



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



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

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

**Mémoire De Fin d'études En Vue De l'obtention Du Diplôme De Master En
Sciences Financière et Comptabilité**

Option : Finance Et Banque

Thème :

LES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES

Présenté par :

-M^{elle} : AMELLAL Lydia

-M^{elle} : AOUCHETA Souhila

Devant un jury composé de :

-Président : M^f SAM Hocine

-Rapporteur : M^{me} IGUERGAZIZ Wassila

-Examineur : M^{me} BOULIFA Yamina

Promotion 2017/2018

Remerciements

Nous remercions « dieu tout puissant » de nous avoir donnée la force et la sagesse pour achever ce modeste travail ;

Toutes nos reconnaissances et gratitudes à madame IGUERGAZIZ. W, pour son suivi, ses conseils et ses orientations. Sans oublier nos encadreurs à la BEA monsieurs DJENNAD, BENANE et madame HAMITI pour leurs explications pratiques et leurs suivi tout au long de notre stage.

Nos remerciements s'adressent aussi, à tous les enseignants qui ont contribué à notre formation universitaire dans la faculté des sciences Economiques, commerciales et de gestion de l'UMMTO et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

DEDICACES

Je dédie ce mémoire

*A mes chers parents que j'aime énormément et
qui ont été toujours là pour moi*

A mes chers frères

A mes chères sœurs : Nawel, Lynda

*A mes neveux : Samy, Salim, Amine et
moumouh*

A mes nièces adorées : ferou et Yasmine

A mes beaux parents

A mon mari

A tous mes amis

*A ma binôme SOUHILA avec qui j'ai partagé
des moments inoubliables en réalisant ce
travail.*

*A tous ceux qui m'estiment bien et ceux qui me
sont chers.*

LYDIA.

DEDICACES

*je dédie ce travail à ma chère MAMAN, à la
mémoire de mon très cher PERE ainsi qu'à
mon grand-père, qui m'ont tout donnée et
envers qui je suis pleinement
reconnaissante ; ainsi qu'à :*

*Mes très chers freres : Housseem,
Rabah , Moumouh, Lyes.*

*Mes cousines adorées : Louisa, Nadia et son
mari Ali, Nawel, Wahiba et Amel.*

Mes amies : Damia, Dalila, Ania.

Ma binôme Lydia.

A tous ceux qui me sont chers.

SOUHILA.

Sommaire

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section 01 : Définition et intervenants du commerce international

Section 02 : Les termes de ventes

Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international

Chapitre II : Moyens et techniques de paiements internationaux

Section 01 : Les moyens de paiements

Section 02 : Les documents usuels du commerce international

Section 03 : Les techniques de paiements internationaux

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Section 01 : Définition et formes de garanties bancaires
internationales

Section 02 : Cadre juridique des garanties bancaires internationales

Section 03 : Les différents types de garanties bancaires internationales

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

Section 02 : Mise en place des garanties bancaires internationales dans
le cadre d'un crédit documentaire

Conclusion générale

Liste des abréviations

Abréviations

B

- BL: Bill of Lading.
- BO: Billet à Ordre.
- BA : Banque d'Algérie.
- BM :Banque Mondiale.
- BEA : Banque Extérieur d'Algérie.

C

- CI : Commerce International.
- CCI: chambre de commerce international.
- COMEX : Commerce Extérieur.
- CFR: cost and freight.
- CIF: cost insurance and freight.
- CPT : carriagepaid to.
- CIP: carriage insurance paid to.
- CREDOC : crédit documentaire.

D

- DAT : Delivered At Terminal.
- DAP : Delivered At Place.
- DDP : Delivered Duty Paid.
- DLVI : Duplicata de Lettre de Voiture International.
- DOE : Direction des Opérations avec l'Etranger.

- D/P : Documents contre Paiement.
- D/A : Documents contre Acceptation.
- D10 : Document Douanier.

E

- ENIEM : Entreprise Nationale Industrielle des l'Electroménager.
- EUR: Euro.
- EXW:Ex Work.

F

- FCA: Free Carrier.
- FAS: Free Alongside Ship.
- FOB: Free on Board.
- FMI: Fonds Monétaire International.
- F4 : Formule de règlement.

I

- INCOTERMS : InternationalCommercial Terms.

L

- LTA : Lettre de Transport Aérien.
- LTR : Lettre de Transport Routier.

M

- MT700 :SWIFT d'ouverture du crédit documentaire.
- MT730 :Accusé de réception d'un message de crédit documentaire.

- MT752 : Autorisation de paiement, acceptation ou négociation.
- MT754 : Avis de paiement.

O

- OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

R

- REMDOC : Remise Documentaire.
- RUGD : Règles Uniformes pour les Garanties sur Demande.
- RUU : Règle Usances Uniformes.

S

- SPA : Société Par Action.
 - SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
-

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Présentation des incoterms selon la répartition des risques entre l'acheteur et le vendeur	12
Tableau n°02 : Avantages et inconvénients du virement international	22
Tableau n°03 : Avantages et inconvénients du chèque	23
Tableau n°04 : Avantages et inconvénients de la lettre de change	24
Tableau n°05 : Avantages et inconvénients de la carte bancaire	25
Tableau n°06 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire	34
Tableau n°07 : Avantages et inconvénients du Credoc	40
Tableau n°08 : Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	41
Tableau n°09 : Récapitulation des différents types de garanties bancaires internationales...	54
Tableau n°10 : Evolution du capital social de la BEA	61
Tableau n°11 : La constitution de la commission de domiciliation	71

Liste des figures

Figure n°01 : Déroulement de la remise documentaire	33
Figure n°02 : Déroulement de crédit documentaire	39
Figure n°03 : Garantie directe.....	46
Figure n°04 : Garantie indirecte.....	47
Figure n°05 : Les garanties et le moment de leur mise en place.....	53
Figure n°06 : Modèle de domiciliation import.....	70

Liste d'organigramme

Organigramme n°1 : Présentation de la Banque Extérieur d'Algérie« Agence BEA 098 »..	63
Organigramme n°2 : Organisation du service étranger dans l'agence BEA 98	66

Introduction générale

Au début du XVIII^{ème} siècle le commerce extérieur se développe et les échanges internationaux se généralisent.

Ces derniers se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre dans le but de satisfaire les besoins exprimés par les pays.

Le commerce international est donc une réponse aux besoins auxquels un pays ne pourrait répondre immédiatement par les échanges commerciaux locaux.

Les agents économiques sont amenés à rechercher les produits qu'ils ne trouvent pas sur le territoire national, ou encore, qui sont plus abondants dans d'autres territoires. Ce développement s'explique par l'accroissement de la population et par l'élévation du niveau de vie accompagné de la hausse de la demande mondiale et la tendance à l'élargissement des marchés mondiaux.

La pratique du commerce international présente aujourd'hui un visage différent qui s'explique par les innovations majeures dans la circulation et le traitement de l'information, ainsi que l'internationalisation des activités bancaires. Le commerce international est soumis à des conditions différentes de celles qui existent dans les opérations intérieures, car les relations internationales portent sur des échanges bâtis sur des modalités particulières de financement, de paiement et de garanties.

Les opérations de commerce international portent généralement sur des montants importants qui présentent de nombreux risques dus à l'éloignement des partenaires ainsi qu'à la différence des réglementations et celle des monnaies, d'où la nécessité d'instaurer un contrôle des changes.

Ce dernier existe dans de nombreux pays sous forme de domiciliation bancaire, de délais de cession des devises et des conditions de transfert.

La réglementation du commerce international et des changes est constituée de textes législatifs et des textes réglementaires. Cette réglementation est respectée par l'ensemble des intervenants dans la chaîne du commerce international en particulier les banques.

Pour mener à bien leurs opérations financières et commerciales, les parties au contrat commercial font intervenir leurs banques. Ces dernières par leurs savoir-faire et leurs appuis financiers dans le respect de la réglementation en la matière n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées visant à assurer un déroulement normal des transactions commerciales.

La technique la plus sécurisée est le crédit documentaire qui assure le paiement à l'exportateur. Pour équilibrer les rapports de force entre l'importateur et l'exportateur les garanties bancaires internationales ont été créées par la CCI.

De ce fait, en plus de la réglementation nationale, les banques sont tenues de se conformer aux règles et dispositions instaurées par des régulateurs du commerce mondial, dont la CCI qui a pour objectif d'harmoniser les pratiques commerciales, par l'élaboration des Règles et Usances Uniformes.

Sur la base de ce qui précède, nous posons la problématique suivante :

Les garanties bancaires internationales permettent-elles d'enrayer les risques liés aux opérations du commerce international et équilibrer les rapports de force entre importateurs et exportateurs ?

La réponse à cette problématique nécessite d'apporter des éclaircissements à travers les questions sous-jacentes suivantes :

- quels sont les différents moyens et techniques de paiement utilisés dans le commerce international ?
- qu'est-ce qu'une garantie bancaires internationale ? Et comment est-elle émise ?
- quelles sont les garanties liées aux opérations du commerce international en Algérie ?

Pour répondre à notre question principale nous avons opté pour une double démarche théorique (consultation d'ouvrages et sites internet...), et pratique on effectuant un stage pratique au sein de la Banque Extérieur d'Algérie, dont l'objectif est de connaître les garanties bancaires et de savoir les avantages qu'offrent ces derniers aux opérateurs économiques.

A cet effet nous avons structuré notre travail en quatre chapitres, comme suit :

- le premier chapitre abordera les éléments fondamentaux relatifs aux opérations du commerce international ;
- le deuxième chapitre portera sur les moyens et techniques de paiement internationaux ;
- le troisième chapitre retracera les différentes garanties bancaires internationales.
- Enfin, le quatrième et dernier chapitre est d'ordre pratique, il est consacré à la mise en place d'une garantie bancaire internationale au niveau de l'Agence BEA 98 Oued-Aissi Tizi-Ouzou.

Chapitre I :
Eléments
fondamentaux du
commerce
international

Chapitre I : Eléments fondamentaux du commerce international

Introduction

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable, pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations, en particulier, et la transaction dans sa globalité.

Aussi, le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants.

Ce chapitre aborde les éléments fondamentaux du commerce international ; la première section est consacrée à la définition et intervenants du commerce international, dans la deuxième section nous donnons un aperçu sur les termes de vente, et enfin nous traiterons les différents risques liés aux opérations du commerce international.

Section01 : Définition et intervenants du commerce international

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises, réalisées entre des espaces économiques internationaux.

1.1 Définition du commerce international

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre, au moins, deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux. Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales) et la gestion des risques liés à ce type d'échange.

De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.¹

Autrement dit, Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux. Il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens, tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.²

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts. Leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

1.2 Les intervenants du commerce international

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

- L'Organisation Mondiale du Commerce ;
- Le Fond Monétaire International ;
- Banque Mondiale ;
- Chambre de Commerce International.

1.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est un organisme international qui se consacre à rendre les échanges commerciaux plus fluides, plus prévisibles et plus libres.

¹www.glossaire-international.com

²BEITTON-A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

Chapitre I : Éléments fondamentaux du commerce international

L'organisation mondiale du commerce établit des normes et contribue à la création de règles régissant le commerce entre les pays, elle offre aussi un forum pour les gouvernements pour faire face aux différends commerciaux. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

1.2.2 Le Fond Monétaire International

Le Fond Monétaire International (FMI) est une organisation regroupant 184 pays. Il a pour mission de promouvoir la coopération monétaire internationale, de garantir la stabilité financière, de faciliter les échanges internationaux, de contribuer à un niveau élevé d'emploi, d'assurer la stabilité économique et de faire reculer la pauvreté de ses adhérents. L'institution a pour but de prévenir les crises systémiques en encourageant les pays à adopter des politiques économiques saines ; dans le même temps, et comme son nom l'indique, elle est un fond auquel les États membres qui ont des besoins de financement temporaires peuvent faire appel à ce dernier, pour remédier à leurs problèmes de balance des paiements.

