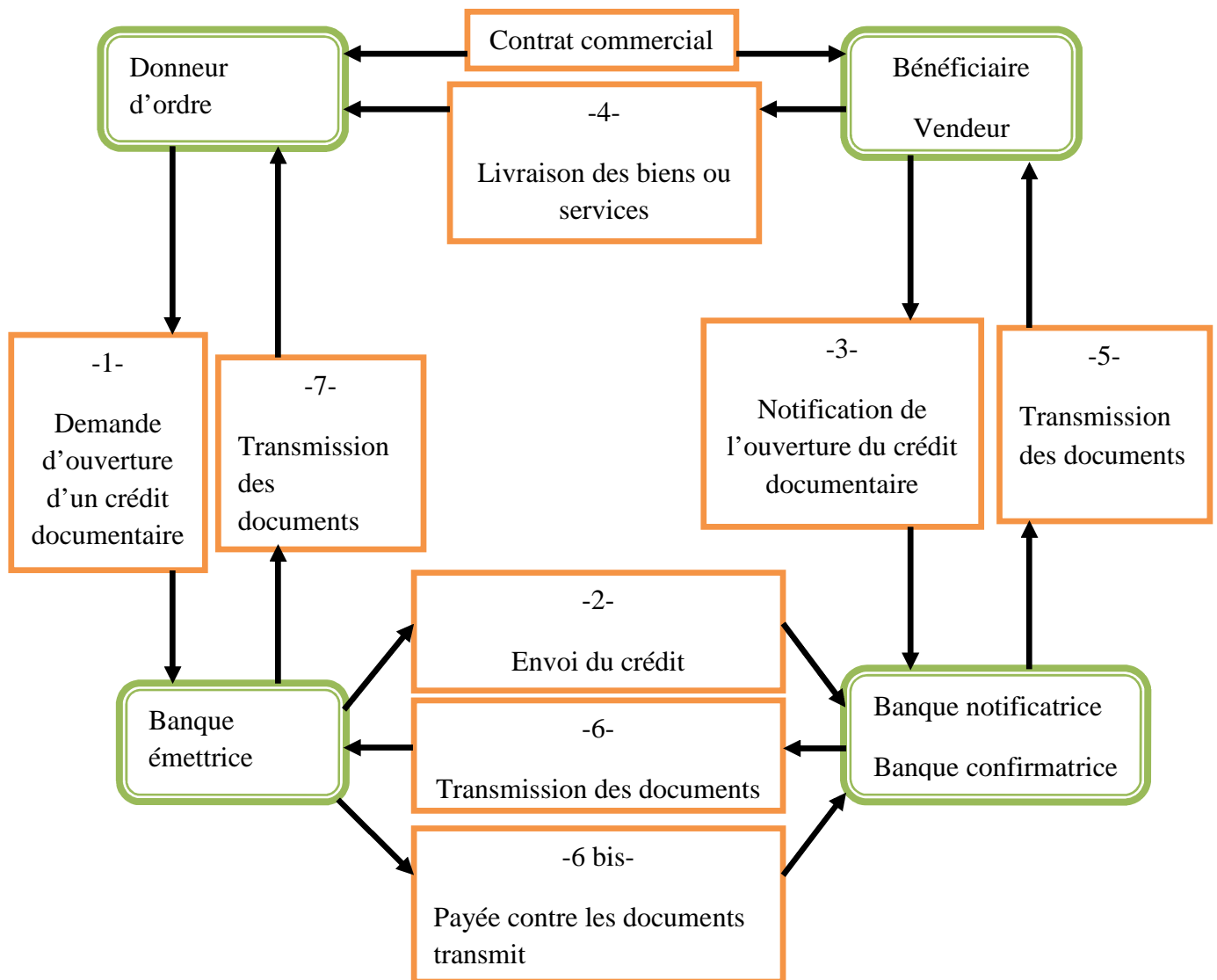
<sup>21</sup> Article 02 et 06, point B, Règles et Usances Uniformes de CCI relatives aux Crédits documentaire, Révision 2007, Publication CCI N°600.



conditions du crédit. A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

Schéma N°03 : Le fonctionnement d'un crédit documentaire



Source : Document interne de la Banque Tunisienne d'Arabe (Arab Tunisian Bank), comprendre les crédits documentaires, 2010, page 04.

### 3.5 Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Le crédit documentaire possède des avantages et des inconvénients liés à sa réalisation qui sont :

◆ **Les avantages**

- Moyen de paiement qui procure la rapidité, l'efficacité, reconnu et utilisé partout dans le monde, soumis à des règles internationales très précises (RUU 600).
- Instrument de couverture de risques pour l'acheteur et le vendeur.
- Instrument de financement : surtout en période de fabrication et en période de crédit après expédition.
- Engagement bancaire à l'importation et l'exportation.
- Gage de sécurité : pour l'acheteur : celui de payer une marchandise seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présentés en conformité avec les termes du crédit et des RUU. Pour le vendeur : celui d'être payé d'une marchandise qu'il a expédiée (sécurité maximale quand le Credoc est confirmé).

◆ **Les inconvénients**

- Complexité de la procédure.
- Cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

#### **4. Le cadre réglementaire Algérien sur les moyens de paiements du commerce international**

De puis 2009 l'Etat Algérien exige le règlement de toutes opérations d'importations avec le crédit documentaire selon l'article 69 de la LFC 2009 :<sup>22</sup> « imposant le paiement de toutes les importations par crédit documentaire ».

L'article 23 de la LFC 2011 :<sup>23</sup> modifiant et complétant l'article 69 de la LFC 2009 qui stipule que :

---

<sup>22</sup> Article 69 de la LFC, journal officiel de la République Algérienne n°44 du 26 Juillet 2009.

<sup>23</sup> Article 23 de la LFC, journal officiel de la République Algérienne n°40 du 20 Juillet 2011.

- ◆ Le paiement des importations destinées à la vente en l'Etat s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.
- ◆ Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et des intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.
- ◆ Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars.

En fin, l'article 81 de la LFC 2014 :<sup>24</sup> modifiant et complétant l'article 69 de la LFC 2009: "Le paiement des importations destinées à la vente en l'Etat ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».

Puisque l'examen de ces techniques de paiements (CREDOC, REMDOC et le Transfert libre), montre que l'exportateur ne couvre qu'imparfaitement les risques. Nous allons aborder dans la prochaine section les risques auxquelles sont confrontés les opérateurs économiques (les risques de l'importateur et les risques d'exportateurs).

### **Section III : Risques et gestion de risques liés au contrat de vente international**

L'exportateur fait face à des risques liés à la phase de paiement tel que (risque de non-paiement et risque de change), en raison de leur importance sans évoquer les autres risques liés aux phases de prospection et de fabrication.

De son côté l'acheteur est plutôt confronté au risques liés à la marchandise (conformité, respect des délais de livraison...), auxquels s'ajoute, également, le risque de change.

L'objet de cette section consiste à présenter ces principaux risques et d'exposer sommairement les différents moyens de leurs couvertures.

#### **1. Le risque de change**

---

<sup>24</sup>Article 81 de la LFC, journal officiel de la République Algérienne n°68 du 31 Décembre 2013.

Le risque de change est un risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre due à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique.

Le risque de change peut être défini comme suit : « C'est un risque de perte en capital lié aux variations futures de taux de change. Il s'est fortement accru avec le système de flottement des monnaies, le développement des transactions commerciales et financières. La gestion de risque de change est devenue au centre des comportements des entreprises et des banques<sup>25</sup> ».

Lorsqu'une partie (acheteur ou vendeur) se trouve exposée au risque de change, elle peut opter pour l'une ou l'autre des méthodes de couvertures, interne ou externe.

### 1.1 La couverture interne du risque de change

Il s'agit des méthodes que l'entreprise met en place, en utilisant des techniques propres à elle afin de réduire l'exposition au risque.

#### 1.1.1 Le choix de la monnaie de facturation

◆ **La facturation en monnaie nationale** : elle permet d'éliminer l'exposition au risque de change, que ce soit pour l'importateur ou pour l'exportateur. Mais, il faut bien s'assurer que le contrat ne contient pas une clause de correction de prix indexé sur une devise de référence. Néanmoins, les intérêts opposés des contractants ainsi que la nature de certains produits rendent la facturation en monnaie nationale très difficile ou même impossible. Il y a lieu donc de facturer en une autre devise.

◆ **La facturation en monnaie étrangère** : dans ce cas, l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale.

◆ **La facturation en plusieurs monnaies** : cette facturation a pour but la diversification des monnaies de paiement, du moment que les monnaies ne s'apprécient (ne se déprécient) pas toutes en même temps.

---

<sup>25</sup> Le grand G, Martini H, Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p107.

Cependant ce mode présente un inconvénient concernant la lourdeur de la gestion des frais<sup>26</sup>.

### **1.1.2 L'action sur les délais « Le termaillage »**

C'est une procédure par laquelle l'entreprise cherche à faire varier les termes (les délais) de paiement afin de pouvoir profiter d'une évolution favorable du taux de change. Une entreprise importatrice par exemple qui anticipe une appréciation

---

<sup>26</sup> Garsuault. P et Priami. S, Les opérations bancaires à l'international, Ed. Banque- Editeur, Paris, 1999.

de la monnaie de facturation, tentera d'accélérer le règlement du fournisseur, en cas de dépréciation, elle cherche à retarder le paiement. La situation d'une entreprise exportatrice est inverse, si la tendance est à la hausse de la devise, elle sera tentée de retarder le paiement du client, mais pour une baisse de la devise, l'accélération de paiement sera souhaitée<sup>27</sup>.

### 1.1.3 L'auto couverture « clearing »

L'auto couverture consiste en la détention simultanée d'une créance et d'une dette libellées dans la même devise et termes voisins. L'entreprise peut donc payer ses dettes en devises avec les devises reçues après le règlement de ses créances. Cela évite le risque de change dû aux variations des cours à très court terme.

La possibilité d'application de cette technique reste limitée dans la mesure où il n'est pas toujours possible d'avoir des dettes et des créances libellées dans une même monnaie et encore moins de même terme.

### 1.1.4 La compensation «le netting »

La technique de compensation (netting) ne peut être utilisée que par les entreprises qui opèrent les transactions à l'exportateur et à l'importateur. Elle consiste à affecter le règlement d'une créance en devise au règlement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de compensation.

Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation<sup>28</sup>.

## 1.2 La couverture externe du risque de change

La couverture externe du risque de change se base sur cinq éléments qui sont :

---

<sup>27</sup> Stéphane Tossier, *Gestion opérationnelle et couverture des risques de change*, édition techniques de l'ingénieur, Genève le 27/01/2012, P 14.

<sup>28</sup> Fontaine P, « marchés des changes », Person éducation, Paris, 2009, P134.

### 1.2.1 L'assurance de change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change en souscrivant de police d'assurance auprès des organismes d'assurance. Les assurances ont pour objet, de permettre aux entreprises d'établir leur prix de vente et de passer des contrats en devises sans en courir le risque de variation des cours de change<sup>29</sup>.

### 1.2.2 L'avance en devise

Il s'agit d'un prêt en devise accordé par une banque à un client exportateur, pour couvrir une créance dont l'échéance est plus en moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement, et s'il convertit les devises obtenues en monnaie nationale, il annule le risque de change. Généralement, le prêt en devise est destiné à améliorer la trésorerie de l'entreprise, à l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise. Cette technique présente un avantage qui est la simplicité, et la non nécessité d'aucun suivi par l'entreprise, mais elle ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable du cours de la devise<sup>30</sup>.

### 1.2.3 Les swaps

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes.

Les swaps permet d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange.

Les swaps de change son très utiles pour gérer le risque de change à long terme tout en se garantissant contre ce risque<sup>31</sup>.

### 2.2.4 Les options

L'option de change est un contrat donnant, à son acquéreur, le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou

---

<sup>29</sup> Stéphane Tosseri, Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, édition techniques de l'ingénieur, Genève le 27/01/2012, P 15.

<sup>30</sup> Idem, P 15.

<sup>31</sup> Legrand (G) et Martini (H), « commerce international », édition, Dunond, Paris, 2008. P212.

pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime<sup>32</sup>.

Il s'agit d'un contrat conditionnel et négociable qui permet de se protéger contre le risque de change certain et surtout incertain, tout en préservant l'opportunité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise concernée.

### 1.2.5 La couverture à terme

Le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours de vente de devise pour une échéance future. L'exportateur pour se couvrir contre les risques de change lié à la dépréciation éventuelle d'une devise, vend à terme à sa banque le montant de devise de sa créance. Il bloque, ainsi, de façon précise le montant en monnaie nationale, qu'il recevra à l'échéance. Donc, l'entreprise qui craint une dépréciation de la devise étrangère dans laquelle elle a facturé, souhaite bloquer un cours de change, pour réaliser le paiement à l'échéance à un cours garanti (la banque s'engage à livrer le montant de la créance au cours fixé quelque soit le cours réel à l'échéance). Cette technique est simple, utilisable sur de multiples termes avec de nombreuses monnaies. Son inconvénient majeur est le caractère irrévocable de l'engagement, donc elle ne permet pas de profiter d'évolution favorable des cours<sup>33</sup>.

## 2. Le risque de non-paiement

Le risque de non-paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.

### 2.1 Les formes du risque de non-paiement

Il s'agit de défaut de paiement qui prend l'une des formes suivantes:

<sup>32</sup> Desbrières (P) et Poincelot (E), « Gestion de trésorerie », édition, management, Paris, 1999, p123.

<sup>33</sup> Stéphane Tosseri, Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, édition techniques de l'ingénieur, Genève le 27/01/2012, P 15.



### 2.1.1 Le risque commercial

Le risque commercial est le risque de défaillance d'une entité privée face à ces obligations contractuelles de paiement<sup>34</sup>.

### 2.1.2 Le risque pays

Le risque pays peut être engendré par les risques suivants :

#### ◆ Le risque politique

L'agitation sociale, les grèves et les conflits font partie des risques politiques qui peuvent paralyser l'économie d'un pays, plomber les chiffres d'affaires et mettre en danger les employés. C'est pour cela qu'il est très difficile à prévoir et à évaluer. Pour les entreprises exportatrices, le risque politique représente le risque de non recouvrement des créances commerciales détenues sur un importateur étranger, du fait de mesures adoptées par le gouvernement, soit le risque de fermeture du marché pour raisons politiques<sup>35</sup>.

#### ◆ Le risque de non-transfert

Il correspond à l'impossibilité pour un exportateur, créancier de récupérer sa créance en raison de mesures de contrôle des changes et de blocage des sorties de devises étrangères motivées par une balance des paiements déficitaire, et ce malgré la solvabilité du débiteur. Le débiteur a le plus souvent effectué le règlement dans la monnaie locale, mais sa banque centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette<sup>36</sup>.

#### ◆ Le risque bancaire

Le risque bancaire est le risque que la banque auprès de laquelle on détient un compte de règlement devienne insolvable (qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur comme la faillite de la banque)<sup>37</sup>.