1.2.3 Banque Mondiale

La Banque Mondiale (BM), devenue en 2007 le Groupe de la Banque Mondiale, est une alliance de cinq organisations internationales créées pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux États en difficulté. La plus importante organisation de ce groupe est la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD). Son fonctionnement est assuré par le versement d'une cotisation réglée par les États membres.

1.2.4 Chambre de Commerce International

La chambre de Commerce International (CCI) représente mondialement les entreprises, elle a pour objectif de favoriser les échanges, l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services et la libre circulation des capitaux. Elle a pour mission d'encourager les échanges commerciaux et les investissements internationaux, élaborer les règles et les outils du commerce international : Crédits documentaires, garanties bancaires, Incoterms, modèles de contrats internationaux et parler au nom de la communauté économique mondiale.³

1.3 Le contrat de commerce international

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

³www.logistique-conseil.org

Chapitre I : Eléments fondamentaux du commerce international

1.3.1 Définition du contrat de commerce international

Le mot contrat est « une convention par laquelle plusieurs personnes s'obligent les unes envers les autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose ».⁴

On peut définir le contrat de commerce international comme un contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents. Pour qu'un contrat soit valable il doit réunir les conditions de base suivantes :

- **la capacité juridique des parties :** 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 ;
- **objet du contrat :** la transaction que les parties veulent réalisée, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

1.3.2 Condition de formation

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

Le contrat 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...).

1.3.3 Formes du contrat

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial. Nous citerons celles-ci :

- le contrat commercial en bonne et due forme (convention signée par les deux parties) ;
- l'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification du contrat ;
- lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...) confirmant définitivement la vente ou l'achat ;
- facture pro-forma ou devis détaillé.⁵

1.3.4 Les clauses du contrat commercial

Il est important de donner le plus de précisions possibles dans les clauses du contrat commercial afin d'éviter toute confusion. On compte parmi elles trois catégories :

⁴Article.54 de la loi 05-10 juin 2005 du code civile Algérien.

⁵ Klein Jean et Mario Bernard, « Gestion et stratégie financière internationale », Edition Dunod, 1985, P 28.

1.3.4.1 Les clauses commerciales

Elles reprennent la nature du marché, les spécifications de l'objet du contrat en détail et l'identification des contractants (dénomination des parties, leurs signatures).

1.3.4.2 Les clauses financières

Elles représentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par les modalités de paiement et de remboursement, la domiciliation bancaire des contractants et l'assurance-crédit.

1.3.4.3 Les clauses juridiques

Elles déterminent toutes les stipulations des lois qui fixent les droits et les obligations.

1.3.5 Les obligations des parties

Pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce international, les deux parties du contrat doivent respecter certaines obligations à savoir :

1.3.5.1 Obligations du vendeur

- garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- livrer la marchandise dans les délais fixés, aux lieux prévus ;
- remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

1.3.5.2 Obligations de l'acheteur

Les obligations de l'acheteur se résument en :

- satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- réceptionner la marchandise.⁶

⁶www.actualitesdroitohada.com/les-obligations-des-parties-au-contrat-de-vente-commerciale.

Section 02 : Les termes de ventes internationaux

2.1 Définition des termes de ventes internationaux

Les incoterms ont été rédigés pour la première fois en 1936, par la (CCI) qui résulte d'une codification des modalités d'une transaction commerciale. Le mot incoterm provient de " *International Commercial Terms* " ; signifiant "termes du commerce international ". Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Suite à la mondialisation rapide et au développement des échanges internationaux, des amendements et des additions y ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux incoterms 2010 qui viennent succéder aux incoterms 2000. Ces derniers qui étaient au nombre de treize en l'an 2000 sont désormais au nombre de 11. Les modifications portent principalement sur la suppression de quatre Incoterms - DEQ, DES, DAF et DDU et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (Rendu au Terminal) et DAP (Rendu au lieu de destination).

Afin d'éviter toute confusion la dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

Les incoterms jouent un rôle très important en commerce international du fait qu'ils servent à situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises, et indiquent qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport et ainsi répartissent l'ensemble des frais logistiques et administratifs.

Le but des incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur, et donc de faciliter les relations entre les négociants de différents pays et d'éviter les confusions et les erreurs d'interprétation qui peuvent provoquer des malentendus, des litiges et des procès qui génèrent des pertes de temps et d'argent.⁷

2.2 Classement des incoterms

Les incoterms peuvent être classés selon plusieurs critères suivants :

- selon l'ordre croissant des obligations du vendeur ;
- selon le mode de transport ;
- selon le type de vente (Départ / Arrivée).

⁷www.objectif-import-export.fr

Chapitre I : Éléments fondamentaux du commerce international

2.2.1 Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Le choix d'incoterm, est le résultat de la négociation commerciale, il doit tenir compte des pratiques commerciales, d'un marché donné et des capacités organisationnelles de l'entreprise ainsi que son expérience et sa connaissance du domaine de transport international. On classe les incoterms selon quatre groupes à savoir :

- **Le groupe E**

EXW est l'incoterm qui minimise l'obligation pour l'exportateur ou pour le vendeur, autrement dit les frais et les risques sont supportés par l'acheteur à partir des locaux du vendeur.

- **Le groupe F**

Dans le groupe F (Frée ou Franco) le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal son obligation est de livrer à un transporteur désigné par l'acheteur.

- **Le groupe C**

Le groupe C (Cost or corriage ou coût au port) le vendeur assume le coût de transport principal mais pas les risques.

- **Le groupe D**

(Delivred ou rendu) c'est le groupe des incoterms qui maximise l'obligation pour le vendeur, car ce dernier assume les coûts et les risques de transport principal.

2.2.2 Selon le mode de transport

Selon les modes de transport nous distinguons deux types d'incoterms :

- incoterm multimodaux ;
- incoterm exclusivement maritime.
- Incoterms multimodaux autrement dit tous les modes de transport : sont au nombre de sept EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
- Incoterms maritimes et fluviaux : sont au nombre de quatre FAS, FOB, CFR, CIF.

2.2.3 Selon le type de vente (Départ / Arrivée)

- **La vente au départ**

Dans la vente au départ (VD), les incoterms libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport de la marchandise. Donc en cas de sinistre, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et de la compagnie d'assurance pour obtenir le remboursement des marchandises abimées. Huit incoterms sont concernés (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

Chapitre I : Éléments fondamentaux du commerce international

- **La vente à l'arrivée**

La vente à l'arrivée (VA) Ces incoterms ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, assumant ainsi les coûts et les risques liés au transport de celle-ci. Trois incoterms sont concernés (DAT, DAP, DDP).⁸

2.3 La répartition des risques selon les incoterms

2.3.1 EXW

EXW (Ex Works ou à l'usine) (lieu convenu), le risque passe à l'acheteur dès que la marchandise est mise à sa disposition, donc l'acheteur supporte tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement de vente.

2.3.2 FCA

FCA (Free Carrier ou franco transporteur) (lieu convenu), le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation et l'amène au transporteur désigné par l'acheteur ; le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Choisit le mode de transport, et assume les frais liés au transport.

2.3.3 FAS

FAS (Free Alongside ship ou franco le long du navire) (port d'embarquement), le vendeur supporte les frais et les risques liés aux marchandises dédouanées au port d'embarquement du transport qu'aura choisi l'acheteur à la date convenue, à partir de ce moment l'acheteur assume tous les frais et risques.

2.3.4 FOB

FOB (Free on Board ou franco à bord) (port d'embarquement), le vendeur doit acheminer la marchandise au port d'embarquement convenu jusqu'à ce que celle-ci soit à bord du navire. Cela sous-entend que le fournisseur doit se charger de l'emballage de la marchandise, du choix de la société de transport et des honoraires d'assurance (vols, pertes, détériorations, etc.), jusqu'au port d'acheminement choisi par le client. La déclaration à la douane, les documents à fournir à cette entité, ainsi que le paiement des taxes à l'exportation, sont aussi sous sa responsabilité. De son côté, l'acheteur est responsable de l'acheminement et du déchargement de la marchandise ainsi que les frais et l'apport des documents nécessaires aux douanes à l'import.

2.3.5 CFR

CFR (Cost and Freight ou coût et fret) (port de destination convenu), le vendeur prend en charge tous les frais et risques jusqu'à l'arrivée des marchandises au port de destination.

⁸ Fiche technique n°5-incoterms.

Chapitre I : Éléments fondamentaux du commerce international

Le risque est transféré à l'acheteur au moment du passage du bastingage du navire au port d'embarquement, bien que les frais de transport et éventuellement l'assurance soient payés par le vendeur.

2.3.6 CIF

CIF (Cost, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret) (port de destination convenu), le vendeur paie les frais de transport et souscrit une assurance, bien que le transfert de risque à l'acheteur se fait à partir du bastingage du navire au port d'embarquement.

2.3.7 CPT

CPT (Carriage Paid To ou port payé jusqu'à) (point de destination convenu), le vendeur est responsable du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de la livraison et du chargement au lieu de départ, ainsi que du transport et de la livraison jusqu'au lieu désigné par l'acheteur. Les risques de perte ou de dommage sont transférés à l'acheteur dès que les marchandises sont remises au premier transporteur.

2.3.8 CIP

CIP (Carriage and Insurance Paid to ou port payé, assurance comprise jusqu'à) (point de destination convenu), le transfert des risques à l'acheteur se fait à partir de la remise des marchandises au premier transporteur, mais les frais de transport doivent être supportés par le vendeur.

2.3.9 DAT

DAT (Delivered At Terminal) (rendu au terminal), outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu.

L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

2.3.10. DAP

DAP (Delivered At Place) (rendu au lieu de destination), ce terme remplace DAF, DES et DDU.

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mise à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

2.3.11 DDP

DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits acquittés) (lieu convenu), ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu⁹.

2.4 Les incoterms les plus utilisés en Algérie

Parmi les incoterms les plus utilisés en Algérie :

2.4.1 FOB

FOB (Franco On Bord), les entreprises algériennes qui opèrent dans le commerce extérieur, réfèrent, surtout dans le cas des importations l'utilisation du FOB suivi du nom du port d'embarquement, puisqu'il signifie que la marchandise doit être livrée à bord du navire, tous les frais et risque a la charge du vendeur jusqu'au moment où la marchandise passe le bastingage du bateau. Le FOB est utilisé pour les expéditions par la voie maritime.

2.4.2 CFR

CFR (Cout and Freight), cet incoterm comprend la valeur de la marchandise le vendeur supporte, les frais de transport entre le lieu d'embarquement et le lieu de destination, le coût total de l'expédition peut varier d'un montant considérable, en fonction des conditions de transport négociée qui serrant incluses dans le montant facturé à l'acheteur. L'assurance maritime doit être faite par un organisme Algérien.

Tableau n°01 : présentation des incoterms selon la répartition des risques entre l'acheteur et le vendeur

LES INCOTERMS 2010

INCOTERM	CHARGEMENT	DECHARGEMENT	TRANSPORT	DEDOUANEMENT		ASSURANCE	RISQUE
				EXPORT	IMPORT		
EXW	A	A	A	A	A	A	A
CFR	V	A	V	V	A	A	A
CIF	V	A	V	V	A	v	A
CPT	V	A	V	V	A	A	A
CIP	V	A	V	V	A	v	A
DAT	V	A	V	V	A	V	V
DAP	V	A	V	V	A	V	V
DDP	V	A	V	V	V	V	V
FOB	V	A	A	V	A	A	A
FCA	V	A	A	V	A	A	A
FAS	V	A	A	V	A	A	A

Source : document internet de La Banque Extérieur d'Algérie (circulaire de l'année 2010).

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise.

3.1 Définition du risque

Un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : Il n'y a pas d'entreprise sans incertitude donc sans risque et le profit et le risque vont de pair.¹⁰

3.2 Les risques inhérents à l'activité de commerce international

Les opérateurs du commerce international sont confrontés à plusieurs risques, nous citons :

- le risque de change ;
- le risque de taux d'intérêt.

3.2.1 Le risque de change

La notion de risque de change est liée à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme.

Les opérations commerciales en devises sont soumises au risque de change. Les cotations des cours des monnaies varient en permanence sur le marché des changes.

Une entreprise encourt un risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

Les fluctuations des monnaies peuvent affecter l'entreprise sur deux plans :

- les fluctuations du taux de change au cours des délais de paiement peuvent affecter le montant des factures converties en monnaie nationale. Ce risque porte le nom de risque de transaction ;
- la variation du taux de change d'une « paire » c'est-à-dire d'une monnaie par rapport à une autre peut avoir un impact sur la compétitivité des produits d'une entreprise. Les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers. Nous appelons ce risque le risque de perte en compétitivité.¹¹

¹⁰ ANDREE LEVY-LONG, « l'argent, la finance et le risque », édition Odile Jacob, Paris, 2006, p 24.

¹¹ www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/risque-de-change.html.

3.2.2 Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt pose d'autres problèmes différents de ceux liés au risque de change.

Une variation des taux d'intérêt, à la hausse comme à la baisse, est loin d'être sans conséquence sur le secteur bancaire. Toute fluctuation de ce paramètre peut constituer un risque considérable pour la banque.

Le risque de taux peut être défini comme étant le risque de perte ou de gain encouru par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunération obéissent à un taux fixe.

On peut distinguer deux taux d'intérêts : un taux d'intérêt fixe, supposés non risqués, et un taux d'intérêt variable.

Il y'a lieu de souligner, tout de même, que le taux d'intérêt fixe peut engendrer un risque de perte d'opportunité à cause de la fluctuation des taux d'intérêt à long terme.

3.3 Les risques particuliers

Les risques particuliers sont :

- les risques spécifiques à l'exportateur ;
- les risques spécifiques à l'importateur.

3.3.1 Risques spécifique à l'exportateur

Dans une opération de commerce international comme dans n'importe quelle autre opération, financière ou commerciale, il existe des risques auxquels doit faire face le fournisseur, surtout s'il accorde un délai de paiement. Tous ces risques sont amplifiés lorsqu'il s'agit d'opérations de commerce international.

En effet, en raison de l'éloignement, la durée des transactions est allongée et les rapports personnels entre les parties sont souvent moins étroits qu'entre contractant d'un même pays.

En pratique l'exportateur doit faire face à de nombreux risques.

3.3.1.1 Risque de non-paiement

L'exportateur risque de ne pas être payé par l'importateur il s'agit-là du risque commercial ou de défaillance de l'acheteur. Ce risque est le plus difficile et le plus important encouru par l'exportateur. Il doit ,du fait du délai accordé, faire face au défaut de paiement de l'importateur qui découle du fait que ce dernier soit dans l'incapacité de régler le montant de sa dette à l'échéance.

3.3.1.2 Risque pays

Le risque pays est né de la situation du pays de l'importateur. Le risque pays se décompose en risque politique, risque catastrophique et le risque de non transfert.

- **Risque politique**

Il consiste à la survenance d'événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêchent le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur (changement politique, guerre, boycott du pays de l'acheteur...).

- **Risque catastrophique**

On désigne par risque catastrophique celui qui résulte d'un fait catastrophique (inondation, tremblement de terre...) faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher l'acheteur d'honorer leurs engagements.

- **Risque de non transfert**

C'est un risque liés à la pénurie de devises dans le pays de l'acheteur ou l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger décidée par les autorités. Avant de s'assurer de la capacité d'un débiteur à respecter ses engagements, il est essentiel de vérifier que le pays dans lequel il réside n'est pas exposé au risque de non transfert. Dans ce cas, bien que le débiteur soit parfaitement solvable et désireux d'honorer ses engagements, aucune sortie de devise ne sera possible suite à une insuffisance de liquidités.

3.3.2 Les risques spécifiques à l'importateur

L'opération d'importation n'est pas exemple de risque pour les parties au contrat, il existe, outre les risques encourus par l'importateur et l'exportateur, d'autres risques que l'importateur supporte dans l'exercice de son activité commerciale

3.3.2.1 Risque documentaire

Lors de l'établissement du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, ils conviennent sur l'établissement d'un certain nombre de documents nécessaires à la conclusion du contrat.

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée :

- mauvaise qualification des produits ;
- escroquerie sur la marchandise ;
- erreur de déchiffrement des documents.

Chapitre I : Éléments fondamentaux du commerce international

En cas de doute ou moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord, ceci malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

Toutefois, si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne l'est pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

3.3.2.2 Risque de non expédition

Quoique le contrat commercial soit généralement établi entre opérateurs qui se connaissent, donc confiance réciproque, il arrive parfois que le fournisseur ne soit pas en mesure d'honorer ses engagements de livrer à échéance les marchandises demandées par l'acheteur. Alors, dans ce cas, l'importateur qui aura engagé des frais préliminaires, devra tout seul gérer le défaut d'expédition de l'exportateur qui est dû à une augmentation des prix avant l'échéance de livraison.¹²

3.4 Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

3.4.1 Les risques pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.

3.4.2 Les risques pris par la banque notificatrice

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.

¹²Avenel, Jean-David, « l'essentiel des risques de l'entreprise à l'international », Jextenso éditions, Paris, 2015.

3.4.3 Les risques pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise, le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de pallier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

3.4.4 Les risques pris par le vendeur

Le risque que peut supporter, est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

Chapitre I : Éléments fondamentaux du commerce international

Conclusion

A la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparaît clairement, en guise de conclusion, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

En particulier, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur. La clause relative au transfert de propriété doit compléter le choix de l'incoterm.

Chapitre II :
Moyens et techniques
de paiements
internationaux

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Introduction

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu. Lorsque deux opérateurs concluent un contrat commercial, l'exportateur souhaite être payé au plutôt, voir avant même l'expédition de la marchandise ; tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré. Cette négociation permet ainsi de fixer les choix concernant, les documents à utilisés, les moyens ou les techniques de règlement à mettre en place.

Dans le souci de clarifier ces moyens et techniques de paiements, ce chapitre sera structuré comme suit : la première section portera sur les moyens de paiements internationaux, la deuxième section sur les documents utilisés dans le commerce international, et la troisième sur les différentes techniques de paiements.

Section 01 : Les moyens de paiement

On désigne par moyen de paiement la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains moyens de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre). Cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).¹

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

1.1 Le virement international

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

Les types de virement international utilisés par les banques sont :

- **Le virement par courrier** : cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- **Le virement par télex** : est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.
- **Le virement par réseau Swift** : C'est un outil de transmission des ordres de paiement, une messagerie électronique que tous les participants utilisent tout au long de la journée pour effectuer tous leurs mouvements titres et espèces. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr.²

1.1.2 Avantages et inconvénients

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont présentés suivant le tableau n° 02 :

¹ Ghislaine Legrand et Hubert Martini «commerce international », Edition Dunod, 3ème édition, Paris, 2010, P142, 143.

² www.banque-info.com/lexique-bancaire/swift.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Tableau n°02 : Avantages et inconvénients du virement international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Le virement est très rapide et très facile ;- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle ;- Le système fonctionne 24h/24 ;- Le virement est souple et coute pas cher.	<ul style="list-style-type: none">-Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement ;- Risque de change si le virement est libellé en devise ;- Non négociable.

Source : G. Legrand et Martini, « commerce international », op, cit, page 14.

1.2 Le chèque

Le chèque est un écrit par lequel une personne (tireur) donne l'ordre de remettre, soit à son profit, soit au profit d'un tiers, une somme à prélever sur le crédit (de son compte ou d'un autre).

1.2.1 Les types de chèques

1.2.1.1 Le chèque d'entreprise

Emis par le titulaire du compte (l'acheteur, importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du bénéficiaire (le vendeur, exportateur).

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

1.2.1.2 Le chèque de banque

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

1.2.2 Avantages et inconvénients

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation des chèques dans le tableau ci-après :

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Le tableau n°03 : Avantages et inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité d'utilisation ;- Commissions faible sur les chèques de montant élevé ;- Peu couteux ;- Moyen de paiement très utilisé.	<ul style="list-style-type: none">- La durée d'encaissement varie ;- Le chèque peut être volé, perdu, falsifié ;- Risque de non-paiement si le chèque impayé.

Source : G. Legrand et Martini, « commerce international », op.cit. Page 142.

1.3 Les effets de commerce

Ce sont des titres constants, l'obligation pour une personne physique ou morale de payer une somme indiquée à une date fixée.

1.3.1 Les types des effets de commerce

On distingue deux catégories des effets de commerce :

1.3.1.1 La lettre de change

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

Cependant, ce mode paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé. Quant à ses avantages et inconvénients sont repris dans le tableau suivant :

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Tableau n°04 : Avantages et inconvénients de la lettre de change

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

Source : G. Legrand et Martini, «Commerce international », op.cit., page 143.

1.3.1.2 Le billet à ordre

Le billet à ordre (BO) est un écrit rédigé par l'importateur ou par une banque qui s'engage à payer une somme à son exportateur à une échéance déterminée. Son mécanisme est simple : lorsqu'un fournisseur accorde à son client un délai de règlement, il devient son créancier.

A travers la lettre de change, le créancier adresse à son débiteur l'ordre de payer le montant dû à une date convenue. Dans le cas du billet à ordre, c'est le débiteur lui-même qui établit le document par lequel il s'engage à régler sa dette à une date déterminée.

1.4 La carte bancaire

La carte bancaire internationale est un instrument dont l'apparition a bouleversé le monde des affaires. Les banques ont créé deux grandes associations internationales : Visa et Master Card, compétitives en matière d'innovation et de performance. Deux systèmes de fonction sont à distinguer :

1.4.1 La carte de paiement

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

1.4.2 La carte de crédit

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

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

1.4.3 Les avantages et inconvénients de la carte bancaire

La carte bancaire internationale est caractérisé des avantages et inconvénients qui sont mentionnés dans le tableau ci-dessous :

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Tableau n°05 : Avantages et inconvénients de la carte bancaire

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

Source : www.la finance pour tous.com la carte bancaire avantages et inconvénients.

1.5 Objectifs des moyens de paiement à l'international

- négocier et gérer de manière efficace les règlements internationaux avec les banques et les partenaires étrangers ;
- connaître les différents moyens de paiements internationaux ;
- savoir les utiliser ;
- sensibiliser les acteurs concernés aux risques financiers et aux inconvénients des différents paiements internationaux ;
- permettre aux utilisateurs de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement.

Section 2 : Les documents usuels du commerce international

Les opérations du commerce international au sein d'une agence bancaire s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise.

Ces documents peuvent être classés en cinq catégories :

- documents de prix ;
- documents de transport ;
- documents d'assurance ;
- documents douanier ;
- documents annexes.

2.1 Les documents de prix

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

2.1.1 La facture pro forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui prend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur³.

2.1.2 La facture commerciale

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

Cette facture est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

2.1.3 La facture consulaire

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

³ Heddad.S « le crédit documentaire », 1ère Edition, 2000.