---

<sup>34</sup> Anne Bessonnet, Philippe Edouard Lamy, contrats d'affaires internationaux : Guide pratique, édition Pearson, France, 2005, page 29.

<sup>35</sup> Berland N, Ronge Y, « contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales », Person, Paris, 2013, page 422.

<sup>36</sup> Anne Bessonnet, Philippe Edouard Lamy, contrats d'affaires internationaux : Guide pratique, édition Pearson, France, 2005, page 26.

<sup>37</sup> Miller (P) et Ann Northcol (C), « gérer le risque de non-règlement des opérations de change », revue de la banque, Canada, 2002, P42.

## 2.2 La couverture du risque de non-paiement

Pour se couvrir contre le risque de non-paiement, il faut avoir les règles de bonne gestion comme : la collecte d'information en amont sur les clients, les pays et sur les banques; l'étude du délai de paiement à accorder, avoir une bonne rédaction des clauses contractuelles et la fixation de règles pour la relance des paiements et le recouvrement. Le choix du moyen de règlement et le recueil de garantie constituent les principaux moyens de gestion de ce risque.

**2.2.1 Le choix du moyen de paiement :** le choix du moyen de paiement se fait selon le degré de confiance entre les parties et selon l'appréciation par le vendeur du risque de non paiement. Son choix peut porter sur l'un des trois modes de règlement présentés dans la section II du présent chapitre à savoir le transfert libre, la remise documentaire ou le crédit documentaire.

**2.2.2 Le recueil de garantie :** pour garantir le recouvrement d'une créance ou assurer la bonne exécution d'un contrat, les parties contractantes peuvent demander des garanties accessoires au contrat.

Le respect des règles prudentielles, en premier lieu, le choix des procédures d'étude et de décision internes, en deuxième lieu, puis et en guise de couverture accessoire du risque, le recueil des garanties et des sûretés.

Deux types de garanties sont à distinguer dans le cadre de couverture des crédits par la banque : les garanties personnelles et les garanties réelles.

### a) les garanties personnelles

La garantie personnelle, comme son nom l'indique, repose sur la notion de la personne. Elle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales de payer, à l'échéance et à la place du débiteur, si ce dernier s'avère défaillant.

Les garanties personnelles peuvent revêtir deux principales formes : le cautionnement et l'aval.

#### ◆ Le cautionnement

L'article 644 du Code Civil Algérien le définit ainsi : « 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 pas lui-même<sup>38</sup>».

- Le cautionnement est un acte civil même si la caution ou l'obligation cautionnée sont commerciales.
- Le cautionnement s'étend à tous les accessoires de la dette cautionnée (intérêts, pénalités, frais...), il ne peut excéder ce qui est dû par le débiteur ;
- La caution doit être d'une solvabilité et d'une honorabilité incontestables.
- En règle de droit commun, la caution peut obliger le créancier à poursuivre d'abord le débiteur (bénéfice de discussion) et à partager la dette avec les autres éventuelles cautions (bénéfice de division) ;
- La caution peut renoncer aux deux droits sus indiqués (donner une caution solidaire et indivisible).
- Les banques exigent généralement des cautions solidaires, indivisibles et illimitées dans le temps afin de se protéger contre les éventuels moyens de défenses qu'aura la caution.

#### ◆ L'aval

Au terme de l'article 409 du code de commerce algérien « Le paiement d'une lettre de change peut être garanti pour tout ou partie de son montant, par un aval [...] Le donneur d'aval est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant [...]. Quand il paye la lettre de change, le donneur d'aval acquiert les droits résultant de la lettre de change contre le garanti (le tiré ou le bénéficiaire de l'aval) et contre ceux qui sont tenus envers ce dernier en vertu de la lettre de change<sup>39</sup>».

L'aval est donné pour sûreté de paiement d'un titre de créance auquel il est attaché, tandis que le cautionnement s'applique à l'obligation à laquelle il est donné. Donc l'aval est étroitement associé à la notion de personne.

- L'avaliste doit être d'une solvabilité incontestable et vérifiée. Il doit fournir à la banque des titres de propriété sur son patrimoine qui n'a pas fait l'objet d'une aliénation antérieure.
- Les obligations et les droits de l'avaliste découlent du droit cambiaire relatif à l'effet avalisé, II est tenu de payer l'effet solidairement avec tous ses

<sup>38</sup> Article 644 du code civil algérien.

<sup>39</sup> Article 409 du code de commerce algérien.

signataires et dans le cas où il s'exécute au règlement, il se subroge à la banque dans ses droits pour recouvrer sa créance.

### **b) Les garanties réelles**

La garantie réelle consiste en l'affectation spéciale d'un bien du débiteur au paiement de sa dette. Elle entraîne/ou non dépossession du débiteur selon qu'elle s'agisse d'un nantissement ou d'une hypothèque.

#### **◆ Le nantissement**

Selon l'article 948 du Code Civil : «Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier, ou à une tierce personne choisie par les parties, un objet sur le lequel elle constitue au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créances et peut se faire payer sur le prix de cet objet, en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang<sup>40</sup>».

Le nantissement procure à la banque les droits suivants :

- Le droit de rétention du bien nanti (dépossession du débiteur) jusqu'à extinction de la dette, sans pouvoir se jouir de ses fruits, (en général les banques renoncent au droit de rétention et laissent le bien nanti à la disposition du bénéficiaire sous réserve de le préserver et de le réparer).
- Le droit de vendre le bien aux enchères et de se faire payer sur son prix en quelque main qu'il se passe (droit de suite).
- Un droit de préférence qui lui permet d'opposer le privilège à tous les créanciers venant après le trésor public, la justice et les salariés.

#### **◆ L'hypothèque**

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du Code Civil algérien comme étant « le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe<sup>41</sup> ».

<sup>40</sup> Article 948, du code civil algérien.

<sup>41</sup> Article 882, idem.

L'hypothèque est une sûreté réelle qui confère au créancier, s'il n'est pas payé à l'échéance, le droit de suite (saisir et vendre le bien hypothéqué) et en droit de préférence (être payé le premier par rapport aux créanciers inférieurs en rang).

Selon le mode de constitution, il existe trois (03) sortes d'hypothèques :

- **L'hypothèque conventionnelle** : l'hypothèque est dite conventionnelle lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) établie en forme authentique entre la Banque et le débiteur pour garantir le paiement de la créance. Le contrat doit être inscrit à la conservation foncière et publié afin de renseigner les tiers du privilège de la Banque et de donner rang à celui-ci.
- **L'hypothèque légale** : Elle est instaurée par l'article 96 de la loi de finance 2003. Cette forme d'hypothèque est requise directement par la banque qui dépose par elle-même les bordereaux d'hypothèque auprès de la conservation foncière territorialement compétente. La validité de l'hypothèque est de trente ans à partir de la date de son inscription.
- **L'hypothèque judiciaire** : elle sert à garantir l'exécution d'une condamnation provenant de la justice.

### 3. Le risque lié à la conformité des marchandises

Le risque lié à la conformité des marchandises sont des risques non-conformité en qualité et ou en quantité par rapport au bon de commande, à la collusion, au paiement sans réception ou sans contrôle de qualité. C'est aussi risques liés à la garantie de la marchandise livrée. Ces risques sont important dans les livraisons "clés en mains" des unités de production où un défaut de matériel peut apparaitre après un certain de temps de la mise en marche.

Ce risque peut être couvert soit par l'exigence d'une retenue de garantie sur le prix de règlement ou par le recueil d'une garantie accessoire comme développé en point 2.2.2 supra.

A travers cette section nous avons mis en évidence trois principaux risques omniprésents dans tous les contrats de vente internationale. Les moyens de couverture conventionnels exposés permettent une pondération de ces risques mais présentent des insuffisances ayant amené à l'invention d'un mode de couverture nouvel intitulé "les garanties à première demande".

**Conclusion**

Au cours de ce premier chapitre, nous avons essayé de donner une présentation générale de quelques concepts du commerce international d'une façon hiérarchisée, car on trouve la première opération du commerce extérieur qui est le contrat de vente international. Ce dernier a besoin d'un mode de paiement tel que le (CREDOC, REMDOC et le transfert libre). Sans négliger les risques engendrés à savoir (le risque de change, risque lié à la conformité des marchandises et le risque de non-paiement).

### **Chapitre II : Les garanties à première demande dans le commerce international**

#### **Introduction**

Dans le cadre des contrats de vente international de tout genre, les impératifs de sécurité exigent des partenaires commerciaux de se prémunir contre tous les risques éventuels, susceptibles d'entraver la bonne exécution de leurs transactions. La clause de garantie est devenue alors indissociable du contrat.

La garantie à première demande délivrée dans le cadre de commerce international est née de l'évolution parallèle du marché mondial et des rapports de force entre ses animateurs.

Les garanties indépendantes internationales sont une création assez récente (des années 80) de la pratique commerciale et bancaire internationale. Elles sont nées d'avantage de la pratique et des rapports de force entre acheteurs et vendeurs que d'un cadre juridique précis.

Celles-ci sont venues remplacer la technique de consignation d'une somme d'argent et tendent, de plus en plus, à écarter l'utilisation du cautionnement qui est considéré comme technique ne correspond pas aux exigences des importateurs de par le monde.

A cet effet, il est indispensable pour les opérateurs commerciaux de maîtriser leurs aspects théoriques pour pouvoir les utiliser dans leurs transactions commerciales avec les opérateurs étrangers. Cette maîtrise doit porter sur leurs fondements et caractéristiques, leurs différentes formes ainsi que leur cadre réglementaire, leur typologie et enfin leur mise en place et leur suivie, qu'il soit national ou international.

### **Section I : Aspects généraux et réglementaires de la garantie à première demande**

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, la garantie à première demande fera l'objet ici d'un examen particulier de ses caractéristiques, notamment, ses fondements, ses différentes formes et enfin son cadre réglementaire.

#### **1. Définition et distinction entre la garantie à première demande et le cautionnement**

##### **1.1 Définition de la garantie à première demande**

La garantie à première demande se définit comme : « un engagement par lequel le garant, à la requête irrévocable du donneur d'ordre, accepte de payer en qualité de débiteur principal, sur simple demande, une somme d'argent à un bénéficiaire désigné, dans les termes et conditions stipulés dans la garantie, en renonçant par avance à exercer tout contrôle externe sur les conditions de mise en jeu de son engagement <sup>42</sup>».

De la définition, il ressort que l'engagement du donneur d'ordre (exportateur) est irrévocable dès qu'il a signifié à son banquier (contre-garant) de mettre en place une garantie en faveur du bénéficiaire (importateur), par le biais de sa banque (garant). Aussi, il apparaît clairement que ce dernier (garant), à l'appel de son client (bénéficiaire), est tenu de s'exécuter sans pour autant invoquer le principe de « l'opposabilité des exceptions<sup>43</sup> ».

---

<sup>42</sup> Jean Pierre Mattout, droit bancaire international, édition banque, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 1996, page 155.

<sup>43</sup> L'inopposabilité des exceptions : est une expression juridique qui s'applique aux effets de commerce. L'inopposabilité des exceptions a pour conséquence que les personnes engagées en tant que signataires d'un effet de commerce, ne peuvent pas opposer au porteur de bonne foi les exceptions fondées sur leurs rapports personnels avec les précédents signataires.



### **1.2 Distinction entre la garantie à première demande et le cautionnement**

Les cautions et garanties à première demande sont des engagements de payer, pris par une banque, à la demande de son client, au profit d'un tiers appelé le bénéficiaire. Elles visent à couvrir les risques auxquels sont exposées les parties du contrat.

Le cautionnement est défini par code civil Algérien comme étant 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 pas lui-même.

Le plus souvent, les notions de cautionnement et de garantie à première demande sont confondues. Leurs formes et rôles sont identiques : ce sont des engagements par signature, écrits par la banque du fournisseur sur mandat de celui-ci, en faveur de l'importateur.

Cependant, les conditions d'appel au paiement sont différentes :

Le cautionnement est un engagement accessoire au contrat commercial. En cas d'appel de la garantie, le bénéficiaire (l'importateur) doit fournir la preuve que l'exportateur a failli à ses obligations contractuelles (contrat commercial).

Par contre, les garanties à première demande sont indépendantes et leur appel au paiement ne peut avoir pour causes que les conditions stipulées dans l'engagement de la garantie qui est principal et non accessoire.

Il s'agit en fait d'un engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les parties au titre du contrat commercial.

## **2. Traits et caractéristiques de la garantie à première demande**

La garantie à première demande peut être présentée comme un engagement personnel, indépendant, principal et irrévocable.

### **2.1 Engagement personnel**

Par opposition aux suretés réelles, la garantie à première demande appartient à la catégorie des suretés personnelles. En effet, l'importateur cherche un patrimoine aux cotés de celui de son fournisseur pour couvrir l'exécution de sa créance.

Suivant ces critères, le principe de la garantie à première demande consiste donc à annexer au débiteur principal un autre débiteur. « Ce dernier s'engage à titre principal à une dette propre<sup>44</sup> ».

### **2.2 Engagement indépendant et autonome**

L'indépendance et l'autonomie par rapport au contrat commercial constitue l'une des caractéristiques dominantes de la garantie à première demande.

« L'engagement du garant est indépendant, d'une part, de l'évolution que peuvent connaître ses relations avec le donneur d'ordre et, d'autre part, des relations existant entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire de la garantie<sup>45</sup> ». En effet, l'obligation du donneur d'ordre au terme du contrat de commerce et l'obligation du paiement de la banque étant distincts, le garant est tenu de payer à première demande sans que la défaillance du donneur d'ordre, en l'occurrence l'exportateur, n'ait à être prouvée et sans que la banque garante ne puisse tirer des exceptions du contrat commercial pour refuser le paiement, selon le principe de l'inopposabilité des exceptions.

Aussi, le garant se doit de rester neutre dans tout conflit éventuel pouvant exister entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire de la garantie. Il doit procéder au paiement selon les conditions convenues dans le contrat de garantie. Toutefois, il peut soulever des objections dans le cas où il constaterait que ces conditions ne seraient correctement remplies.

### **2.3 Engagement inconditionnel et irrévocable**

La garantie à première demande est un engagement inconditionnel, en ce sens que le garant devra payer le bénéficiaire à sa première demande (ce qui signifie une exécution immédiate), sans lui demander de rapporter la preuve du bien fondé de son injonction.

Cette garantie est aussi un engagement irrévocable. En effet, une fois la garantie émise, la banque garante ne peut, en aucun cas se rétracter envers le bénéficiaire. Il en est de même pour l'engagement de la banque contre-garante vis-à-vis de la banque garante.

---

<sup>44</sup> Martin C, Delierneux M, les garanties bancaires autonomes, édition Bruylant, Bruxelles, 1991, page 33

<sup>45</sup> Idem, page 34.