2.1.4 La facture d'acompte

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

2.1.5 La note de frais

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

2.2 Les documents de transport

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

2.2.1 Le connaissement maritime (Bill of Lading)

C'est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. Le connaissement est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable. Un original de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. Ce document est à la fois un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

Il doit préciser :

- le nom et l'adresse du propriétaire du navire ainsi que celui du chargeur (fournisseur) et du destinataire ;
- le nom du navire ;
- le port du chargement et du déchargement ;
- la description de la marchandise et le montant du fret.

2.2.2 La lettre de transport aérien(LTA)

Cette lettre représente un document de transport des marchandises par voie aérienne. Elle est un simple reçu d'expédition, nominatif, non transmissible par endossement. Pour retirer la marchandise de l'aéroport le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

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

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

2.2.4 La lettre de transport routier(LTR)

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

2.2.5 Le récépissé postal

Document établi par le service de la poste pour l'exportateur. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt(20) kilogrammes. L'exportateur l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise⁴.

2.3 Les documents d'assurance

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc....

Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur, selon l'un ou l'autre qui court le risque de transport. L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés.

Précisons que, selon le type d'incoterm (CIF-FOB, ...), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés.

Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur, en fonction de la répartition des risques. Les documents d'assurance répondent à un double rôle :

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

⁴ Idem.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

- les avenants à la police d'assurance ;
- les attestations d'assurance.

2.3.1 La police d'assurance simple

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

2.3.2 La police d'assurance flottante ou d'abonnement

Cette police d'assurance est souscrite par le bénéficiaire (exportateur ou importateur : selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque) pour garantir tous les transports effectués sur une certaine période. Elle est dite flottante car l'assuré, dans ce type d'assurance, le bénéficiaire est dispensé de souscrire une nouvelle assurance sur les différents transports sur une période donnée. Pour cette dernière, il est à préciser que le montant et les quantités sont préalablement définis et ne peuvent être en aucun cas modifiés sauf avenant.

2.3.3 Les avenants à la police d'assurance

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

2.3.4 Les attestations d'assurance

Ce sont des attestations de l'assureur, garantissant l'existence d'une police d'assurance couvrant un certain risque.

2.4 Les documents douaniers

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

2.5 Les documents annexes

Ce sont des documents qui reflètent la nature et l'état de la marchandise que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise.

Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants :

2.5.1 Note/certificat de poids

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Elle peut être délivrée par un peseur privé ou par le vendeur.

2.5.2 Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerces ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester du pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

2.5.3 Le certificat d'analyse

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

2.5.4 Le certificat sanitaire

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

Section 03 : Les techniques de paiements internationaux

On entend par techniques de paiement la procédure par laquelle le paiement est effectué. Deux techniques sont utilisées dans le commerce international à savoir : la remise documentaire et la procédure de crédit documentaire. Avant toute ouverture d'une Remdoc ou Credoc une domiciliation préalable est nécessaire.

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

La domiciliation bancaire est exigée par la banque d'Algérie pour les raisons suivantes :

- permettre le contrôle des flux physiques et financiers ;
- permettre l'établissement des statistiques (entrées et sorties) ;
- donner un cachet légal aux opérations d'importation et d'exportation.

En peut citer deux formes de domiciliation bancaire : la domiciliation des importations et la domiciliation des exportations⁵.

3.1 Domiciliation des importations

Cette opération consiste pour :

- L'exportateur : à faire le choix avant la réalisation ou le dédouanement de son opération d'une banque, par laquelle il s'engage à effectuer ou faire effectuer les opérations bancaires et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur.
- La banque domiciliataire : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables, les documents douaniers, commerciaux et financiers, permettent de s'assurer que le bien ou service a été introduit et que son règlement est régulier au regard de la réglementation des changes.
- À la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel. Ensuite le banquier suppose le rapport cacheté sur la facture définitive.
- L'apurement de la domiciliation des importations : toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré.

⁵ Lahlou Moussa, « Crédit documentaire : instrument de garantie de paiement, financement du commerce international », 1999.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive ; les documents douaniers et la formule de règlement F4.

3.2 Remise documentaire ‘ REMDOC’

3.2.1 Définition de la Remdoc

La remise documentaire ou encaissement documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour le rapatriement du montant de la marchandise. L'exportateur envoie les documents d'expédition (titre de transport, facture certificat d'origine...) accompagnés d'un instrument de paiement (ordre de virement, chèques ou lettre de change ou billet à ordre). Ces documents sont remis par la banque au tiré contre paiement ou contre acceptation. Cette technique est régie par des Règles et Usances relatives aux encaissements de la CCI dont la dernière mise à jour est référencée sous la brochure numéro 522 de 1995.

3.2.2 Les formes de la Remdoc

Selon la nature de l'instrument de paiement utilisé, la remise documentaire présente deux cas :

- Dans le cas de document contre paiement (D/P), la banque présentatrice (la banque du pays de l'importateur) qui avise le tiré de l'arrivée des documents ne s'en dessaisit que contre paiement immédiat, généralement par virement.
- Dans le deuxième cas c'est-à-dire documents contre acceptation (D/A), l'importateur obtient les documents de sa banque contre acceptation de traite matérialisée par sa signature. L'importateur ainsi prend possession des marchandises avant le paiement, il peut donc l'écouler et régler sa dette avec le produit de la vente, l'exportateur peut exiger l'aval de la banque de l'importateur.⁶

3.2.3 Les intervenants dans la Remise Documentaire

La remise documentaire fait intervenir quatre parties :

- l'exportateur donneur d'ordre mandate la banque. Il lui remet les documents dont elle ne devra se dessaisir que contre paiement ou l'acceptation des effets de commerce ;
- la banque remettante, généralement la banque de l'exportateur, prend en charge les documents. Elle met en forme les instructions d'encaissement (paiement ou acceptation) du donneur d'ordre. Elle transmet les documents et instructions à la banque chargée de la présentation des documents ;

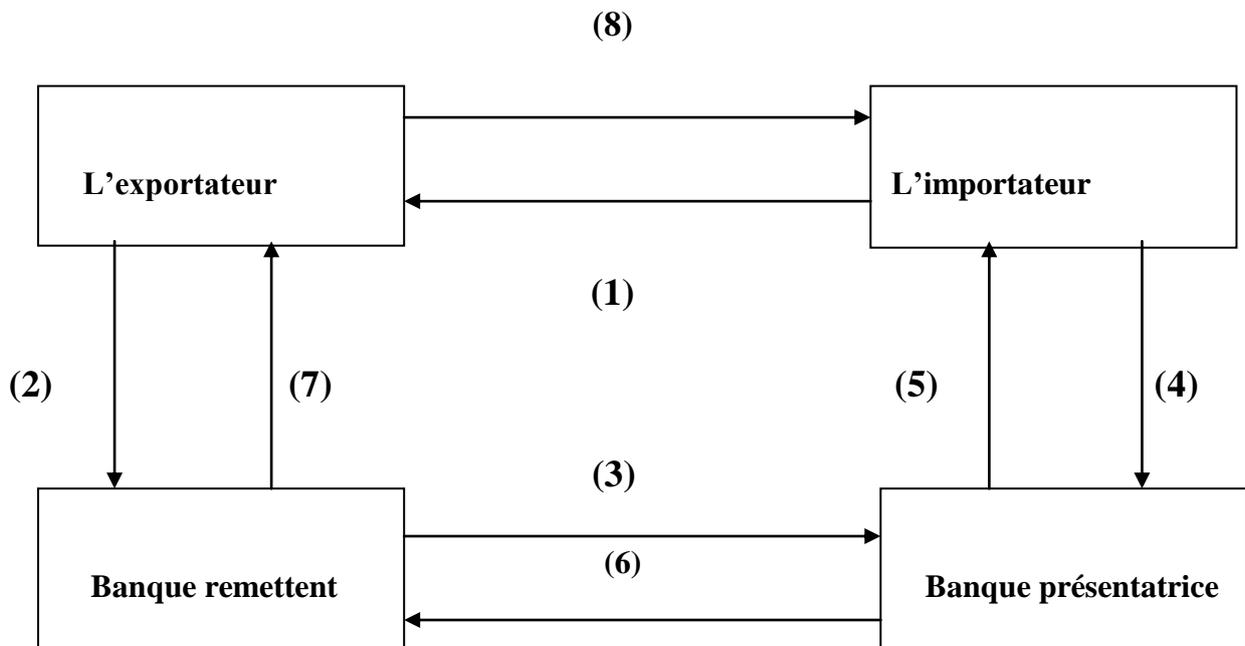
⁶Meyer.Vet Rolin, « technique du commerce international et techniques de financement », 7^e Edition, Paris, P92.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

- la banque présentatrice, dans le pays de l'importateur (généralement la banque de l'importateur), reçoit les documents, prévient l'acheteur et lui présente les documents contre paiement ou acceptation selon les instructions d'encaissement ;
- l'acheteur débite lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

3.2.4 Mécanisme de la remise documentaire

Figure n°01 : Déroulement de la remise documentaire



Source : Didier-Pierre MONOD « moyens et techniques de paiements internationaux », 4e Edition, Edition ESKA 2007, P 107

(1) L'exportateur expédie les marchandises comme convenu, il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition des marchandises généralement c'est le connaissement.

(2) Remettra à sa banque des documents accompagnés d'une lettre d'instruction.

(3) La banque vérifie la présence des mentions dans la lettre d'instruction, elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'importateur.

(4) La banque correspondante avise l'importateur suivant la lettre d'instruction de l'arrivée des documents.

(5) Demande de paiement de la facture ou acceptation de l'effet de commerce joint en charge des documents.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

(6) La banque correspondante envoie à la banque de l'exportateur les fonds ou l'effet de commerce accepté.

(7) La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté. Elle se charge aussi de l'escompte à la demande de son client.

3.2.5 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

Les avantages et les inconvénients sont repris dans le tableau en infra

Tableau n°06 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité de mise en œuvre par l'acheteur : son formalisme est très nettement réduit par rapport au crédit documentaire.- Pas d'utilisation de ligne de crédit bancaire.- Facilité d'utilisation par le vendeur.- Les banques ne contrôlent pas les documents comme pour un crédit documentaire.- Le coût est faible.	<ul style="list-style-type: none">- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement.- Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transports engagés.- Délivrance des documents à l'acheteur sans paiement.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini « commerce international », op, cit, P160.

3.3 Le crédit documentaire

3.3.1 Définition et intervenants

Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis.

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité.

Les intervenants dans le montage d'un crédit documentaire sont :

- donneur d'ordre : c'est l'importateur qui a négocié le contrat commercial avec son fournisseur étranger. Il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

documentaire en faveur du fournisseur ou il précise notamment les documents exigés ainsi que le mode de règlement ;

- la banque émettrice : (plus souvent la banque de l'importateur) elle accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par l'acheteur le montant de la transaction. C'est elle qui ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice ;
- la banque notificatrice : elle reçoit le crédit documentaire et le notifie au bénéficiaire dans des conditions précisées par la banque émettrice ;
- le bénéficiaire : c'est l'exportateur qui est le bénéficiaire de l'engagement bancaire de paiement.⁷

3.3.2 Formes de crédit documentaire

L'émission d'un crédit documentaire traduit l'engagement de la banque émettrice à l'égard du bénéficiaire. La sécurité liée à un crédit documentaire dépendant de la forme prévue lors de son ouverture. Les formes fréquemment utilisées sont :

3.3.2.1 Le crédit documentaire irrévocable

Un crédit documentaire irrévocable est émis par la banque de l'importateur qui s'engage à en payer le montant, à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux termes du crédit documentaires. La banque émettrice s'engage à maintenir le crédit en vigueur sans possibilité d'annulation jusqu'à la date ultime de validité inscrite sur le crédit documentaire.