## Chapitre II Les garanties à première demande dans le commerce international

Par conséquent, toute garantie qui ne précise pas clairement dans son texte la mention « irrévocablement et inconditionnellement » doit être automatiquement déclinée par son bénéficiaire.

### 3. Les formes des garanties à première demande

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

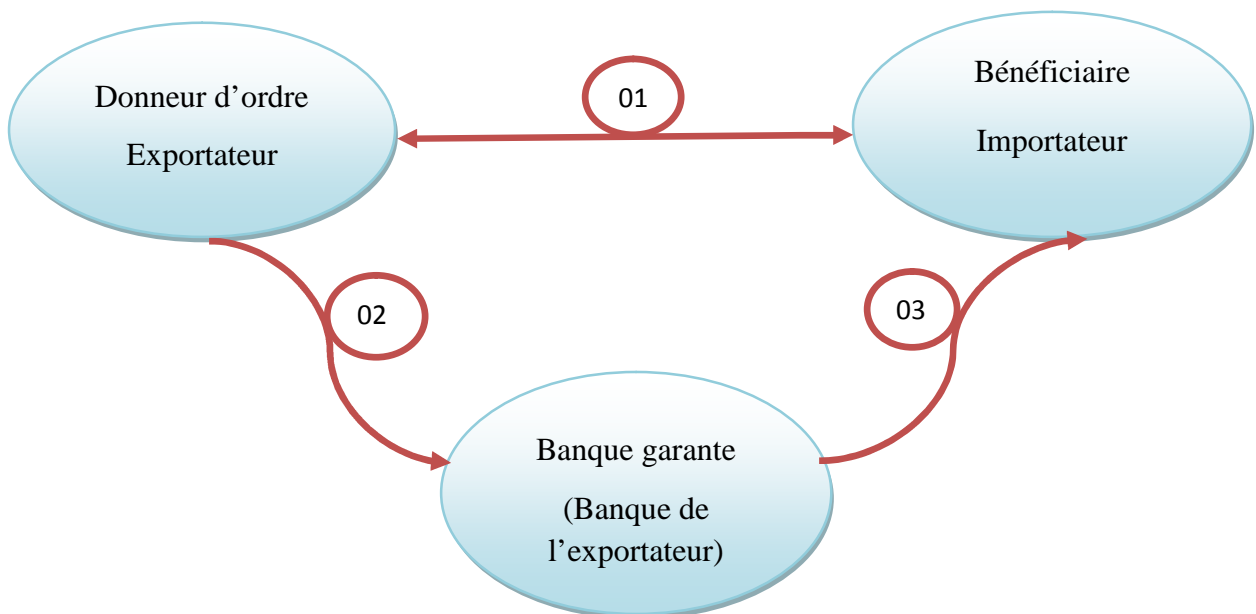
#### 3.1 La garantie directe

« On dit qu'une garantie est directe si elle est émise par la banque de l'exportateur et adressée au bénéficiaire<sup>46</sup> ».

Initialement le schéma des garanties était triparti avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur ou l'importateur), le donneur d'ordre (le vendeur ou l'exportateur) et la banque garante (La banque de l'exportateur).

Le mécanisme des garanties directes est résumé dans le schéma qui suit :

#### Schéma n°04: La mise en place d'une garantie directe



**Source :** Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008, page235.

<sup>46</sup> Legrand(G), Martin(H), Management des opérations de commerce international, Dunod, 6<sup>ème</sup> édition, Paris, 2003, Page 168.

## Chapitre II Les garanties à première demande dans le commerce international

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

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

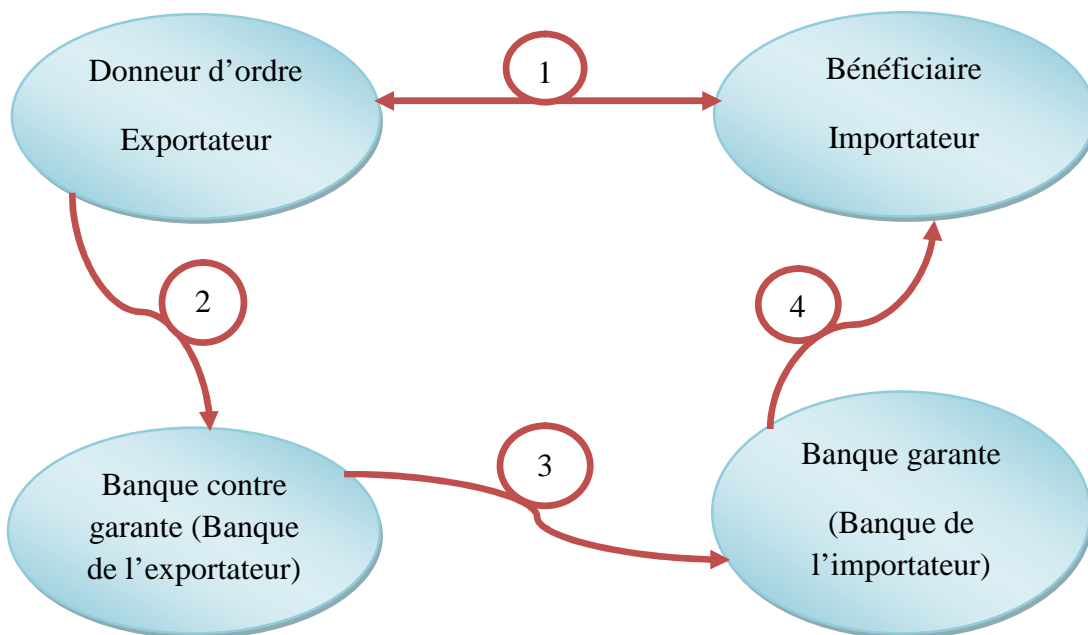
(3) : La banque de l'exportateur informe l'importateur de la mise en place de la garantie en sa faveur.

### 3.2 La garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée : elle est construite autour de quatre acteurs : bénéficiaire (importateur), banque garante (la banque de l'importateur), banque contre garante (banque de l'exportateur) et le donneur d'ordre (exportateur).

Selon ce schéma, la banque contre-garante sur instruction du donneur d'ordre, donne mandat à la banque garante, afin de mettre en place une garantie au profit du bénéficiaire. Ce type de garantie est le plus répandu et le plus réglementé dans les activités internationales.

#### Schéma n° 05: La mise en place d'une garantie indirecte



**Source :** Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008, page235.

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

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

(3) : contre-garantie.

(4) : Garantie.

### **4. Le cadre réglementaire de la garantie à première demande**

L'aspect réglementaire de la garantie à première demande est représenté par la réglementation internationale et la réglementation Algérienne.

#### **4.1 La réglementation internationale**

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 (CNUDCI)<sup>47</sup>, dont l'objectif fondamental est de fournir aux professionnels un référentiel sur les règles de codification en matière de commerce international<sup>48</sup>.

##### **4.1.1 Réglementation de la Chambre de Commerce Internationale**

En l'absence de toute disposition légale, la matière des garanties à 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.

---

<sup>47</sup> La CNUDCI : 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.

<sup>48</sup> Boudiaf Ahmad Reda, le droit bancaire, Les garanties à première demande, édition conseil de la nation, 14/03/2006, 57-58-59.

## **Chapitre II Les garanties à première demande dans le commerce international**

---

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<sup>49</sup> ».

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.

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 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 bénéficiaire, 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.

---

<sup>49</sup> Article 20 des Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande N°458.

### **4.1.2 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<sup>er</sup> 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 Commerce Internationale (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.

Son 1<sup>er</sup> article stipule qu'elle « s'applique principalement si l'établissement du garant dans lequel l'engagement a été émis est situé dans un Etat contractant, ou si les règles de droit international privé aboutissent à l'application de la législation d'un Etat contractant<sup>50</sup>».

Le texte de la 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.

### **4.2 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 03 janvier 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 titre 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

---

<sup>50</sup> Mattout (J-P), « Droit bancaire international », 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, Page 209.

## **Chapitre II Les garanties à première demande dans le commerce international**

Algérie<sup>51</sup>». En raison de cette prescription légale, les banques étrangères ne peuvent émettre des cautionnements dits « directs ».

Cette prescription, 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 agréée<sup>52</sup> ».

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 agréées<sup>53</sup>».

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.

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

---

<sup>51</sup> Article 646 du code civil Algérien.

<sup>52</sup> Article 03 de l'instruction n°05/94 de la banque d'Algérie du 02 février 1994.

<sup>53</sup> Article 04, idem.



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 commercial.

### **Section II: Typologie des garanties à première demande**

Les garanties à première demande comptent une multitude de garanties qui correspondent à chaque étape de réalisation du contrat de vente. Pour pouvoir garantir le bon déroulement de l'appel d'offres lancé ou la bonne exécution de ce contrat, la banque émet différents types de garanties en faveur de l'importateur. Selon le cas, ce dernier peut bénéficier d'un certain nombre de garanties visant à assurer ses intérêts lors de l'élaboration du contrat de vente. Ces garanties peuvent être précontractuelles (garantie de soumission) ou post-contractuelles au fur et à mesure de l'avancement du marché (garantie de restitution d'avance, garantie de bonne exécution...).

Les types de garanties à première demande sont :

#### **1. Garantie de soumission« Bid bond »**

La garantie de soumission est définie comme étant « un engagement pris par une banque (le garant), à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'une partie ayant émis un appel d'offres (le bénéficiaire), par lequel le garant

s'oblige (en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de sa soumission) à effectuer un versement dans les limites du montant indiqué<sup>54</sup>».

Dans le cadre d'un contrat à gros montant, le bénéficiaire de cette garantie lance un appel d'offre international afin d'obtenir des offres concurrentielles pour la fourniture de biens, de services ou la réalisation de travaux.

Les soumissionnaires étrangers intéressés déposent leurs offres, élaborées sur la base d'un cahier de charges.

Les offres en question doivent être déposées sous pli cacheté, accompagnées d'une garantie de soumission et ce, avant la date de clôture. La meilleure offre sera retenue et le soumissionnaire l'ayant proposé sera déclaré adjudicataire.

### **Son objet**

Cette garantie permet à l'importateur de mesurer au préalable la confiance et la crédibilité que peut accorder une banque à l'entreprise soumissionnaire.

Elle est destinée à l'indemniser du montant équivalent au cas où :

- ◆ Le soumissionnaire retire son offre pendant la période d'examen.
- ◆ Le soumissionnaire est désigné adjudicataire (c'est-à-dire sélectionné pour conclure le marché) et refuse de signer le contrat.
- ◆ Ou encore s'il manque à fournir la garantie de bonne exécution destinée à couvrir la réalisation du marché.

### **Son montant**

En cas de désistement du soumissionnaire pour l'une des raisons citées plus haut, l'émetteur de l'appel d'offre sera indemnisé par le garant. Cette indemnité est estimée entre 1 à 5 % du montant de l'offre<sup>55</sup>.

### **Sa validité**

L'entrée en vigueur de cette garantie est fixée à la date d'ouverture des plis.

---

<sup>54</sup> Hubert Martini, Dominique Depree et Joanne Klein-Cornède .Guide pratique .Crédits documentaires, lettre de crédit stand by, cautions et garanties. RB. Edition Avril 2007. Page 481.

<sup>55</sup> Article 125 du code des marchés publics algériens N°50, du 20/09/2015.

Sa durée de validité est limitée à six(06) mois à compter de cette date<sup>56</sup>.

La société déclarée adjudicataire devra maintenir la garantie de soumission valable jusqu'à la signature du contrat. Elle ne sera libérée qu'à la mise en place d'une garantie de bonne exécution.

La phase précontractuelle est systématiquement suivie par la phase de signature du contrat où il est question de mettre en place les garanties post-contractuelles.

### **2. Garantie de restitution d'avance « advance payment guarantee »**

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'un maître d'ouvrage (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige (au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser, conformément aux conditions contractuelles, toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursée par ailleurs), à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué<sup>57</sup> ».

Bien souvent, le contrat de vente prévoit que l'importateur verse un ou plusieurs acomptes afin que l'exportateur puisse commencer ses expéditions ou ses travaux. Cet acompte vient ensuite en déduction du prix de l'expédition ou de la prestation.

Ce versement anticipé par l'importateur se fait en contrepartie d'une garantie de remboursement délivrée par le prestataire.

#### **Son objet**

« La garantie de restitution d'avance, dont le montant varie généralement entre 5 et 15% du montant du contrat commercial, peut être définie comme étant une garantie destinée à rembourser ou restituer tout ou une partie de l'avance<sup>58</sup> ». Cette forme de garantie assure à l'importateur le remboursement de l'avance versée au

---

<sup>56</sup> Article 06 de l'instruction n°05/94 relatif à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréées, du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.

<sup>57</sup> Martini Hubert, Depree Dominique et Klein-Cornède Joanne. Guide pratique .Crédits documentaires, lettre de crédit stand by, cautions et garanties. RB. Edition Avril 2007. Page 484

<sup>58</sup> Banque Nationale d'Algérie, les garanties bancaires dans le commerce international, Fascicule 3, Alger 1998.

profit de l'exportateur, dans le cas où ce dernier ne lui donnerait pas satisfaction aux termes des clauses prévues dans le contrat commercial.

### **Son montant**

La réglementation Algérienne stipule que « Le montant de la garantie est égal à celui de l'avance et plafonné par la Banque d'Algérie à 15% du montant du contrat<sup>59</sup>». Tout dépassement de ce montant exigera un accord particulier de la Banque d'Algérie.

A noter que le montant de la garantie peut décroître au fur et à mesure de l'avancement du marché.

### **Sa validité**

La garantie de restitution d'avance entre en vigueur au versement de l'avance sur le compte du donneur d'ordre ouvert auprès d'une banque qu'il y a lieu de préciser dans l'acte de garantie.

Elle reste valable jusqu'à la date d'exécution de l'expédition et/ou des prestations ou jusqu'à ce que son montant ait été ramené à zéro, par suite des réductions successives.

### **3. Garantie de bonne exécution « performance garantie »**

La garantie de bonne exécution, appelée aussi garantie de bonne fin, est généralement une garantie de paiement mais aussi d'achèvement, car elle permet de procurer à l'acheteur les fonds nécessaires pour achever les travaux, en substitution de l'entrepreneur défaillant.

### **Son objet**

La garantie de bonne exécution a pour objet de dédommager le bénéficiaire, suite à la mauvaise exécution du contrat par le donneur d'ordre. Elle lui assure donc une exécution totale et parfaite dans les délais convenus.

---

<sup>59</sup>Article 50 de la disposition du règlement N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

### **Son montant**

Le montant de la garantie bonne exécution ne doit pas excéder 10% du montant du contrat<sup>60</sup> et peut être amorti à hauteur de 50%<sup>61</sup> à la réception provisoire et 50% à la réception définitive des travaux ou prestations.