L'article 9 des RUU 600 définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites tirées ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit. Dès le moment où cet engagement est donné il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire.

Toutes modifications ou annulations unilatérale d'un crédit irrévocable est de ce fait impossible sans l'accord de toutes les parties.

3.3.2.2 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est la forme la plus sécurisante car le crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de payer la banque émettrice mais également celui de payer la banque notificatrice.

Dans l'article 8 des RUU 600 la confirmation d'un crédit documentaire par une banque a plusieurs effets :

-couverture d'une éventuelle défaillance financière de la banque émettrice ;

⁷Ghislaine Legrand et Hubert Martini « commerce international », 3^e édition, Edition Dunod, Paris, 2010, P148.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

- couverture d'une défaillance économique du pays de l'acheteur ;
- garantie de paiement en cas d'opposition du pays de l'acheteur concernant le transfert des fonds vers le pays du vendeur ;
- garantie de paiement en cas de retard causé par des risques de guerre, mouvements populaire, grève, etc.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé ne peut être amendé ou annulé sans l'accord préalable de toutes les parties intervenantes dans l'opération à savoir la banque émettrice, la banque confirmatrice, l'importateur et l'exportateur.⁸

3.3.3 Crédit documentaire spéciaux

Les différents crédits documentaires spéciaux sont classés comme suit :

3.3.3.1 Le crédit revolving « renouvelable »

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

- c'est un crédit qui peut être renouvelé automatiquement sans qu'il soit nécessaire d'y apporter des modifications, ce qui lui confère une grande souplesse, quand à ses modalités de réalisation.
- c'est un crédit qui peut s'avérer d'un coût relativement modéré.
- en fin c'est un crédit qui permet, d'une part, au vendeur d'assurer des livraisons à une cadence rapprochée au fur et à mesure de sa production, et d'autre part, à l'acheteur de mieux maîtriser des prévisions de trésorerie en assurant des approvisionnements au fur et à mesure de ses besoins.

3.3.3.2 Le crédit documentaire red clause « clause rouge »

L'appellation red clause vient du fait que, traditionnellement, cette clause était inscrite en rouge sur la lettre d'ouverture du crédit, pour attirer l'attention sur la nature spéciale de cette opération.

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

⁸ Lahlou Moussa, « Crédit documentaire : instrument de garantie de paiement, financement du commerce international », 1999, P16.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

L'importateur précise le montant de l'avance autorisée qui parfois peut être égale à la totalité du crédit. Le versement est effectué avant la remise des documents contre quittance, donc le donneur d'ordre est responsable du remboursement des avances accordées au vendeur, car dans le cas où le vendeur présente pas les documents exigés en vertu du crédit la banque notificatrice ou confirmatrice pourra réclamer le remboursement de cette avance ainsi que les intérêts à la banque émettrice.

3.3.3.3 Le crédit documentaire transférable

Il permet au bénéficiaire d'origine (le premier bénéficiaire) de demander à la banque notificatrice dénommée « banque transférante », de transférer à un second bénéficiaire (sous-traitant ou fournisseur réel de la marchandise) tout ou une partie de la garantie de paiement. Le transfert doit être effectué conformément aux conditions du crédit d'origine.

3.3.3.4 Le crédit documentaire back to back

Dans le cas où le donneur d'ordre refusait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa demande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit « back to back ».

Selon la conception de ce crédit 'adossé' deux crédits indépendants sont mis en place : un crédit principal sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et un crédit adossé demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire).

Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du crédit adossé supérieur à celui du crédit principal.

3.3.3.5 Le crédit documentaire stand-by

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

La lettre de crédit stand-by précise que l'entreprise vendeuse n'exécutera sa présentation que lorsqu'elle aura reçu notification par une banque d'un engagement de paiement.⁹

3.3.4 Mode de réalisation du crédit documentaire

⁹ Martini, Hubert, « Crédit documentaire, lettre de crédit, stand-by, caution garanties », Paris, 2007, Revue banque.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. Tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou négociation.

3.3.4.1 Paiement à vue

Dans le cas d'un crédit documentaire confirmé, la banque confirmatrice se charge de paiement contre remise des documents conformes. Si le crédit documentaire est notifié seulement, le banquier n'est pas obligé d'effectuer le paiement, il attendra alors le transfert des fonds pour créditer le bénéficiaire.

3.3.4.2 Paiement différé ou à échéance

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

Si le Credoc est seulement notifié, l'exportateur recevra en échange des documents stipulés, une lettre de la banque notificatrice mentionnant simplement son engagement et la date prévue pour le règlement.¹⁰

En cas d'un Credoc confirmé, l'exportateur recevra une promesse ferme de paiement à l'échéance indiquée dans le Credoc. L'exportateur ne sera payé qu'à l'expiration du délai.

3.3.4.3 Paiement par acceptation

Les documents remis par l'exportateur sont accompagnés d'une traite qui sera acceptée par la banque à la place du paiement .Après son acceptation, l'exportateur peut la présenter à sa banque pour escompter ou attendre son échéance.

3.3.4.4 Paiement par négociation

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

La banque émettrice tire une traite sur elle-même à l'échéance indiquée et autorise la banque désignée à escompter cet effet. On dit que l'escompte est « sauf bonne fin » si la banque désignée est uniquement réalisatrice, il est « sans recours » dans le cas où elle est aussi confirmatrice.

¹⁰Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiements internationaux », 4e Edition, Edition ESKA 2007, P 126

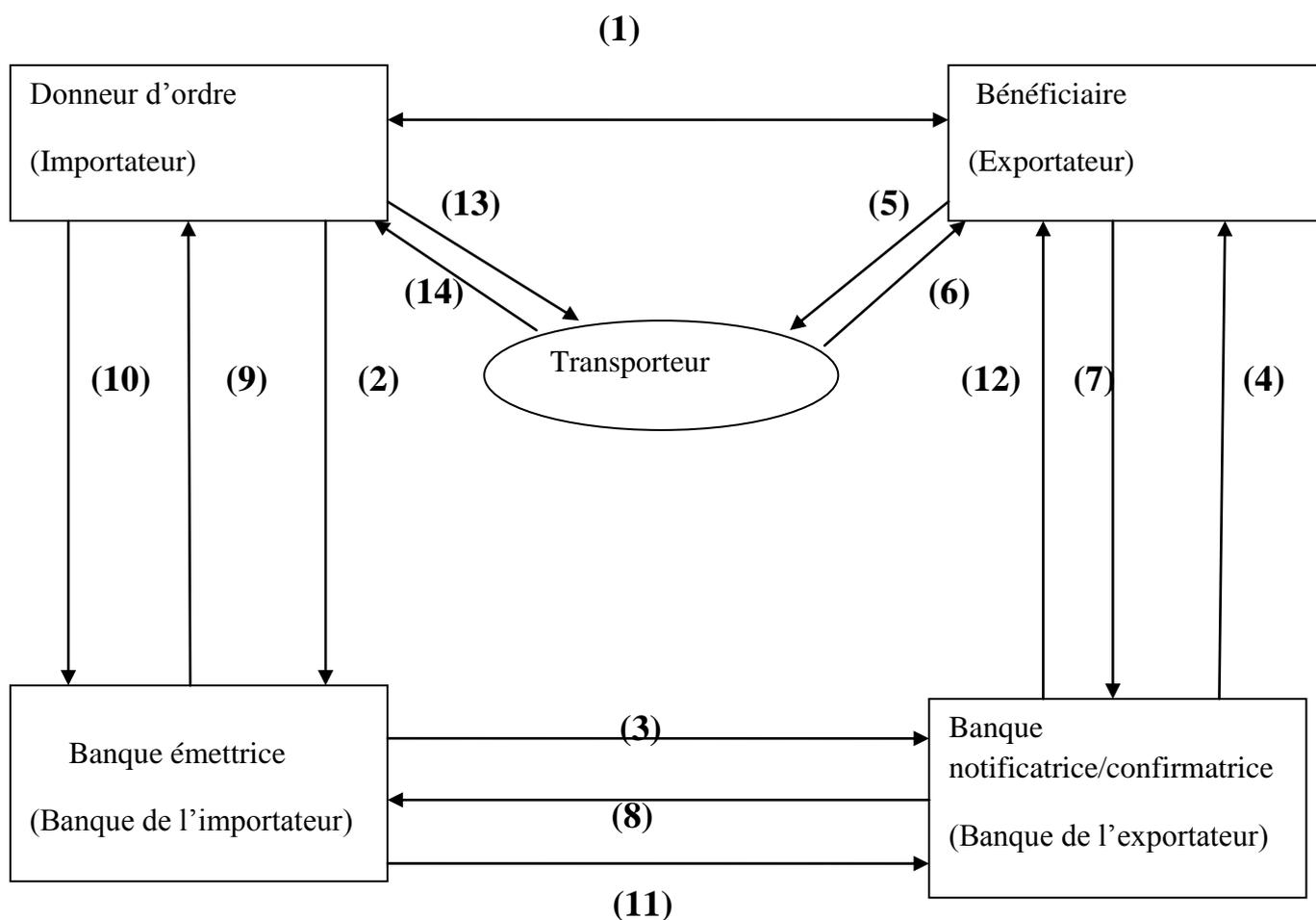
Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

3.3.5 Caractéristiques du Credoc

- Le principe de base de crédit documentaire est le troc : l'échange de document contre paiement.
- Le crédit documentaire est une méthode qui réalise un compromis acceptable entre les objectifs du vendeur et ceux de l'acheteur.
- Le crédit documentaire fait l'objet des « Règles et Usances Uniformes » édictées par « la Chambre de Commerce Internationale ».

3.3.6 Le mécanisme du crédit documentaire

Figure n°02 : Déroulement du Credoc



Source : Heddad.S « le crédit documentaire », 1^{ère} édition, 2009, P54.

- (1) Signature d'un contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur.
- (2) Demande d'ouverture d'un crédit documentaire pour le compte de son exportateur.
- (3) La banque émettrice transmet les termes du crédit à la banque notificatrice.
- (4) La banque notificatrice informe l'exportateur de l'ouverture du crédit à son compte.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

- (5) L'exportateur remet au transporteur la marchandise.
- (6) Remise des documents de transport pour l'exportateur par le transporteur (connaissance).
- (7) Envoie des documents plus traitre (si Credoc par acceptation).
- (8) La banque notificatrice transmet les documents qu'elle a reçus de la part de son client à la banque émettrice.
- (9) Remise des documents à l'importateur.
- (10) Paiement.
- (11) Transfère de fond.
- (12) Paiement.
- (13) L'importateur présent les documents de transport au transporteur.
- (14) Le transporteur met à la disposition de l'importateur la marchandise qui en prend possession.

3.3.7 Avantages et inconvénients

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

Tableau n°07 : Avantages et inconvénients du Credoc

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

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini « commerce international », op.cit., P153.

Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire sont mentionnées dans le tableau n° 08 suivant :

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Tableau n°08 : Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

	Sécurité délai de paiement	Garantie da paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité Client	Limites/ Risques
Crédit Documentaire	-Très sure si Credoc irrévocable -Total si le Credoc Irrévocable Et confirmé.	-Très importante si la banque se porte garante de l'importateur	-Très lourde -Gestion documentaire très lourde	- Moyen -Prix variant selon le nombre d'intermédiaire et type de garantie apporté par les banques.	- Moyenne -Certains clients évitant le Credoc à cause des formalités « lourdes » qu'il apporte.	-Réalisation rigoureuse -Technique onéreuse
Remise documentaire	-Peu sure -Temps d'encaissement long car de nombreux intermédiaire interviennent. L'acheteur peut refuser les marchandises sans les avoir payées.	-Faible si remise documentaire D/P -levé si remise documentaire D/A	-Légère -Gestion documentaire beaucoup plus souple que le cadre du Credoc.	-Moyenne	-Moyenne	-Garantie limité -Non-respect de la qualité et quantité par l'exportateur et le retard de livraison -Risque de non-paiement

Source :Lazary « Le commerce international à la portée de tous », Paris, 2005, Page210-211.