### **Sa validité**

La garantie de bonne exécution prend le relais de la garantie de soumission. Elle est requise dès la signature du contrat et reste valable jusqu'à la réception définitive qui correspond à la date du complet accomplissement des obligations contractuelles par l'exportateur.

### **4. Garantie de dispense de retenue de garantie « retention money bond »**

Une fois le matériel livré ou l'installation mise en route, l'importateur bénéficie d'une période de garantie technique de 12 à 24 mois durant laquelle il pourra vérifier la conformité de la prestation aux performances requises aux termes du contrat.

La garantie de dispense de retenue de garantie est destinée à éviter la retenue financière (de 5 à 10%) effectuée par l'importateur sur le prix du contrat afin de s'assurer de son dédommagement en cas de non satisfaction de la prestation effectuée.

La garantie de dispense de retenu de garantie permet donc à l'exportateur « d'obtenir immédiatement et par anticipation la totalité du montant, le dernier terme de retenue étant payé à la réception provisoire au lieu de l'être à la réception définitive<sup>62</sup>».

### **Son objet**

La garantie de dispense de retenue de garantie présente un double avantage, à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur. En effet, elle permet d'indemniser l'importateur durant la période de garantie technique, en cas de défaillance du l'exportateur. Ce dernier, quant à lui, pourra percevoir la totalité du marché à la réception provisoire.

---

<sup>60</sup> Article 133 du cde des marchés publics algériens N°50, du 20/09/2015.

<sup>61</sup> Article 115, idem.

<sup>62</sup> BNP Paribas. Memo-Guide, commerce international : les solutions bancaire, Edition 2007, page 57

### **Son montant**

Le montant de la garantie de dispense de retenu de garantie ne peut excéder 10% du montant du marché. Celui-ci correspondant généralement au dernier terme de paiement du marché.

### **Sa validité**

La garantie de dispense de retenu de garantie c'est la dernière garantie émise dans le cadre du marché.

Cette garantie entre en vigueur dès son émission et reste valable jusqu'à la signature du procès verbal de réception définitive attestant de l'exécution totale et parfait de ses obligations par l'entrepreneur.

### **5. Garantie d'avaries communes**

Pendant la période d'acheminement des marchandises par voie maritime vers le port convenu, des incidents peuvent survenir causant ainsi l'avarie (le dédommagement) des biens transportés, notamment ceux destinés à la consommation.

Cette avarie peut survenir avant le transport, il est donc difficile de responsabiliser l'armateur alors qu'elle aurait pu être causée par le fournisseur étranger.

Généralement, pour pouvoir déterminer le principal responsable, le juge peut ordonner l'immobilisation du navire au niveau du port pendant toute la période d'expertise. Cette opération prend parfois du temps et engendre des retards de livraison qui peuvent être très coûteux pour l'armateur.

### **Son objet**

Pour permettre au navire de quitter le port après débarquement de la marchandise, l'armateur est tenu de fournir au préalable une garantie en faveur de l'importateur, laissant ainsi le temps au juge de se prononcer sur l'affaire.

### **Son montant**

Est évalué par un expert après estimation des dommages subis.

### **Sa validité**

Cette garantie est valide depuis son émission jusqu'au jugement final.

### **Remarque**

Il est à noter que cette garantie est de type documentaire. En effet, sa mise en jeu nécessite la présentation par le bénéficiaire d'une grosse exécutoire<sup>63</sup> émanant d'un tribunal compétent.

En conclusion à cette section, il en découle la pertinence de cette classification qui raccorde chaque type de garantie avec sa description ainsi que le rôle qu'elle joue dans la sécurisation de toute transaction commerciale.

Les partenaires économiques ont donc tout intérêt à maîtriser tous les détails de chaque type de garantie afin de mieux négocier leur contrat pour être à l'abri de toute situation pouvant s'avérer nuisible.

### **Section III: Mise en place et mise en jeu des garanties à première demande**

La garantie à première demande a la particularité de trouver sa légitimité dans la pratique bancaire internationale. Son soubassement théorique va dans le sens du respect de cette pratique qui lui est propre.

Suite au développement, essentiellement, descriptif de la garantie à première demande, il est, à présent, question d'étudier cette même garantie sous son autre aspect : La garantie autonome vue comme une opération bancaire.

Dès lors, nous envisagerons, en premier lieu, la mise en place de la garantie à première demande ainsi que son suivi, et enfin sa mise en jeu.

#### **1. Mise en place des garanties à première demande**

La banque garante est tenue de mettre en place une garantie au profit de son client dès la réception de l'acte de contre-garantie. Elle devra prendre toutes les précautions nécessaires afin de concilier entre ses propres intérêts et ceux de son client et d'assurer un suivi minutieux de son engagement, seul gage de son bon dénouement.

##### **1.1 Précaution préalables à l'émission d'une garantie à première demande**

Avant d'émettre l'acte de garantie au profit du bénéficiaire, la banque garante doit s'assurer d'un certain nombre d'éléments, notamment le standing de la banque contre-garante et la conformité de l'acte de contre-garantie.

---

<sup>63</sup> C'est une copie d'une décision judiciaire ou d'un acte notarié qui comporte la formule exécutoire.

### **1.1.1 Standing de la banque contre-garante**

Conformément à l'article 03 du règlement N°93-02 du 3 janvier 1993 de la Banque d'Algérie : « Les banques intermédiaires agréées peuvent émettre, sans autorisation de la banque d'Algérie, des actes de garantie au profit de résidents au titre d'engagements pris en Algérie par des non résidents. L'émission de tels 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 agréée<sup>64</sup> ».

En d'autres termes, il s'agit de s'assurer de la qualité de la signature du contre-garant, c'est-à-dire sa crédibilité au sein des institutions financières internationales. Ceci est vérifié en pratique en se référant aux notations données par « les grandes agences de notations financières (rating)<sup>65</sup> » telles que : Standard and poor's, moody's, Fitch, Kpmg...Mais aussi par un système d'évaluation interne propre à chaque banque (fixation de limite de banque, analyse de surface financière, antécédents et ancienneté de la relation).

### **1.1.2 Contenu et conformité des actes de garantie et contre-garantie**

Après vérification 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 porté principalement sur les points suivants :

#### **◆ L'intitulé**

L'intitulé désigne l'objet et la nature de l'engagement. Il doit être exprimé de façon claire ne prêtant à aucune confusion « afin d'éviter que l'appel d'une garantie ne se fasse pour un contrat différent de celui pour lequel elle a été émise et pour un risque différent de celui qu'elle a pour objet de couvrir<sup>67</sup> ».

---

<sup>64</sup> Article N° 03 du règlement de la Banque d'Algérie N°93-02 du 3 janvier 1993.

<sup>65</sup> Une agence de notation est une société dont l'activité consiste à fournir des notes destinées à évaluer la capacité des entreprises publiques ou privées, les banques, ainsi que des institutions publiques (Etats, collectivités locales), qui émettent des titres de dettes, à respecter leurs obligations de remboursement de ces titres et des intérêts qui y sont attribués. Ces agences de notation financière agissent généralement sur demande des émetteurs de titres.

<sup>67</sup> Mattout (J-P), « Droit bancaire international », 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, Page 214.



### **◆ Référence au contrat de base**

L'intérêt de cette clause apparaît sur le plan pratique lorsque le garant se retrouve avec différentes garanties émises en faveur du même bénéficiaire. En effet, ce dernier pourrait être tenté de mettre en jeu une garantie faisant référence à un contrat de base assorti d'une toute autre garantie. Cette clause servira donc à l'en dissuader.

### **◆ Désignation des parties**

Le donneur d'ordre, le bénéficiaire, la banque garante et contre-garante doivent être expressément indiqués.

### **◆ Expression d'un engagement irrévocable et inconditionnel**

Dans les modèles de contre-garantie imposés par les banques algériennes à leurs correspondants étrangers, on retrouve la clause commune suivante : «En contrepartie, nous (banque étrangère) contre garantissons irrévocablement et inconditionnellement à (banque algérienne)..... ». Cette expression est très importante dans la mesure où elle confirme la nature autonome et indépendante de l'engagement contracté et écarte toute confusion avec le cautionnement.

### **◆ Montant de l'engagement**

Le montant de l'engagement ainsi que la monnaie dans laquelle il est exprimé doivent être soigneusement précisés. Celui-ci représente, en général, un pourcentage du contrat de base et doit être mentionné en chiffres et en lettres afin d'éviter toute confusion. Cette mention sert de méthode de calcul du montant de la garantie et ne constitue pas pour autant une atteinte à la nature autonome de l'engagement par rapport au contrat de base.

Cependant, il est souvent prévu dans les garanties de bonne fin et de restitution d'avance une clause de réduction du montant de la garantie au fur et à mesure de la réalisation du contrat de base.

### **◆ Conditions d'entrée en vigueur**

Selon les conventions et les accords entre les parties, qui peut être à la réception d'une avance, à la levée d'un autre engagement ou à l'ouverture d'un crédit documentaire.

### **◆ Durée de validité**

Celle-ci est fixée par le règlement de la banque d'Algérie N° 93-02 du 03 janvier 1993 pour les garanties à un maximum de six (06) mois après la date prévue pour l'accomplissement du contrat de base. A cette date, la banque saisit le bénéficiaire et si celui-ci ne répond pas dans les 10 jours suivants, la garantie est considérée comme échue. D'autre part, la durée de validité des contre-garanties est supérieure d'un mois à celle des garanties. Ce délai de courrier permet au garant de transmettre la mise en jeu de la garantie au correspondant étranger avant l'expiration de la contre-garantie.

### **◆ Conditions de mise en jeu**

Lorsqu'un donneur d'ordre faillit à ses obligations contractuelles, le bénéficiaire est en droit de demander la mise en jeu de la garantie. Vu, la nature autonome de cette dernière, la demande de mise en jeu peut être simple, documentaire ou justifiée.

### **◆ Droit applicable**

En matière de modèles de garantie et de contre-garantie imposés par la réglementation algérienne, il est stipulé 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 algérienne<sup>68</sup> ».

Cependant, l'article 28 des Règles Usances des Garanties sur Demande RUGD N°458 de la Chambre 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 et celui pouvant naître entre le contre-garant et le garant sera, par contre, réglé par le tribunal compétent du pays du contre-garant<sup>69</sup> ».

## **1.2 Suivi des actes de garanties**

Une fois la garantie émise et pendant toute sa durée de vie, beaucoup d'évènements peuvent survenir nécessitant un suivi particulier et régulier de la part de la banque garante. Ces évènements peuvent survenir à plusieurs niveaux : Modifications d'une clause du contrat; main levée ou enfin paiement des frais et commissions.

---

<sup>68</sup> Clause commune à tous les textes de contre-garantie imposés par la Banque d'Algérie.

<sup>69</sup> Article N°28 des RUGD N°458 de la Chambre Commerce International.

### **1.2.1 Modifications relatives au contrat**

Des modifications peuvent surgir au cours de la vie de la garantie. Celles-ci peuvent résulter de modifications des textes, de montant ou bien de l'échéance.

#### **1.2.1.1 Modification du texte**

Il arrive parfois que le bénéficiaire juge certaines clauses de la garantie défavorables et propose à sa banque garante de les modifier, notamment, la date d'entrée en vigueur, le montant de l'engagement ou bien la date d'échéance.

Le garant peut accepter ou refuser ces modifications après concertation avec son contre-garant car c'est ce dernier qui supporte les frais et les commissions engendrés par lesdites modifications et les répercutera par la suite sur son donneur d'ordre. De plus, le garant détermine l'étendue de son engagement sur la base de la contre-garantie.

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 parvenir, à celle-ci, leurs éventuelles remarques sur les dispositions dédits actes<sup>70</sup> ».

#### **1.2.1.2 Modification du montant**

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

##### **◆ Augmentation du montant**

Le montant de la garantie représente un pourcentage du montant du contrat commercial. Par conséquent, toute augmentation touchant ce dernier verra une hausse proportionnelle du montant de la garantie.

Le cas échéant, la banque garante aura le choix entre l'amendement et le renouvellement de l'acte de garantie, sous réserve, d'en informer son contre-garant.

---

<sup>70</sup> 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.

Généralement, les banques garantes optent pour l'amendement qui représente une alternative moins onéreuse que le renouvellement.

### **◆ 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. Cette réduction peut être automatique ou non automatique.

#### **a) Réduction automatique**

L'acte de garantie prévoit une clause de réduction automatique conditionnée par la présentation de documents attestant l'exécution partielle du contrat commercial, tels que la facture commerciale et les documents d'expédition.

Une fois les documents reconnus conformes par le contre-garant, ce dernier rédige un amendement à l'acte initial qu'il transmettra par un SWIFT<sup>71</sup> codé au garant qui, à son tour, avise son client.

#### **b) Réduction non automatique**

L'acte de garantie peut stipuler une possibilité de réduction sans toutefois en préciser les modalités, comme il peut ne pas la mentionner du tout.

Le cas échéant, le garant reçoit de la part du bénéficiaire une main levée partielle égale au montant des expéditions ou des travaux réalisés.

### **1.2.1.3 Prorogation de l'échéance**

Le délai de validité prévisionnel de l'acte de garantie peut faire l'objet d'une prorogation. En effet, cette date était fixée initialement en fonction de la durée probable d'exécution du marché, mais celui-ci peut prendre du retard.

Par conséquent, la banque du bénéficiaire procède à la prorogation de l'engagement après avoir eu l'accord du donneur d'ordre. Notons que pour être acceptée, la demande doit être formulée avant l'échéance de la garantie.

---

<sup>71</sup> Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) a pour objet de gérer un réseau international de télétransmission des messages entre les banques adhérentes, dans le monde entier.

A l'instar de nombreux pays, l'Algérie a adopté l'alternative « prorogez ou payez », jugée abusive par certains opérateurs étrangers. Cette alternative signifie que le donneur d'ordre n'a d'autre choix que de proroger le délai de la garantie ou d'en payer le montant.

### **1.2.2 Main levée**

La main levée est l'action par laquelle le bénéficiaire d'une garantie libère le signataire de son engagement. Ce dégagement est obtenu selon plusieurs modalités :

- Retour de l'acte de garantie ;
- Réclamation de la mainlevée formelle du bénéficiaire ;
- Réalisation d'une mise en jeu ;
- Expiration du délai de validité.

La mainlevée est dite **totale** lorsqu'elle annule la totalité du montant de la garantie ou **partielle** lorsqu'elle le réduit seulement.

### **1.2.3 Commissions et frais**

Les banques garantes perçoivent auprès de leurs correspondants des commissions et frais en contrepartie des services rendus et des risques encourus. Ces rémunérations englobent les rubriques suivantes :

- Commissions d'engagement : 0,25% par trimestre indivisible;
- Commissions de gestion : flat (payables en une seule fois).
- Diverses commissions : incluant la TVA (17% du montant de la commission d'engagement perçue), le timbre fiscal flat ainsi que les frais de SWIFT, fax ou autres.