Chapitre II : Moyens et techniques de paiement internationaux

Conclusion

A la fin de ce chapitre, nous concluons qu'un large éventail de techniques et moyens de paiement est offert aux opérateurs du commerce international. Il appartient à ceux-ci de bien choisir les plus sécurisants afin de sauvegarder leurs intérêts, le crédit documentaire étant le mode le plus utilisé, offre la meilleure assurance pour les partenaires acheteur et vendeur contrairement à la remise documentaire.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les intervenants (banquier, douane...). Ils constituent souvent, pour le banquier les faits générateurs de paiement de ses clients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

**Chapitre III:
Les garanties
bancaires
internationales**

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Introduction

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

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

Dans ces conditions, et devant la complexité des risques auxquels sont exposées les parties contractantes, les engagements de garanties bancaire se sont développés.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Section 01 : Définition et formes de garanties bancaires internationales

L'exportateur et l'importateur dans leurs relations commerciales, se heurtent à divers risques.

Ces risques résultent de non-respect des clauses du contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques, catastrophes naturelles, etc. Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations de commerce entre les deux parties.

1.1 Définition d'une garantie bancaire internationale

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

1.1.1 Le cautionnement

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, on s'engage vers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »¹.

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

1.1.2 La garantie

Une Garantie Internationale « correspond à un engagement par signature par lequel une banque garantit l'indemnisation d'un Bénéficiaire en cas de non-respect des obligations de son partenaire. L'engagement que la banque délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur, un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre ».²

Une Garantie Internationale est utilisée par une entreprise pour rassurer les partenaires commerciaux, dans le cadre des appels d'offres et des contrats, en garantissant la réalisation de ses obligations sur les marchés internationaux. Par ce moyen, l'exportateur assure son acheteur, l'importateur, du respect de ses engagements contractuels. L'importateur quant à lui se couvre des risques inhérents à la réalisation d'un contrat.

¹ Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », 2004 Revue Banque Édition P139.

² www.Trade-Garantie-Internationale.com

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

1.1.3 Les intervenants de la garantie bancaire

- **Donneur d'ordre (l'exportateur)**

Qui est la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

- **Le bénéficiaire (l'importateur)**

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

- **Le garant**

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

- **Le contre garant**

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

1.2 Les Formes de garanties bancaires internationales selon le nombre d'intervenants

Les différentes formes de garanties bancaires que l'on rencontre dans le commerce international sont les suivantes :

- La garantie directe.
- La garantie indirecte.

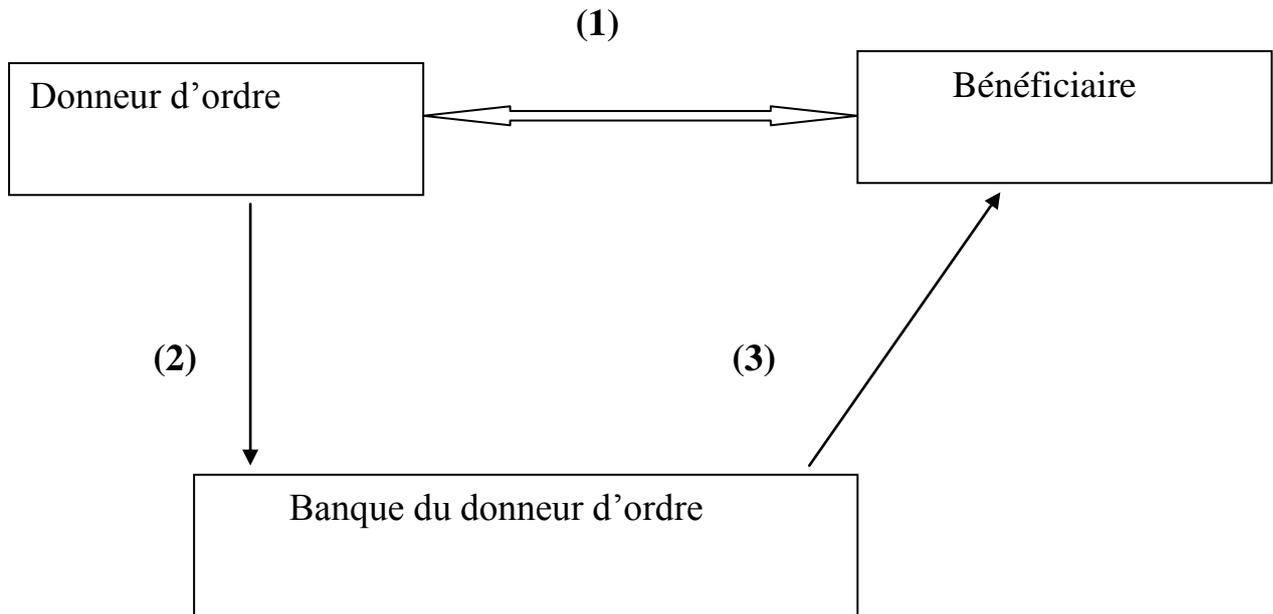
1.2.1 La garantie directe

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

- Le donneur d'ordre.
- La banque du donneur d'ordre.
- Le bénéficiaire.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Figure n°03 : Garantie directe



Source : Banque Extérieur d'Algérie « Les garanties bancaires internationales », IFB 2017, P8.

- (1) Contrat commercial ;
- (2) Mandat ;
- (3) Emission de garantie.

1.2.2 La garantie indirecte

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

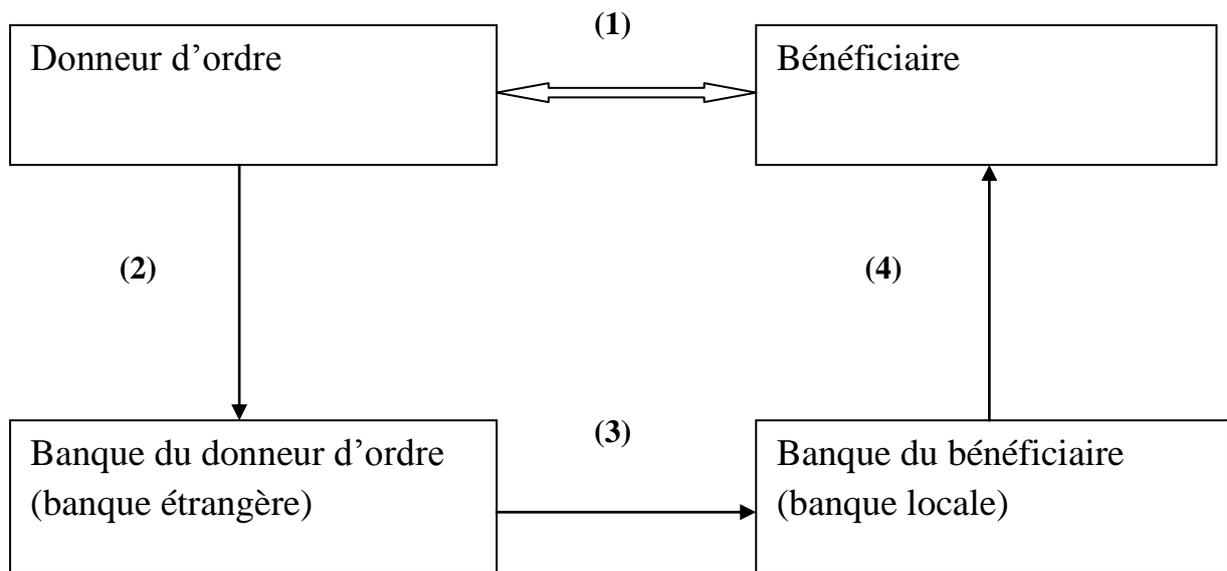
L'avantage de ce type de garantie est d'éviter le risque politique malgré l'importance des commissions exigées aux exportateurs et leur soumission au droit local de l'acheteur qui agit rarement en leur faveur.

Cette garantie met en présence quatre intervenants qui sont :

- Le donneur d'ordre.
- Le bénéficiaire.
- Banque du donneur d'ordre.
- Banque du bénéficiaire.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Figure n° 04 : Garantie indirecte



Source : Banque Extérieur d'Algérie « Les garanties bancaires internationales », IFB 2017, P8.

- (1) Contrat commercial ;
- (2) Lettre d'ordre ;
- (3) Transmission de la contre garantie ;
- (4) Emission de la garantie.

1.3 Les formes des garanties bancaires internationales selon le mode de réalisation

On peut citer deux formes à savoir :

- La garantie documentaire.
- La garantie à la première demande.

1.3.1 La garantie documentaire

La garantie documentaire est un engagement de la banque de payer le montant de la garantie qui est conditionné par la présentation de documents attestant le non-respect des obligations du vendeur. La demande de mise en jeu doit être donc justifiée par un fait. Ces documents peuvent être fournis par le bénéficiaire lui-même ou un tiers.

1.3.2 La garantie à première demande

Lorsque l'acheteur est en position de force, il peut exiger une garantie à première demande comme condition principale pour la continuité des relations commerciales. Elle consiste à verser le montant de la garantie sur simple demande par écrit du bénéficiaire.

Cette garantie présente des inconvénients et risques pour l'exportateur et sa banque garante puisque l'obligation de payer est sans condition et sans avoir examiné le bien-fondé

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

de la demande du bénéficiaire car l'exportateur signe à sa banque une autorisation de débit de son compte sans condition en cas de mise en jeu. La banque ainsi peut courir le risque d'insolvabilité de son client si sa situation financière se dégrade entre le montant d'accord de la garantie et celui de sa mise en jeu.

Donc le but recherché par le bénéficiaire d'une garantie à première demande est d'obtenir paiement dès qu'il en fait la demande, quelles que soient les objections ou interdictions que le donneur d'ordre puisse faire valoir auprès de la banque en vue de lui interdire de payer.³

³Alain Cerles, « le cautionnement et la banque »,2004 Revue Banque Édition, P 29.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Section 02 : Le cadre juridique des garanties bancaires internationales

La réglementation internationale se base, notamment, sur les travaux de la Chambre de Commerce Internationale, dont l'objectif fondamental est de fournir aux professionnels un référentiel sur les règles de codification en matière de commerce international.

La CCI 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 garanties bancaires internationales sont un instrument fondamental du commerce international, utilisées à tous les stades d'une transaction entre un exportateur et un importateur. C'est aussi la clé de voute des appels d'offres, à travers les garanties de soumission, les garanties de bonne fin d'exécution, les garanties de restitution d'acompte...

Ces garanties sont régies par un corps de règles élaboré par la CCI. Ces règles ont été récemment modifiées et la publication 758 est entrée en vigueur le 1er juillet 2010, remplaçant les RUGD 458 de 1992. 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).

L'ambition de la CCI est de fournir aux acteurs bancaires et commerciaux une réglementation, en matière de garanties bancaires, à la fois simple, efficace et susceptible d'entraîner la plus grande adhésion possible.

Ces nouvelles règles sont désormais les standards à respecter au plan international par les garanties sur demande. Ces dernières ont nécessité près de deux ans et demi de consultations approfondies avec tous les milieux intéressés dans les divers pays, commerce, banques, industrie.

Les RUGD 758 se composent d'un ensemble de dispositions contractuelles visant à réglementer les garanties et contre-garanties, et encouragent l'usage international des règles uniformes dans la délivrance des garanties en raison de leur approche plus équilibrée des engagements.⁴

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

Ainsi, les Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande RUGD, particulièrement de type N°758, sont considérées comme un modèle législatif car elles

⁴www.ICC Uniform Rules for Demand Guarantees.fr.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

codifient mieux la pratique internationale des garanties sur demande. A telle enseigne que 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.

Les RUGD prévoient aussi comment doit intervenir la présentation d'une demande au titre d'une garantie. A l'instar de ce que prévoyaient déjà les RUGD de 1992, la demande devra être appuyée, en plus de tous autres documents spécifiés dans la garantie, d'une déclaration indiquant en quoi le donneur d'ordre a manqué à ses obligations selon le contrat de base ; dans le cadre d'une contre-garantie, le garant qui fait appel devra déclarer qu'il a reçu une demande conforme en vertu de sa propre garantie.

A l'égal de la solution retenue en matière de crédits documentaires par les RUU 600, il est prévu que la banque disposera d'un délai de 5 jours ouvrés dès la date de présentation de la demande pour examiner celle-ci et déterminer si elle est conforme aux conditions de la garantie. Si la demande est conforme, la banque devra payer sans délai; si elle ne l'est pas, la banque devra le faire savoir en envoyant au plus tard le cinquième jour ouvré suivant la date de présentation de la demande un avis à la partie ayant présenté la demande en indiquant qu'elle rejette cette dernière et en spécifiant toutes les divergences qu'elle aura pu déceler dans la demande. A défaut, la banque ne sera plus en mesure de faire valoir que la demande n'est pas conforme⁵.

⁵www.cdbf.ch/659/.XFnBCIVKjak.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Section 03 : Les différents types de garanties bancaires internationales

Les garanties bancaires internationales se composent de plusieurs types :

3.1 Les types de garantie

La pratique de commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer ; correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale.

3.1.1 La garantie de soumission

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises et gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, ou adjudication organisées dans le but de sélectionner les différents fournisseurs internationaux potentiels, puis choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché.

La garantie de soumission peut être requise lors de mises en soumission publique, généralement elle varie entre 1% et 5% du montant de la soumission. Sollicitée par le soumissionnaire. Elle consiste pour la banque émettrice à s'engager à payer au bénéficiaire et à première demande tout ou partie du montant garanti au cas où le soumissionnaire est retenu, ou n'est pas en mesure de signer le contrat. Elle permet donc de se prémunir contre les soumissions peu sérieuses ou mal qualifiées. Sa durée de validité s'étend du dépôt des candidatures à l'acceptation du marché et la signature de contrat.⁶

3.1.2 La garantie de restitution d'acompte

Ce type de garantie dit aussi de remboursement et dont le montant varie en générale entre 10 et 15% du montant du contrat commerciale, peut être défini comme étant une garantie destinée à rembourser ou restituer tout ou une partie de l'acompte qui aurait été versé par le bénéficiaire (importateur) avant la livraison et/ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (donneur d'ordre) n'aurait pas honoré ses engagements et respecté convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.

Cette garantie entre en vigueur au versement des fonds sur le compte du donneur d'ordre ouvert auprès d'un établissement bancaire qu'il y a lieu de préciser dans l'acte de garantie.

Elle sera mise en jeu en cas d'envoi de la marchandise en quantité insuffisante. Sa durée de validité s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

⁶www.glossaire-international.com/garantie-de-soumission-bid-bond.html.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

3.1.3 La garantie de bonne exécution

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur.

En d'autre terme, et dans le cas de non-exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestations réalisées, il peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de la garantie qui ne dépasse pas 10% du montant du contrat.

L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à la réception définitive dûment constatée par un procès-verbal signé contradictoirement par les parties du contrat (acheteur et vendeur).

Il faut toutefois souligner que la garantie de bonne exécution ou de bonne fin peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire et 50% à la réception définitive des travaux ou prestations.

Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger en cas de défaut d'exécution, défaut de qualité ainsi que le retard de livraison.

3.1.4 La garantie de retenue de garantie

Elle est aussi appelée garantie de maintenance, elle prend le relais de la garantie de bonne exécution pour couvrir les défauts apparaissant durant la période d'essai se situant entre la réception provisoire et la réception définitive (généralement un délai de 6 à 12 mois).

Le délai de garantie est le délai pendant lequel l'acheteur peut formuler des réserves sur des malfaçons qui n'étaient pas apparentes ou dont les conséquences n'étaient pas identifiables au moment de la réception.

La garantie de retenue de garantie permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournis non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 5% du montant du contrat.

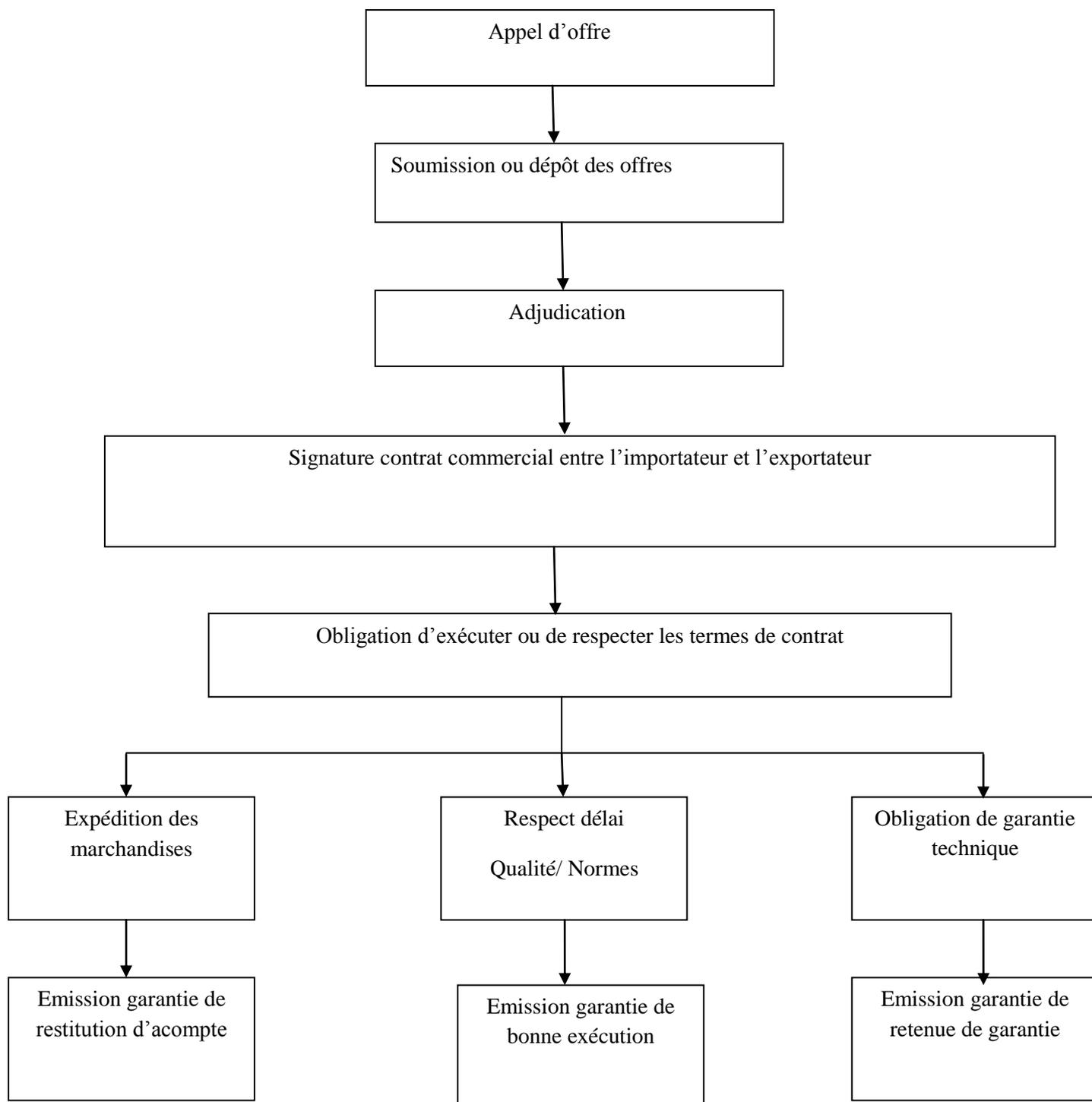
Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où les obligations de maintenance ne sont pas exécutées ou bien en cas de retard d'exécution des réparations.⁷

De ce qui précède nous pouvons reproduire ci-après un schéma qui reprendra les différentes garanties et le moment de leur mise en place.

⁷www.marchépublic-retenu-garantie.html.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

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



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

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Tableau n°09 : récapitulation des différents types de garanties bancaires internationales

	Garantie de soumission de BID BOND	Garantie de restitution d'acompte DOWN PAYMENT GUARANTEE	Garantie de bonne exécution PERFORMANCE GUARANTEE	Garantie de dispense de retenue de garantie RETENTION MONEY GUARANTEE
Objet	Permettre à l'exportateur de participer à un appel d'offres international	Permettre à l'exportateur de recevoir l'acompte à la commande	Garantir à l'acheteur la bonne exécution du contrat	Permettre le règlement anticipé du dernier terme de paiement
Assiette	1 à 5 % de l'offre	10 à 15 % du contrat	10 % du contrat	5 % du contrat
Durée	jusqu'à l'émission de la garantie de bonne exécution (si adjudicataire) ou la mainlevée (si non adjudicataire)	Jusqu'à l'expédition des marchandises ou à la réception provisoire	Jusqu'à la réception provisoire	En général un an après la livraison ou la réception définitive
risque	Mise en jeu si l'exportateur retire son offre, refuse de signer le contrat ou ne présente pas la garantie de bonne exécution	Obligation de rembourser l'acompte si l'exportateur ne peut réaliser sa prestation de livraison	Causes de mise en jeu nombreuses et variées (insuffisance de performances, mauvais fonctionnement,...)	Paiement de la garantie si le matériel livré ou si les travaux apparaissent, à l'usage, de mauvaise qualité

Source : www.garanties_internationales.com.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

3.2 Autres garanties

D'autres garanties existent telle que :

- La lettre de crédit « Stand-by ».
- L'assurance-crédit.

3.2.1 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.

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 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.

3.2.2 L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente des produits spécifique.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit et le risque politique.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

3.3 Avantages et inconvénients des garanties bancaires

3.3.1 Avantages des garanties bancaires

En fonction de la garantie mobilisée, les avantages des garanties bancaires sont importants et variés.

Au nombre de ces avantages, il convient de citer quelques-uns les plus importants.

3.3.1.1 Certitude d'être payer

Le point de vue du vendeur qui est « il ne suffit pas de vendre, encore faut-il être payé domine lors du choix de la technique de paiement. La sécurité du paiement est le facteur déterminant du choix de l'instrument et de la technique de paiement. Donc, on constate que la principale inquiétude de l'exportateur est la certitude d'être payé par l'importateur contre sa prestation fournie en faveur de ce dernier.

Selon la garantie concernée, l'assurance donnée à l'exportateur par rapport au règlement de sa créance détenue sur le client, influe considérablement sur la qualité de la prestation fournie en faveur de l'importateur.

3.3.1.2 Le contrôle du processus logistique

A travers la garantie bancaire, l'acheteur possède la maîtrise des dates et la qualité de l'information qui lui est transmise.