Généralement, ces frais sont à la charge du donneur d'ordre. Toutefois, ils sont intégrés en totalité dans le montant du contrat commercial, ce qui revient à dire qu'ils sont supportés indirectement par le bénéficiaire.

## **2. Mise en jeu des garanties à première demande**

La mise en jeu de la garantie, appelée également « appel de la garantie », est la demande écrite adressée par le bénéficiaire à sa banque garante lui exigeant le versement du montant de la garantie pour lequel il s'est engagé.

La mise en jeu peut être motivée soit par l'inexécution par le donneur d'ordre, en totalité ou en partie, de ses obligations contractuelles au titre du marché ou par le

refus du donneur d'ordre ou du contre-garant de la prorogation du délai de validité de la garantie. Les banques doivent par ailleurs se prémunir contre les mises en jeu abusives.

### **2.1 Conditions et modalités de mise en jeu**

Comme indiqué ci-dessus, la mise en jeu doit se matérialiser par une demande écrite adressée par le bénéficiaire à sa banque garante qui la transmet, à son tour, à la banque contre-garante par le biais d'un SWIFT.

En fonction des différents types de garanties, la mise en jeu pourrait nécessiter certaines exigences supplémentaires.

Concernant les garanties motivées ou justifiées, le garant est tenu d'effectuer le paiement à la seule présentation par le bénéficiaire d'une déclaration écrite attestant que le donneur d'ordre n'a pas rempli ses engagements contractuels en énumérant les défaillances en question.

Par contre, lorsqu'il s'agit d'une garantie documentaire, le garant s'astreint à une vérification minutieuse des documents reçus et leur conformité avec les documents stipulés dans l'acte de garantie.

Sur le plan de la forme, et bien que la demande de paiement formulée par le bénéficiaire doit être écrite, ce dernier pourrait convenir avec son garant sur d'autres conditions de forme qui devront figurer sur la demande de paiement, sauf que pour des raisons d'identification, le bénéficiaire est tenu de faire parvenir cette mise en jeu par le biais d'une banque pouvant être en mesure d'authentifier la signature de ce dernier.

Sur le plan de fond, le bénéficiaire doit attacher une importance particulière à différentes variantes nécessaires à la conformité de l'appel en jeu, notamment :

- La provenance de la mise en jeu : celle-ci doit être réalisée par le bénéficiaire en apposant sa signature sur la demande de paiement remise à la banque garante et ce, sur le principe du caractère « *intuitu personae*<sup>72</sup> » de la garantie indépendante ;

---

<sup>72</sup> *Intuitu personae* : 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.

- Le délai de validité de la garantie : la demande de paiement doit être formulée par le bénéficiaire avant l'échéance de la garantie ;
- Le montant de l'appel en jeu : ce dernier doit prendre en considération les paiements partiels effectués ;
- La conformité en apparence des documents : c'est-à-dire leur comparaison avec ceux désignés dans l'acte de garantie.

D'autre part, le contre-garant ne peut se prévaloir des exceptions tirées du contrat de base pour refuser le paiement de la garantie, sauf dans le cas d'une demande abusive ou manifestement frauduleuse.

En dépit du caractère « *intuitu personae* » de la garantie, et dans le cas d'un redressement judiciaire ou d'une liquidation des biens du bénéficiaire, le juge désignera un administrateur ou un liquidateur qui jouera le rôle de mandataire légal du bénéficiaire et jouira par conséquent de tous les droits dont disposait ce dernier y compris l'appel à la garantie.

### **2.2 Position des intervenants face à un appel en jeu**

La mise en jeu est une étape cruciale dans la gestion d'une garantie. Il est parfois difficile de concilier les intérêts divergents des différentes parties reliées par cet engagement.

#### **2.2.1 Point de vue du bénéficiaire et de sa banque garante**

Suite à la mauvaise exécution ou à la non exécution du contrat de base par le donneur d'ordre ou suite au refus de ce dernier de proroger la durée de vie de l'engagement, alors que le contrat est imparfaitement accompli, le premier souci du bénéficiaire est de se faire indemniser à première demande sans avoir à justifier sa requête. Il ne fait alors que préserver ses intérêts car c'est pour se prémunir de tels risques qu'il a exigé une garantie.

Quant à la banque garante, elle ne peut pas s'opposer au paiement si la demande satisfait les conditions de mise en jeu stipulées dans le contrat de garantie et doit s'exécuter en dépit de tout événement visant à faire échec au paiement. En pratique, il est rare que les garants paient à première demande. Ils attendent d'être couverts par le paiement de la contre-garantie pour enfin indemniser leurs clients.

### **2.2.2 Point de vue du donneur d'ordre et de sa banque contre-garante**

La réaction du contre-garant face à une mise en jeu dépendra de celle de son client. Deux cas sont possibles :

- Acceptation du paiement par le donneur d'ordre : dans ce cas, il reconnaît sa défaillance et accepte le paiement ; le contre-garant débite alors son compte et paie le garant. Il s'ensuit alors la libération de la contre-garantie et de la garantie.
- Refus de paiement par le donneur d'ordre qui qualifie l'appel en jeu d'abusif. Le cas échéant, il tentera de dissuader le garant de payer le montant de la garantie au profit du bénéficiaire en ayant recours à divers procédés tels que le référé et la saisie-arrêt.

### **2.3 Exécution de la garantie**

Si toutes les conditions prévues à la garantie sont réunies, le garant est tenu à la première demande du bénéficiaire de s'exécuter et procéder au paiement du montant de la garantie pour lequel il s'est engagé sans aucune contestation ni refus. Avant l'exécution du paiement, la banque garante doit observer certaines conditions de forme et de fonds qui sont :

#### **2.3.1 Vérification des conditions de mise en jeu**

« Le caractère impératif de l'obligation de paiement ne doit pas conduire à conclure que le garant n'a pas une obligation précise de vérifier que les conditions de mise en jeu objectives sont bien réunies<sup>73</sup> ».

A cet effet, il incombe au garant de vérifier, à la réception de la demande de paiement et tenant compte du caractère « *intuitu personae* », que la mise en jeu provient bien du bénéficiaire et ce, avant l'échéance de la garantie.

En cas de garantie documentaire, il doit vérifier que tous les documents exigés dans le texte de garantie sont présentés et doit se limiter au seul contrôle de leur conformité apparente.

Aussi, il doit s'assurer que le montant exigé corresponde bien à l'engagement

---

<sup>73</sup> Mattout (J-P), « Droit bancaire international », 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, Page 238.



### **2.3.2 Obligation d'informer le contre-garant et la Banque d'Algérie**

Théoriquement, la banque garante est dans l'obligation de payer le montant de la garantie une fois les conditions d'appel vérifiées et ce, sans être tenue d'informer le contre-garant. Il en est tout autrement en pratique, car le paiement de la garantie par le garant sans aviser son contre-garant l'exposerait à perdre le droit de remboursement lors d'un appel abusif dont la preuve ne peut être apportée que par le donneur d'ordre.

En outre, et conformément à l'article 17 des RUGD N°458 ainsi que de l'article 16 de l'instruction n°05/94 portant application du règlement n°93-02 de la Banque d'Algérie, les banques algériennes ont l'obligation d'informer outre le donneur d'ordre, la Banque d'Algérie de la mise en jeu de la garantie en lui faisant parvenir un compte rendu relatif à cet appel, et ce, dans un délai de 40 jours à partir de la date de la mise en jeu.

### **2.3.3 Obligation de payer**

La banque contre-garante, aux termes de l'engagement la liant à la banque garante, procède au débit du compte de son client et crédite le compte du garant. Ce dernier, à son tour crédite le compte du bénéficiaire qui donne la mainlevée de la garantie. Tout retard d'honorer l'engagement sans motif valable engendrera des pénalités qui peuvent dépasser, dans certains cas, le montant de la garantie.

### **2.4 Mise en jeux abusive et frauduleuse**

Vu le caractère principal et indépendant de la garantie, la banque est tenue de payer son engagement sans pouvoir se rétracter en invoquant la gravité de certains événements pouvant survenir et affecter le contrat de base, tels que :

- Nullité du contrat commercial ;
- Résolution ou résiliation du contrat commercial ;
- Inexécution du contrat commercial.

Néanmoins, les intérêts contradictoires des parties peuvent s'opposer et être à l'origine de grandes tentations de mise en jeu abusive ou frauduleuse.

L'**abus** « serait le mauvais exercice d'un droit, c'est-à-dire son exercice au-delà de ses limites. Il y aurait abus dès que le bénéficiaire appelle une garantie dans un cas non prévu par la garantie ou en violation manifeste des stipulations du contrat de base. Le risque d'abus est, de ce fait, quasi inhérent au principe de la garantie,

## **Chapitre II Les garanties à première demande dans le commerce international**

---

puisque, grâce à elle, on confère au bénéficiaire un droit à paiement sans qu'il soit tenu de justifier sa demande, .... le bénéficiaire tirera alors profit de l'automatisme et des facilités de mise en œuvre de la garantie à première demande<sup>74</sup>».

Quant à la **fraude**, « elle impliquerait un détournement de la règle juridique pour obtenir un droit dont on devrait normalement être privé. Elle dénoterait ainsi une déloyauté internationale dans le but de nuire ou de réaliser un gain<sup>75</sup> ».

Toutefois, le non paiement de la garantie ne peut être obtenu que si la fraude ou l'abus est manifeste et ne suscite aucun doute, ce qui est difficile à prouver en pratique.

---

<sup>74</sup> Hubert Martini, Dominique Depree et Joanne Cornède. Guide pratique : Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties. RB. Editions Avril 2007 Page 606.

<sup>75</sup> Idem, Page 607

### **Conclusion**

A travers ce chapitre, nous concluons que la garantie à première demande est un instrument indispensable qui accompagne un bon nombre d'entreprises dans leurs opérations commerciales internationales. Elle s'est développée dans ces dernières années par apport au cautionnement à cause de son autonomie au contrat de base. Sous toutes ses formes, la garantie à première demande remplit une fonction économique bien précise.

En continu, la mise en jeu de la garantie par le bénéficiaire ou son mandataire n'est que la conséquence d'une insatisfaction qui résulte de la défaillance du donneur d'ordre. Ce dernier qui s'est engagé en mettant une garantie à première demande ne mesure pas toujours la responsabilité d'un tel engagement et rejette souvent ses conséquences pratiques. Ce rejet va jusqu'à invoquer des exceptions tirées du contrat de base et à recourir à des procédures judiciaires pour regarder le paiement. Ces mesures ne peuvent être prises sans dénaturer la garantie indépendante qui a pour particularité d'être à caractère principal.

Cependant, il ne faut pas perdre de vue les tentations qui peuvent être à l'origine des garanties payables à première demande et qui poussent les bénéficiaires à mettre en jeu les garanties de manière frauduleuse ou manifestement abusive. Les parties au contrat de garantie n'auront alors qu'à utiliser les voies de recours qui s'offrent à eux, notamment en ce qui concerne l'exportateur.

## **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

### **Introduction**

Après avoir présenté les éléments généraux du contrat de vente international, et les aspects théoriques relatifs à la garantie à première demande, le présent chapitre sera dédié à présenter l'organisme d'accueil de la Banque Al Baraka d'Algérie ainsi que l'agence de BBA/405, et l'étude d'un cas d'importation d'une unité de fabrication de panneau sandwich "clés en main" par un client de cette agence.

Nous allons voir dans ce chapitre le déroulement de cette opération à compter de la signature du contrat de vente international jusqu'à sa réalisation définitive.

### **Section I : Présentation de l'organisme d'accueil**

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

La libéralisation du secteur bancaire est intervenue avec la promulgation de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Les premiers signes de concurrence ont émergé, depuis la fin des années 1990, avec l'entrée dans ce secteur de banques et établissements financiers privés (nationaux et étrangers). La banque Al Baraka d'Algérie est l'une des banques privées qui est venue s'installer en Algérie après cette libéralisation.

#### **1. Présentation de l'organisme d'accueil (Banque Al Baraka d'Algérie)**

La Banque Al- Baraka d'Algérie est le premier Etablissement Bancaire parmi ceux ayant des capitaux privés résidents et non résidents. Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500 millions de dinars, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

La Banque Al Baraka d'Algérie est membre d'Al Baraka Banking Group (ABG), la branche bancaire et financière du Dallah Al Baraka Holding (un congloméra fondé en 1969 par l'homme d'affaire Saoudien Saleh Abdullah Kamel). L'ABG, avec un capital de prêt de 2 milliards de dollars est chargé de développer l'activité bancaire du holding à travers le monde. Le groupe est présent dans quinze pays: L'Algérie, la Jordanie, l'Indonésie, le Pakistan, le Bahreïn, la Turquie, la Tunisie, la Libye, l'Arabie saoudite, l'Afrique du Sud, le Soudan, la Syrie, le Liban, l'Égypte et l'Iraq. Des projets d'extension en Europe sont en cours notamment après la crise économique de 2008. L'implantation de la Banque Al Baraka en France et au Royaume Uni est imminente.

Le groupe ABG est le leader mondial sur le marché de la finance islamique et se positionne en tant qu'opérateur de référence sur ce marché dans les pays où il est implanté. En 2013, le groupe ABG a reçu pour la deuxième année consécutive le prix de « The Best Islamic Financial Institution » par le magazine new-yorkais Global Finance.

Ci après quelques informations principales sur la banque Al Baraka d'Algérie :

- Dénomination : SPA Banque Al Baraka d'Algérie.
- Capital social à partir 2009 : 10.000.000.000,00 DZD.

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

- Répartition du capital social<sup>76</sup> :
  - ◆ 54% Al Baraka Banking Group-Bahrain
  - ◆ 46% Banque de l'Agriculture et du développement rural (BADR Algérie).
- Siège social : Hai Bouteldja Houadef, Ben Aknoun, Alger.
- Réseau d'agences : 30 agences.
- Données comptables et financières au 31/12/2014<sup>77</sup> :
  - ◆ Fonds propres de la banque : 23.810 millions DZD.
  - ◆ Total bilan de la banque : 162.772 millions DZD.
  - ◆ Financements à l'économie: 80.627 millions DZD
  - ◆ Engagement hors bilans: 40.449 millions DZD
  - ◆ Produit Net Bancaire : 7.473 millions DZD.
  - ◆ Bénéfice net : 4.306 millions DZD.

#### **1.2 Organisation de la Banque d'AL-Baraka d'Algérie**

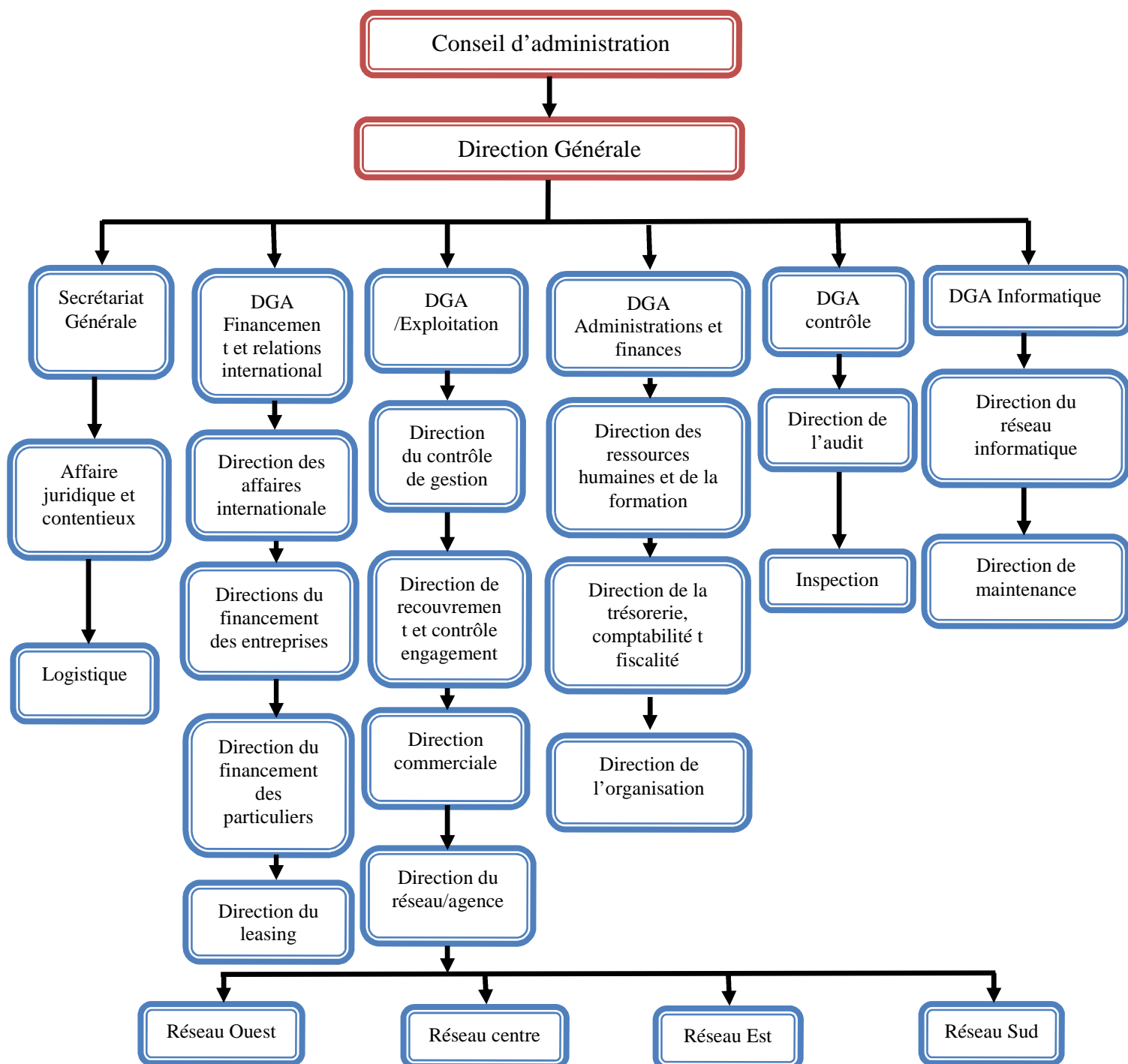
La banque est organisée fonctionnellement selon le mode d'administration des SPA au type « conseil d'administration ». Au sommet un conseil d'administration dans lequel siègent 10 membres. De ce conseil d'administration dérive une Direction générale à sa tête un directeur Général. Plusieurs directions Générales Adjointes (DGA) sont rattachées à cette Direction générale selon besoins et nécessités fonctionnelles et ce, en plus d'un secrétariat général. En bas de la pyramide, le réseau des agences qui exercent leur fonction commerciale sous le chapeutage des structures de support. Cette organisation se résume dans le schéma qui suit :

---

<sup>76</sup> Dernier statuts modificatif de la banque daté du 10/12/2009.

<sup>77</sup> Rapport annuel d'activité 2014 de la banque.

**Schéma n° 07 : Organigramme général de la Banque Al-Baraka d'Algérie**



Source : Document interne de la banque al Baraka d'Algérie.

### 1.3 Principales Activités

Banque commerciale de type universel, la Banque Al-Baraka d'Algérie assure l'ensemble des opérations bancaires : opérations de financement, collecte de

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

ressources (compte à vue et à terme) et services connexes tels que la monétique, les opérations de commerce international et autres.

La particularité de cette banque est que ses opérations sont faites dans le respect des principes de la finance islamique. En effet, et en matière de collecte de ressource, la banque pratique le principe « participatif » où les profits versés aux déposants ne sont déterminés qu'à posteriori, c'est-à-dire après détermination du bénéfice dégagé par la banque au travers les investissements qu'elle réalise.

Quant aux financements, la banque dispose d'une gamme de produits fondés principalement sur : l'achat/revente (le produit Mourabaha), la location (le leasing) ou bien la participation assimilée au capital risque (Moucharaka).

#### **1.4 Le principe islamique bancaire**

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

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

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



### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la Banque islamique et ses partenaires :

- ◆ Des clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement.
- ◆ Des clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précitée.

#### **1.5 Présentation de l'agence Bordj Bou Arreridj/405 de la Banque Al Baraka d'Algérie**

L'agence de Bordj Bou Arreridj/405 située dans la Rue de 1<sup>er</sup> novembre 54 cite El Djebass. Cette agence a été ouverte le 11/03/2011 selon autorisation d'exploitation accordée par la banque d'Algérie. Son agrément en tant que « guichet domiciliaire des opérations du commerce extérieur » n'a été délivré qu'en date du 18/03/2012. L'agence compte un effectif de 21 personnes, à leur tête un directeur d'agence secondé par deux adjoints. Elle est structurée en trois principaux services : Le service caisse et portefeuille, le service financement et le service du commerce extérieur.

Après cette présentation générale de la banque Al Baraka d'Algérie nous l'avons choisi comme une banque type pour notre période de stage.

#### **Section II : Cas d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

Un client de l'agence BBA/405, la SARL BORDJ METAL, et dans le cadre de la réalisation d'un complexe sidérurgique, a procédé à l'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu. C'est le contrat de commande domicilié à Banque Al Baraka d'Algérie qui fera l'objet d'une étude dans la présente section.

##### **1. Principaux éléments du contrat de vente conclu entre les parties (voire annexe N°01)**

- ◆ Référence du contrat: REV3 199/13 du 20/11/2013.
- ◆ Objet: Fourniture d'une unité de fabrication de panneau sandwichs en continu.

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwich en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

- ◆ L'acheteur : SARL BORDJ METAL\*.
- ◆ Le Vendeur : SAIP SURL Italie.
- ◆ Montant du marché: 3.650.000,00EUR
- ◆ Délais de livraison : 10 mois après réception d'une commande ferme et versement de l'acompte.
- ◆ INCOTERM: FOB port Italien.
- ◆ Banque du fournisseur: INTESA SAN PAOLO SPA Italie.
- ◆ Modalité de règlement: Lettre de crédit irrévocable et confirmée payable comme suit;
  - 30% à la commande et contre garantie de restitution d'avance émise par une banque italienne de premier ordre.
  - 60% à vue documents d'expédition.
  - 5% à l'acceptation de l'installation et certificat de montage.
  - 5% à la mise en marche et contre une garantie bancaire d'une année pour le service de garantie.

#### **2. Traitement du dossier sur le plan réglementaire**

##### **◆ Solvabilité et rentabilité du projet**

L'unité de fabrication de panneaux sandwichs de la SARL BORDJ METAL est inscrite dans le cadre d'un complexe industriel constitué aussi d'une unité de fabrication de charpente métallique et de galvanisation. Le complexe lancé par un grand groupe de la wilaya de Bordj Bou Arreridj est financé par la Banque Al baraka d'Algérie et a reçu l'approbation du comité de crédit du 02/06/2013. Cette approbation est fondée sur les principaux critères de mesure de solvabilité et de rentabilité du projet ainsi que sur le sérieux et l'honorabilité du groupe porteur du projet.

Par cet accord de financement le projet bénéficie de droit à la domiciliation bancaire conformément à l'article 29 de la disposition du règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

#### **◆ Demande de dérogation de la Banque d'Algérie (voir annexe N° 02)**

Conformément à l'article 50 de la disposition du règlement N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la banque Al Baraka d'Algérie, par le biais de sa direction des affaires internationales, a adressé en date du 30/09/2013 une demande de dérogation à la Direction Générale de Change de la Banque d'Algérie pour un accord de transfert d'un acompte de 30%. Cette demande appuyée par le dossier juridique de la société (statuts et registre de commerce) ainsi que par un dossier technique (contrat avec le fournisseur, étude technico économique) a reçu l'aval de la Direction Générale de Change de la Banque d'Algérie en date du 27/10/2013.

#### **3. Domiciliation du contrat**

Conformément à la réglementation en vigueur et après recueil des conditions de forme et de fonds, la banque Al Baraka d'Algérie a procédé à l'ouverture d'un dossier de domiciliation et à la domiciliation de contrat de vente liant la SARL BORJ METAL et SAIP SURL ITALIE. Le numéro de domiciliation suivant a été attribué au contrat: 340601 2013 3 10 00255 EUR.

#### **4. Recueil de la contre garantie de restitution d'avance**

La Banque Al Baraka d'Algérie a remis à son client le modèle algérien de la contre garantie de restitution d'avance pour le transmettre à son fournisseur.

En date du 15/12/2013, la Direction des affaires internationales de la Banque Al Baraka d'Algérie a reçu un message SWIFT type 760 (**voir annexe N° 03**) ayant pour objet l'émission en sa faveur d'une contre garantie de restitution d'avance dont les caractéristiques sont les suivantes:

- ◆ Banque contre garante: INTESA SAN PAOLO Italie.
- ◆ Banque destinataire: Banque Al Baraka d'Algérie.
- ◆ Références 01/03082/6045992.
- ◆ Date d'émission: 12/12/2013.
- ◆ Ordonnateur: SAIP SURL Italie.

### Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie

---

- ◆ Bénéficiaire: SARL BORDJ METAL
- ◆ Montant: 1.095.000,00 EUR.
- ◆ Intitulé (type) : contre garantie de restitution d'avance.
- ◆ Entrée en vigueur : Dès réception de l'avance par SAIP SURL (point N°09 du SWIFT).
- ◆ Diminution du montant: Diminution au fur et à mesure des mains levées partielles données par le bénéficiaire (point N°09 du SWIFT).
- ◆ Validité: au plu tard 15/11/2014 c'est à dire 01 mois après la date du dernier connaissance (point N°10 du SWIFT).
- ◆ Cadre réglementaire et litige: Garantie soumise aux règles uniformes de la Chambre de Commerce Internationale publication n°758 et les litiges sont soumis aux tribunaux algériens (points 11 et 12 du SWIFT).

La banque Al Baraka d'Algérie a émis des réserves sur le contenu de la contre garantie en ce qui concerne:

- ◆ La clause de la validité : la banque contre garante pour pouvoir tirer des exceptions du contrat liant le fournisseur et l'acheteur a lié la date de validité de la contre garantie à ce contrat (un mois après le dernier document).
- ◆ La clause de l'entrée en vigueur (la banque Al Baraka a demandé à ce que la contre garantie entre en vigueur à partir de son émission)

Ainsi, la banque contre-garante a adressé un SWIFT modificatif (**voir annexe N° 04**) en date du 22/01/2014 dont le contenu est le suivant:

- ◆ Point N°10: la présente garantie demeure valable au plus tard jusqu'au 15/11/2014.

Par ailleurs, l'ordonnateur et sa banque ont refusé d'amender la clause relative à l'entrée en vigueur (un point accepté finalement par la Banque Al Baraka du faite qu'elle n'affecte pas l'autonomie de la garantie et sa nature).

#### **5. Emission de la garantie de restitution d'acompte**

Après avoir validé le texte de la contre garantie, la Direction des affaires internationales a consulté la Direction des risques pour la confirmation du standing de la banque contre garante (INTESA SAN PAOLO SPA) et de la disponibilité de la ligne de crédit avec celle ci. Cette banque étant d'anciennes relations avec la Banque Al Baraka et son enveloppe de crédit étant disponible, l'opération a reçu l'accord du département risque.

Ainsi, la Banque Al Baraka a procédé à l'émission de la garantie de restitution d'avance (**voir annexe N° 05**) dont les caractéristiques sont les suivantes:

- ◆ Intitulé: garantie de restitution d'avance N°LG78/13
- ◆ Références contre garantie: 01/03082/6045992 émise par INTESA SAN PAOLO
- ◆ Montant: 1.095.000,00EUR
- ◆ Bénéficiaire: SARL BORDJ METAL.
- ◆ Entrée en vigueur: Dès réception de l'avance par SAIP SURL.
- ◆ Validité: 15/10/2014.

L'acte de garantie établie en forme authentique a été remis au bénéficiaire pour étude. Il a été retourné à la banque revêtu de la signature du gérant de l'entreprise précédée de la mention "lue et approuvée" valant acceptation par le bénéficiaire de la garantie donnée par la Banque Al Baraka d'Algérie.

La banque garante a informé la banque contre garante de l'émission de la garantie en faveur de SARL BORDJ METAL par un message SWIFT datant du 17/03/2014. (**voir annexe N° 06**).

#### **6. Règlement de l'acompte au fournisseur**

Sur la base d'une facture d'acompte établie par le fournisseur et d'un ordre de transfert signé par le gérant de la SARL BORJ METAL, la Banque Al Baraka d'Algérie a procédé au transfert du montant de 1.095.000,00EUR par l'utilisation du moyen de paiement transfert libre en date du 29/01/2014 .

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

D'un commun accord avec son fournisseur, le client a opté pour ce mode de règlement pour économiser les commissions qu'il aurait à supporter dans le cas d'une lettre de crédit. Celle ci sera mise en place pour le montant restant du contrat (70%) après 03 mois du versement de l'acompte.

#### **7. Ouverture du CREDOC**

En date du 09/07/2014, la Banque Al Baraka a procédé à l'émission d'un CREDOC irrévocable et confirmé aux caractéristiques suivantes:

- ◆ Ordonnateur: SARL BORDJ METAL.
- ◆ Bénéficiaire : SAIP SURL Italie.
- ◆ Banque émettrice: Banque Al Baraka d'Algérie.
- ◆ Banque du fournisseur/confirmation : INTESA SAN PAOLO SPA.
- ◆ Montant du CREDOC: 2.555.000,00EUR.
- ◆ Validité: 26/12/2014 (soit 05 mois).
- ◆ Date ultime d'embarquement : 05/12/2014.
- ◆ INCOTERM: FOB port Italien.
- ◆ Documents exigés:
  - 3/3 B/L (connaissance) originaux shipped and clean on board.
  - Facture commerciale définitive en 08 exemplaires signées et cachetées par le bénéficiaire.
  - Certificat d'origine.
  - Certificat de conformité et de garantie.
  - Liste de colisage.
  - Euro 01.
- ◆ Conditions de règlement :

Le montant du CREDOC représentant 70 % du montant de la facture pro forma n° 199/13 REV.1 du 18/06/2013 et du contrat commercial, est payable comme suit:

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

- 30 % déjà payé par virement bancaire et contre une contre garantie bancaire de restitution d'avance.
- 60 % soit 2,190,000.00 EUR payables contre documents d'expédition des équipements.
- 10 % soit 365,000.00 EUR sont payables comme suit:
  - ◆ 05 % soit 182,500.00 EUR à la fin du montage des machines et contre présentation d'un PV de réception provisoire établi par le bénéficiaire signé et cacheté par les deux parties.
  - ◆ 05 % soit 182,500.00 EUR après démarrage et formation et contre présentation d'un PV établi par le bénéficiaire avec signature et cachet des deux parties.

Condition spéciale: Le CREDOC ne deviendra opérationnel qu'après réception et acceptation d'une caution de bonne exécution pour un montant de 182,500.00 EUR émise par une banque du 1er ordre et conforme au modèle Algérien en vigueur, libérable une année à partir de la date du démarrage de l'unité.

Par ce montage opéré, le client de la Banque Al Baraka a réalisé un important gain de commissions d'engagement du fait que :

- ◆ Le montant des commissions de 0.75% par trimestre soit prélevé sur le montant de 2.555.000 EUR au lieu de 3.650.000 EUR.
- ◆ Les commissions soient prélevées pour deux trimestres uniquement au lieu de 04 trimestres si le CREDOC ait été mis en place avant le transfert de l'acompte.

Par ailleurs, l'ordonnateur du CREDOC a demandé la modification des conditions de paiement comme suit :

10 % soit 365,000.00 EUR sont payable comme suit:

- ◆ 05 % soit 182,500.00 EUR à la fin du montage des machines et contre présentation d'un PV de réception provisoire établi par le bénéficiaire signé et cacheté par les deux parties.

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

- ◆ 05 % soit 182,500.00 EUR après démarrage et formation et contre présentation d'un PV établi par le bénéficiaire avec signature et cachet des deux parties, plus une garantie de bonne exécution d'égal montant émise par une banque de premier ordre et conforme au modèle algérien libérable une année à partir de la date de démarrage de l'unité.

#### **8. Réalisation du CREDOC**

Le CREDOC a été réalisé en deux phases:

##### **◆ Première réalisation date du 05/01/2015**

- Montant de la facture des équipements livrés : 2.040.000,00 EUR.
- Conformité des documents : documents conformes aux clauses de la lettre de crédit.
- Montant du règlement effectué:
  - ❖ 30% de la facture équivalent à 612.000,00 EUR de retenue au titre de récupération partielle de l'avance versée.
  - ❖ 60% équivalent à 1.224.000,00 EUR réglés au fournisseur.
  - ❖ 10% de retenue à régler conformément aux conditions de règlement prévues.

##### **◆ Deuxième réalisation date du 09/03/2015**

- Montant de la facture des équipements livrés : 1.610.000,00 EUR.
- Conformité des documents : documents conformes aux clauses de la lettre de crédit.
- Montant du règlement effectué:
  - ❖ 30% de la facture équivalent à 483.000,00 EUR de retenue au titre de récupération partielle de l'avance versée.
  - ❖ 60% équivalent à 966.000,00 EUR réglés au fournisseur.
  - ❖ 10% soit 161.000,00 EUR de retenue à régler conformément aux conditions de règlement prévues.



## **9. Prorogation et mains levées sur la garantie de restitution d'acompte**

### **➤ Première prorogation**

En date du 23/10/2014 (**voir annexe N° 07**) et après accord du bénéficiaire, et vu qu'aucune livraison n'a été faite, la banque garante a adressé une demande de prorogation du délais de validité de la contre garantie pour son montant total au 15/01/2015 sous peine de mise en jeux de la garantie dans le cas d'une absence d'une réponse affirmative.

En réponse à cette demande la Banque contre garante a adressé le 27/10/2014 un SWIFT de modification portant sur la prorogation des délais (**voir annexe N° 08**). La validité de la contre garantie est portée ainsi au 15/01/2015 et celle de la garantie est portée au 15/12/2014.

### **➤ Deuxième prorogation et diminution de la garantie**

Après la première réalisation du CREDOC et réception d'une partie des équipements, le bénéficiaires a introduit en date du 11/12/2014 (quatre journées avant la date d'échéance de la garantie) une demande portant sur :

- ◆ La mainlevée partielle sur la garantie de restitution d'avance pour un montant de 612.000,00 EUR équivalent de 30% de la partie livrée.
- ◆ La prorogation du délai de validité du montant restant de 483.000,00 EUR de 03 mois supplémentaires.

Cette demande transmise par la banque garante à la banque contre garante, qui après accord de l'ordonnateur, a émis un SWIFT modificatif datant du 16/12/2014 (**voir annexe N° 09**) dont le contenu est le suivant :

- ◆ Diminution du montant de la contre-garantie de 612.000,00 EUR.
- ◆ Nouvelle valeur de la contre-garantie: 483.000,00 EUR.
- ◆ Nouvelle date de validité de la contre garantie: 15/04/2015.
- ◆ Nouvelle date de la garantie : 15/03/2015.

### Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie

#### ➤ Main levée totale

A l'approche de la nouvelle date d'échéance, la banque Al Baraka a relancé son client à l'effet d'une éventuelle prorogation de la date de validité de la garantie de restitution d'avance. La SARL BORDJ METAL, et du fait que tous les équipements liés au contrat soient livrés comme convenu a décliné la demande de prorogation, et pour confirmation, elle a adressé une demande de main levée sur la dite garantie.

Un SWIFT de main levée a été adressé par la Banque Al baraka à la banque contre garante en date du 16/03/2015 (voir annexe N° 10).

#### 10. PV de réception et règlement de la première tranche 5%

Malgré que la totalité des équipements soit réceptionné en moi d'Avril/2015, et en dépit de la préparation de toutes les plateformes devant abriter les unités de production, le fournisseur n'a pas envoyé des équipes pour l'installation du matériel. Il est a été mis en demeure par la SPA BORDJ METAL est ces équipes n'ont été envoyées que vers la fin du moi de Mai/2015.

Le 15/07/2015, la SPA BORDJ METAL a adressé à l'agence de la Banque Al Baraka un ordre de paiement de 5% du marché accompagné d'un PV d'installation conjointement signé avec le fournisseur.

Le transfert a été exécuté avec date valeur 19/07/2015.

#### Tableau N°04 : Représente le bilan financier de l'opération

Nature de la commission	Montant prélevés	Observation
Commission de transfert des 30%	407 984,25 DA	0.25% de commission de règlement +0.1% de commission de change + frais
Commissions d'engagement du CREDOC	4 478 834,37 DA	Prélevée à base 0.65% par trimestres indivisibles et mobiles sur le montant de 2.555.000 EUR pour les deux premiers trimestre et pour le montant

### Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie

		déduit de la 1ère réalisation pour le troisième trimestre. Cette commission aurait pu être prélevée pour deux trimestres supplémentaires et sur le montant total du contrat de 3.650.000,00 EUR si ce n'était pas le montage financier proposé par la banque Al Baraka.
Commissions de change et de transfert CREDOC	862 531,66 DA	0.25% de commission de règlement +0.1% de commission de change.
Autres frais CREDOC	23 000,00 DA	Frais de SWIFT et de modifications.
Commissions sur la garantie	1 894 644,00 DA	Prélevée à base de 0.3% par trimestre sur le montant de 1.095.000 EUR pour 5 premier trimestre et 483.000 EUR pour le sixième trimestre.
Total	7 666 994,28 DA	

Source : Document interne de la banque al baraka.

### **Chapitre III Etude d'une opération d'importation d'une unité de fabrication de panneaux sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie**

---

#### **Conclusion**

Il est à conclure à travers à cette étude du cas pratique que les deux partenaires ont utilisé la garantie de restitution d'avance et la garantie bonne exécution ainsi que la garantie de dispense de retenue de garantie. En plus, se cas à mobilisé seulement deux moyens de paiement à savoir (le CREDOC et le transfert libre).

Au moment de notre passage au niveau de la Banque Al Baraka, la retenue de garantie de 5% n'est toujours pas réglée et la garantie de bonne exécution n'a pas été fournie par le fournisseur. Par ailleurs, est selon les informations recueillies, l'unité de production est opérationnelle et s'approche de sa vitesse de croisière de production.

### **Conclusion générale**

A travers notre présent mémoire nous avons mis en lumière les spécificités du contrat de vente international et ses conditions de conformité. Ce contrat de vente vu sa complexité, est entouré d'une multitude de risques qui menacent ses intervenants ; soit en matière de qualité pour l'importateur ou de la liquidité pour l'exportateur.

L'évolution de la pratique commerciale et la conjugaison des efforts des institutions internationales, notamment la Chambre de Commerce Internationale et le système bancaire mondial ont permis d'instaurer des codifications et des règles permettant une meilleure couverture des parties. Les garanties à première demande dans le cadre du commerce international, est l'une de ces solutions qui peuvent combler le vide en matière d'assurance et de liquidité pour les parties contractantes. Ainsi la problématique de notre travail gravite autour de ce concept de garanties à première demande et des garanties supplémentaires procurées à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur.

A l'issue de notre recherche, on a pu constater la validité de toutes les hypothèses encadrant ce travail, à savoir que ces garanties à première demande constituent un moyen supplémentaire de couverture pour les parties contractantes, et qu'elles assurent un suivi de toutes les phases du contrat de vente. Cependant, leur efficacité est tributaire du degré de la maîtrise des intervenants de leurs spécificités. En effet, ces garanties ont été développées de manière à suivre l'évolution du contrat de vente dans toutes ses phases d'évolution et même après son achèvement. En allant de la soumission (garantie de soumission) jusqu'au service de garantie (garantie de libération de retenue de garantie) en passant par les garanties de restitution d'avance et de la garantie de bonne exécution. Elles assurent aussi des sources de financement pour les fabricants (fournisseurs) en leur permettant d'obtenir des acomptes et d'être payé sans retenue à la livraison des commandes.

Comme le contrat de vente international, les garanties à première demande revêtent des spécificités particulières que les intervenants doivent impérativement maîtriser, notamment, en ce qui concerne le cadre juridique et réglementaire, les conditions de forme et de fond et les aspects techniques relatifs à chaque type de garantie utilisée. Cette maîtrise assure une meilleure couverture de risque, une

optimisation des sources de financement et une protection contre les risques d'abus et de fraude.

Dans le cas des sujets de notre présent travail, le contrat de vente a été conclu entre les parties selon le mode "gré à gré", donc sans passer par un appel d'offre et sans recueil de garanties de soumission. En procédant ainsi, la SARL BORDJ METAL a, certes, gagné du temps et de l'argent mais elle a, par contre, encouru un risque sur la compétitivité de l'offre retenue.

Par la suite, l'avance forfaitaire de 30% convenue était importante et hors normes standards. Elle a nécessité un accord préalable de la Banque d'Algérie pour sa validation, chose qui a consommé du temps au détriment de la réalisation du contrat. Elle aurait pu être rejetée si le dossier de la SARL BORDJ METAL n'était pas suffisamment solide.

La banque Al Baraka d'Algérie, pour sa part, a pris le soin nécessaire pour recueillir une contre garantie à première demande conforme à la réglementation algérienne, assurant ainsi le maximum de couverture à son client. Après avoir vérifié le rang et la solvabilité de la banque contre garante, elle a suivi minutieusement le texte de la contre garantie dans tous ses détails avant sa validation. Elle a, par la suite, émis sa garantie en faveur de la SARL BORDJ METAL qu'elle a suivie rigoureusement dans toutes ses étapes : première prorogation, diminution du montant, deuxième prorogation et enfin main levée finale.

La banque Al Baraka d'Algérie a aussi assuré un bon rôle de conseil pour son client. En effet, et en plus du montage "transfert libre/CREDOC" qu'elle a proposé, elle a inséré dans le SWIFT d'ouverture du CREDOC la condition stipulant que "le CREDOC ne devient opérationnel qu'après réception d'une garantie de bonne exécution de 5% libérable 12 mois après le démarrage de l'unité". Cette clause a assuré à la fois la bonne fin du contrat et le service de garantie si elle aurait été acceptée par les parties contractantes. Malheureusement, par manque d'appréhension des risques, l'ordonnateur du CREDOC a demandé de supprimer la clause et d'exiger une garantie de bonne exécution de 5% libérable 12 mois après démarrage, à fournir avant le règlement des dernières 5% du contrat. Par cette condition, la SARL BORDJ METAL s'est retrouvée dépourvue d'une couverture contre le risque d'inexécution ou d'exécution incomplète du contrat. D'ailleurs, et après que le fournisseur ait livré tous

## Conclusion générale

---

les équipements, il a beaucoup retardé l'envoi d'une équipe d'installation en l'absence de tout moyen de contestation ou de pression entre les mains de l'importateur algérien : la SARL BORDJ METAL, à l'exception de la retenue de garantie de 5%.

**Bibliographie :****Les Ouvrages:**

- Ahmad Reda Boudiaf, le droit bancaire « Les garanties à première demande », édition conseil de la nation, 14/03/2006, 57-58-59.
- Anne Bessonnet, Philippe Edouard Lamy, contrats d'affaires internationaux : Guide pratique, édition Pearson, France, 2005, page 26, 29, 34.
- Anne-Colette Alain, le petit guide des contrats internationaux « Les bonnes questions à se poser avant d'exporter/de signer un contrat international », 2015, Page 22.
- Banque Nationale d'Algérie, les garanties bancaires dans le commerce international, Fascicule 3, Alger 1998.
- Berland N, Ronges-Y, contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales, Person, Paris, 2013, page 422.
- BNP Paribas. Memo-Guide, commerce international : les solutions bancaire, Edition 2007, page 57.
- Desbrieres (P) et Poincelot (E), « Gestion de trésorerie », édition, management, Paris, 1999, p123.
- Fontaine P, « marchés des changes », Person éducation, Paris, 2009, P134.
- Garsuault. P et Priami. S, Les opérations bancaires à l'international, Ed. Banque- Editeur, Paris, 1999.
- Hubert Martini, Dominique Depree et Joanne Klein-Cornède .Guide pratique .Crédits documentaires, lettre de crédit stand by, cautions et garanties. RB. Edition Avril 2007. Page 481, 484, 606, 607.
- Jean Delacollette, les contrats de commerce internationaux, édition Boeck et Larcier S, A, 1996, département de Boeck, Bruxelles, page43, 44.
- Jean Pierre Mattout, droit bancaire international, édition banque, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 1996, page155.
- Le grand (G), Martini (H), Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p107, 150, 168, 212, 235.



- Martinih, Depree D, Cornedej, « crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie », édition revu banque, Paris, 2007, page 30.
- Mattout (J-P), « Droit bancaire international », 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, Page 209, 214, 238
- Martin C, Delierneux M, les garanties bancaires autonomes, édition Bruylant, Bruxelles, 1991, page33, 34.
- Miller (P) et Ann Northcol (C), gérer le risque de non-règlement des opérations de change, revue de la banque, Canada, 2002, P42.
- S.Ogee, A.Brezillion, S.Zylberg, commerce international, édition Nathan, Paris, 2011, page283.
- Stéphane Tosseri, Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, édition techniques de l'ingénieur, Genève le 27/01/2012, P 14, 15.
- Valerie Gomez-Bassac, Estelle Pidoux, « le contrat de vente international n°01 », éditions Foucher, 28/05/2014, page 08, 09.

**Les articles :**

- Article 30 et 53 de la convention de Vienne avril 1980.
- Article 115, 125, 133 du code des marchés publics algériens N°50, du 20/09/2015.
- Article 03, 04, 06, 07 alinéas 02 de l'instruction relative à l'émission d'acte de garantie et de contre garantie par les banques intermédiaires agréent n°05/94 du 02 février 1994 de la Banque d'Algérie.
- Article 54, 644, 646, 882,948 du code civil Algérien.
- Article 409 du code de commerce algérien.
- Article 02, 06 point B, 09, 38, Règles et Usances Uniformes de l'CCI relatives aux Crédits documentaire, Révision 2007, Publication CCI N°600.
- Article 69 de la LFC, journal officiel de la République Algérienne n°44 du26 Juillet 2009.
- Article 23 de la LFC, journal officiel de la République Algérienne n°40 du20 Juillet 2011.

- Article 81 de la LFC, journal officiel de la République Algérienne n°68 du 31 Décembre 2013.
- Article 02, 03, 07 Règles Uniformes Aux Encaissements –Annexe1- « Brochure 522 », Version Octobre 2003.
- Article 20, 28 des Règles uniformes relatives aux garanties sur demande N°458.
- Article N° 03 du règlement de la Banque d'Algérie N°93-02 du 3 janvier 1993.

**Les documents :**

- Document interne de la Banque Tunisienne d'Arabe (Arab Tunisian Bank), comprendre les crédits documentaires, 2010, page 04.
- Document interne de la banque al Baraka d'Algérie.
- Dernier statuts modificatif de la banque daté du 10/12/2009.
- Rapport annuel d'activité 2012 de la banque.

**Les sites web :**

- <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/lettre-de-crundefineddit-stand-by.html>, consulté le 21/02/2016.
- <http://fr.slideshare.net/nietoana/contrat-de-vente-internationale>. Consulté le 28/02/2016.
- <http://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire>. Consulté le 19/02/2016.
- [www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche\\_16\\_incoterms.pdf](http://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/...de.../fiche_16_incoterms.pdf) consulté le 30/02/2016.

**Les mémoires :**

- Mlle Bouchetal Sabiha, mémoire de fin d'études « Ecole Supérieur de Banque », Thème : Le commerce international Paiement, Financement, et risques y afférents. Encadreur : M. Talhadj. Promoteur : M. Merouani.
- M<sup>lle</sup> Zouhra Benamara, mémoire de fin d'études « Ecole supérieur de Commerce », Thème : Le mode de financement du commerce extérieur. Encadré par : M. A. Bennour.

- M<sup>lle</sup> Yessad Houria, thèse de doctorat en droit « Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Thème : Le contrat de vente internationale de marchandises. sous la direction de : D. Djebali Ouamar.
- M. Cherief Amar, mémoire de fin d'études « Ecole supérieur de Commerce », Thème : Les garanties bancaires à l'international. Promoteur : M. Merouani Abdelhamid.
- M<sup>lle</sup> Sonia Baloul, mémoire de fin d'études « Ecole supérieur de Commerce », Thème : La garantie bancaire d'une transaction commerciale internationale. Encadré par : M<sup>lle</sup> H. Bestandji, M. A. Merouani.
- M. Kounta Sidy Igoumo et M. Mahamane Nourdine mémoire de fin de cycle « Université de Abderahmane Bejaia » », Thème : Financement, Risques et garanties liées au commerce international. Encadré par : D. Yaici Farid.
- Ibrahima Dembele, mémoire de Magister « Institut de droits et de sciences administratives université d'Alger », Thème : Les garanties bancaires au Mali. De : Président : Latrous Bachir.

## Tableaux et schémas

### Les tableaux :

N°	Tableaux	Pages
01	Représente les obligations de l'acheteur et du vendeur à l'international.	06-07
02	Représentatif des incoterms.	08-09- 10-11
03	Représente les clauses du contrat de vente international.	13-14
04	Représente le bilan financier de l'opération	83-84

### Les schémas :

N°	Schémas	pages
01	Représente l'ensemble des caractéristiques d'une offre.	12
02	Récapitulatif de fonctionnement de la remise documentaire	20
03	Le fonctionnement d'un crédit documentaire.	27
04	La mise en place d'une garantie directe	44
05	La mise en place d'une garantie indirecte	45
06	Organigramme général de la Banque Al-Baraka d'Algérie.	72

## Table des matières

<b>Liste des abréviations</b>	
<b>Introduction générale:</b> .....	<b>01</b>
<b>Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international</b> .....	<b>04</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>04</b>
<b>Section I: Le contrat de vente international</b> .....	<b>05</b>
1. Définition du contrat de vente international .....	06
2. La forme du contrat de vente internationale .....	06
3. Le Cadre juridique du contrat de vente international .....	06
3.1 La convention de Vienne .....	06
3.2. Les incoterms .....	07
3.2.1 Classification des incoterms par famille .....	08
4. Les différentes étapes de la formation du contrat .....	11
4.1 L'offre commerciale .....	11
4.2 Les conditions générales de vente export .....	12
4.3 Rédaction des clauses du contrat .....	13
4. 4 L'acceptation.....	14
5. Conditions de formation .....	15
<b>Section II : Les moyens de paiement dans le commerce international</b> .....	<b>15</b>
1. Le Transfert libre .....	<b>16</b>
1.1 Déroulement de l'opération .....	16
1.2 Avantages et inconvénients .....	16
2. La remise documentaire .....	17
2.1 Les intervenants dans la remise documentaire .....	18
2.2 Les types de la remise documentaire .....	18
2.2.1 Remise documentaire à vue (D/P) ou contre paiement .....	18
2.2.2 Remise documentaire contre acceptation .....	19
2.2.3 Remise documentaire contre acceptation et aval .....	19
2.3 Le fonctionnement de la remise documentaire.....	19
2.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire .....	20
3. Le crédit documentaire .....	21
3.1 Les intervenants dans une opération de crédit documentaire.....	21
3.2 Types de Crédits Documentaires .....	22

3.2.1 Selon l'engagement bancaire .....	22
3.2.1.1 Le crédit documentaire irrévocable .....	22
3.2.1.2 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	23
3.2.2 Selon la nature commerciale .....	23
3.2.2.1 Le crédit revolving (renouvelable) .....	23
3.2.2.2 Le crédit "red clause" .....	24
3.2.2.3 Le crédit documentaire "transférable" .....	24
3.2.2.4 Le crédit "back to back" .....	25
3.2.2.5 La lettre de crédit stand-by .....	25
3.3 Modes de réalisation du crédit documentaire .....	25
3.3.1 Crédit documentaire réalisable par paiement à vue .....	26
3.3.2 Crédit réalisable par paiement différé .....	26
3.3.3 Crédit réalisable par négociation .....	26
3.4 Le fonctionnement du crédit documentaire .....	26
3.5 Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire .....	27
4. Le cadre réglementaire Algérien sur les moyens de paiements du commerce international.....	28
<b>Section III : Les risques du contrat de vente international et leurs couvertures.....</b>	<b>29</b>
1. Le risque de change .....	29
1.1 La couverture interne du risque de change .....	30
1.1.1 Le choix de la monnaie de facturation .....	30
1.1.2 L'action sur les délais « Le termaillage » .....	30
1.1.3 L'auto couverture « clearing » .....	31
1.1.4 La compensation «le netting » .....	31
1.2 La couverture externe du risque de change .....	31
1.2.1 L'assurance de change .....	32
1.2.2 L'avance en devise .....	32
1.2.3 Les swaps .....	32
1.2.4 Les options .....	32
1.2.5 La couverture à terme .....	33
2. Le risque de non-paiement .....	33
2.1 Les formes du risque de non-paiement .....	33
2.1.1 Le risque commercial .....	34

2.1.2 Le risque pays .....	34
2.2 La couverture du risque de non-paiement .....	35
2.2.1 Le choix du moyen de paiement .....	35
2.2.2 Le recueil de garantie .....	35
3. Le risque lié à la conformité des marchandises .....	38
<b>Conclusion .....</b>	<b>39</b>
<b>Chapitre II : Les garanties à première demande .....</b>	<b>40</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>40</b>
<b>Section I : Aspects généraux et réglementaire de la garantie à première demande...</b>	<b>41</b>
1. Définition et distinction entre la garantie à première demande et le cautionnement	41
1.1 Définition de la garantie à première demande .....	41
1.2 Distinction entre la garantie à première demande et le cautionnement.....	42
2. Traits et caractéristiques de la garantie .....	42
2.1 Engagement personnel .....	42
2.2 Engagement indépendant et autonome .....	43
2.3 Engagement inconditionnel et irrévocable .....	43
3. Les formes des garanties à première demande .....	44
3.1 La garantie directe .....	44
3.2 La garantie indirecte .....	45
4. Le cadre réglementaire de la garantie à première demande .....	46
4.1 La réglementation internationale .....	46
4.1.1 Réglementation de la Chambre de Commerce Internationale .....	46
4.1.2 Travaux de la Convention des Nations Unies du Droit Commercial International (CNUDCI).....	48
4.2 La réglementation Algérienne .....	48
<b>Section II: Typologie des garanties à première demande .....</b>	<b>50</b>
1. Garantie de soumission« Bid bond ».....	50
2. Garantie de restitution d'avance « advance payment guarantee ».....	52
3. Garantie de bonne exécution « performance guarantee».....	53
4. Garantie de dispense de retenue de garantie « retention money bond ».....	54
5. Garantie d'avaries communes .....	55

<b>Section III: Mise en place et mise en jeu des garanties à première demande.....</b>	<b>56</b>
1. Mise en place des garanties à première demande .....	56
1.1 Précaution préalables à l'émission d'une garantie à première demande .....	56
1.1.1 Standing de la banque contre-garante .....	57
1.1.2 Contenu et conformité des actes de garantie et contre-garantie .....	57
1.2 Suivi des actes de garanties.....	60
1.2.1 Modifications relatives au contrat.....	60
1.2.1.1 Modification du texte.....	60
1.2.1.2 Modification du montant.....	60
1.2.1.3 Prorogation de l'échéance.....	61
1.2.2. Main levée .....	62
1.2.3 Commissions et frais .....	62
2. Mise en jeux des garanties à première demande .....	62
2.1 Conditions et modalités de mise en jeu .....	63
2.2 Position des intervenants face à un appel en jeu .....	64
2.2.1 Point de vue du bénéficiaire et de sa banque garante .....	64
2.2.2 Point de vue du donneur d'ordre et de sa banque contre-garante .....	65
2.3 Exécution de la garantie .....	65
2.3.1 Vérification des conditions de mise en jeu .....	65
2.3.2 Obligation d'informer le contre-garant et la Banque d'Algérie .....	66
2.3.3 Obligation de payer .....	66
2.4 Mise en jeux abusive et frauduleuse .....	68
<b>Conclusion.....</b>	<b>69</b>
<b>Chapitre III : Etude de cas pratique .....</b>	<b>69</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>69</b>
<b>Section I : Présentation de l'organisme d'accueil .....</b>	<b>70</b>
1. Présentation de l'organisme d'accueil (Banque Al Baraka d'Algérie).....	70
1.2 Organisation de la Banque d'AL-Baraka d'Algérie .....	71
1.3 Principales Activités .....	72
1.4 Le principe islamique bancaire .....	73
1.5 Présentation de l'agence Bordj Bou Arreridj/405 de la Banque Al Baraka d'Algérie.....	74



<b>Section II : Cas d'importation d'une unité de fabrication de panneau sandwichs en continu à Banque Al Baraka d'Algérie.....</b>	<b>74</b>
1. Principaux éléments du contrat de vente conclu entre les parties .....	74
2. Traitement du dossier sur le plan réglementaire .....	75
3. Domiciliation du contrat .....	76
4. Recueil de la contre garantie de restitution d'avance .....	76
5. Emission de la garantie de restitution d'acompte .....	77
6. Règlement de l'acompte au fournisseur .....	78
7. Ouverture du CREDOC .....	79
8. Réalisation du CREDOC .....	81
9. Prorogation et mains levées sur la garantie de restitution d'acompte .....	82
10. PV de réception et recueil de garantie de bonne exécution .....	83
<b>Conclusion .....</b>	<b>85</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>86</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>89</b>
<b>Annexes</b>	
<b>Tableaux et schémas</b>	
<b>Table des matières</b>	

















## **Résumé**

Au cours du traitement de notre thème sur les garanties à première demande dans le commerce international, une étude de cas a été réalisée au sein de la banque Al Baraka d'Algérie agence BBA/405, il s'agit des garanties à première demande. Cette étude a pour but de clarifier le déroulement de ces dernières, leurs gestions et leurs contributions à la couverture des risques internationaux.

Les résultats les plus importantes de cette étude ont montré que ces garanties fournissent une bonne exécution des opérations commerciale extérieure et de préserver les droits des partenaires commerciaux, en étant un engagement irrévocable et à première demande émis par des banques qui couvrent largement des risques différents associés à ce type des opérations. Elle est également considérée comme un instrument de paiement international, pour ce qu'elle prévoit des indemnisations et des facilités dans ce domaine.

**Mots clés :** Le contrat de vente international, les garanties à première demande, la garantie de bonne exécution, RUGD, le bénéficiaire, le garant, le contre-garant, mise en place, mise en jeu, émission, crédit documentaire, main levée, prorogation, SWIFT

## **Abstract**

During the treatment of our theme the First Demand Guarantees in the International Trade, a case study was conducted within the Al Baraka Bank of Algeria (agency BBA / 405). The present study deals with the first demand guarantees, it aims to shed light on the course of the latter, their managements and their contributions to cover international risks.

The most important results of this study have shown that these guarantees provide good performance of foreign trade operations and preserve the rights of business partners, being an irrevocable commitment and the first demand issued by banks which largely cover the various risks this type of operations. Besides, it is also considered an international payment instrument, because of what it provides for compensation and facilities in this area.

**Keywords :** The international sales contract, the first demand guarantees, performance guarantee, URDG, the beneficiary, the guarantor, against the guarantor, establishment, implementation, issue, documentary credit, show of hands, prorogation, SWIFT