Les documents ainsi reçus apportent à l'acheteur donneur d'ordre un instrument de contrôle de l'ensemble du processus de logistique qui accompagne l'opération.

3.3.1.3 La couverture des risques extérieurs à la réalisation commerciale

Le paiement ne résulte pas de la seule volonté de l'acheteur. Les techniques de paiement transfèrent sur les banques une partie du processus de paiement.

La réalisation des transferts dépend des autorités monétaires et politiques nationales. Aussi, en cas de risque pays ou bancaire avérés la demande d'un crédit documentaire irrévocable et confirmer s'impose.

3.3.1.4 La garantie de livraison

A l'acheteur, la garantie bancaire apporte la certitude de recevoir la prestation du vendeur ainsi que la qualité des produits conformément à la commande.

Si le vendeur cherche à être rassuré de sa créance, l'acheteur lui veut être couvert du risque de défaut de prestation de son client.

A travers la garantie concernée, l'importateur peut exiger des documents accompagnant la prestation de l'exportateur afin de s'assurer de la qualité de cette prestation, ainsi que de la qualité des produits.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

3.3.1.5 Les garanties bancaires

Les banques offrent différents types de garanties. les garanties proposées peuvent être sous forme de caution, garantie a la première demande, la lettre de crédit stand-by.

L'utilisation de ses techniques, procurent beaucoup aux banques à savoir :

- Les frais d'encaissement ;
- Les frais de transferts ;
- Les commissions.

3.3.2 Inconvénients des garanties bancaires

Les garanties bancaires internationales, en dépit de leur importance dans le commerce extérieur, présente des inconvénients qui peuvent freiner le courant des transactions commerciales entre importateur et exportateur.

3.3.2.1 Cout pour l'importateur et pour l'exportateur

Le cout des garanties dépend de la lourdeur des traitements administratifs et de la prise de risque des banques intervenantes. On cherchera des instruments et techniques de paiement qui supportent bien la dématérialisation et la transmission électronique.

La répartition du cout entre acheteur et vendeur affecte l'attractivité de l'offre. Une technique de paiement couteuse pour l'importateur diminue la compétitivité de l'offre commerciale. Elle devrait être compensée par avantage en termes de prix d'offre. la prise en compte du cout s'étend aussi au cout financier d'un paiement anticipé ou au gain d'un paiement tardif à crédit, permis par la technique employée.

À titre d'exemple dans le cas du crédit documentaire : le plus grand inconvénient, c'est le cout bancaire. Il est généralement soumis aux risques de bonne fin du contrat.

3.3.2.2 Le risque pris par la banque émettrice

- Risque d'insolvabilité de son client ;
- Risque financier lié à la réalisation technique du crédit (elle doit regarder avec beaucoup de précaution les documents pour s'assurer que tout est conforme).

3.3.2.3 Le risque pris par la banque du vendeur

Pour la banque notificatrice :

- Risque financier nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice (pas d'obligation de vérification des documents).

Pour la banque confirmatrice :

- Risque d'insolvabilité de la banque émettrice ;
- Risque pays de non transfert.

Chapitre III : Les garanties bancaires internationales

Conclusion

Les garanties internationales peuvent se présenter sous différents formats à savoir la caution, garantie soumise aux Règles Usances des Garanties sur Demande 758 mais aussi la lettre de crédit stand-by soumise aux Règles Usances Uniformes 600.

Ainsi, l'implication des banques dans la mise en place de ses garanties internationales est nécessaire afin d'assouplir les procédures, d'alléger les coûts financiers mais aussi de sécuriser les opérations commerciales et de rassurer les partenaires étrangers.

Chapitre IV :
Réalisation d'une
opération
d'importation payable
par Credoc et garanties
par plusieurs garanties
internationales

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Introduction

La banque joue un rôle d'intermédiaire entre ceux qui ont trop de disponibilité, et ceux qui n'ont pas assez, et dans toutes les banques existent deux types d'activités ; les opérations domestiques et les opérations avec l'étranger. En effet, ses dernières constituent le volet principal de la banque extérieure d'Algérie, en raison de sa vocation vers l'extérieur et du volume d'opération qui lui est confié, lui confèrent ainsi le statut de leader dans le commerce extérieur.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

1.1 Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

Nous allons faire une petite présentation de la Banque Extérieure d'Algérie depuis sa création jusqu'à aujourd'hui.

1.1.1 Historique et présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

La BEA¹ fut créée le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance n°67.204, sous forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du Crédit Lyonnais.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la B.E.A a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968.

Notre banque n'a eu cependant sa structure définitive qu'à partir du 1^{er} Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde. A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, société par Action² en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation « Electronique, télécommunication, informatique » ;
- Fonds de participation « transport et services » ;
- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie » ;

¹ Site internet de la BEA www.Bea.DZ

² Société ayant un capital souscrit par les associés, les actionnaires obtiennent des droits sur le versement des dividendes.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Tableau n°10 : Evolution du capital social de la BEA

Année	Capital
1989	1 Milliard de dinars
1991	1,6 Milliard de dinars
1996	5,6 Milliard de dinars
2000	12 Milliard de dinars
2001	24.5 Milliard de dinars
2009	76 Milliard de dinars
2015	150 Milliard de dinars

Source : documents internes de la BEA

1.1.2 Mission de la Banque Extérieure d'Algérie

La Banque Extérieure d'Algérie a pour mission de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays et ce en :

- Facilitant l'activité et les investissements d'entreprises appartenant principalement au secteur industriel.
- L'expérience particulièrement significative de la BEA dans le domaine du commerce extérieur lui donne la possibilité d'offrir deux services de qualité à sa clientèle :
 - Elle intervient par sa garantie ces accords de crédit auprès des correspondants étrangers (lignes de crédits, crédits liés, crédits documentaires) et le financement des opérations d'import/ export, afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays.
 - Elle gère la dette extérieure de ces clients.
 - La B.E.A a contribué également à tout système ou institution d'assurance-crédit avec l'étranger dont elle peut assurer la gestion.
 - Elle met à la disposition des entreprises intéressées un service central de renseignements commerciaux sur l'étranger ainsi qu'un service de promotion des opérations commerciales.
 - Elle peut mobiliser tous crédits, notamment de commerce extérieur, et il est dans sa possibilité également d'établir ou de gérer les magasins généraux ou d'effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou en faveur du service social du personnel.
 - La B.E.A peut créer des agences ou filiales dans les sociétés destinées à promouvoir l'expansion du commerce Algérien et ce avec l'accord du ministère des finances, du plan et du ministère du commerce.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Enfin et dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures compatibles avec son objet.

1.1.3 Objectifs de la Banque Extérieure d'Algérie

La B.E.A a pour objectif, le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en recueillant des ressources financières au niveau des agents économiques pour une redistribution au profit du développement de l'économie par le biais des crédits en faveur des opérations des différents secteurs d'activité.

Se objectifs visent :

- L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de a gamme de produits ;
- l'introduction de nouvelles techniques managerielles et marketing ;
- la gestion performante de ses ressources humaines ;
- le redéploiement du réseau pour se reprocher de la clientèle ;
- une manière maitrise des risques en matières d'octroi et de gestion de crédits ;
- l'amélioration du système d'information.

1.2. Présentation de la structure d'accueil : BEA 98, Oued-Aissi Tizi-Ouzou

L'agence BEA.98 est une agence sur site créée le 02 janvier 1995, pouvant sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la loi sur la monnaie et le crédit.

1.2.1 Mission de l'agence

L'agence BEA 98 est investi des principales missions suivantes :

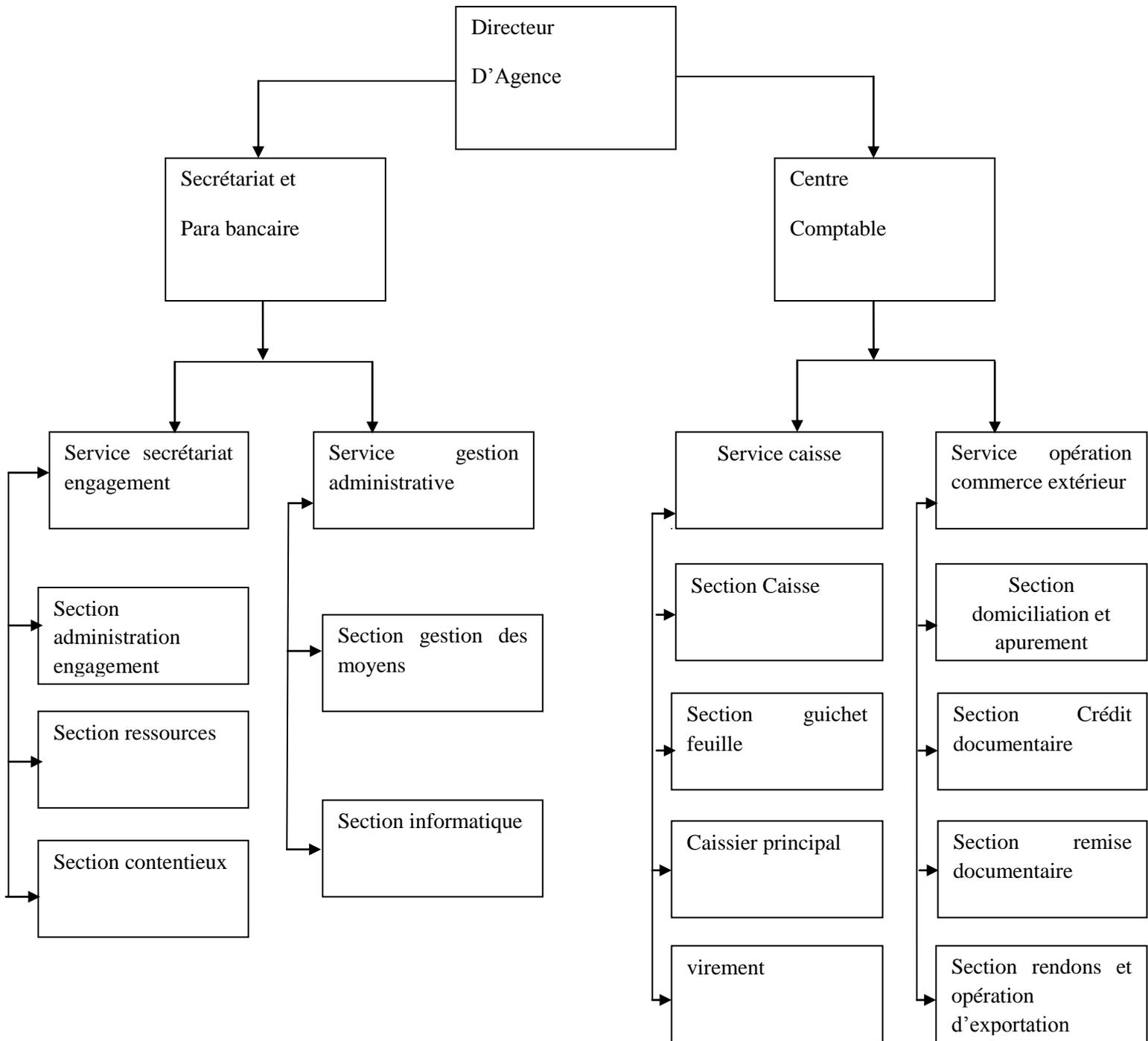
- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commercial ;
- Recevoir, étudier, et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives avec qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédure internes (satisfaction des conditions préalables exigées et le recueil des garanties...) ;
- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;
- Traiter les opérations du commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées.

1.2.2 Organigramme de l'agence

A travers cette figuré nous allons voir l'organigramme de l'agence BEA 98 Oued-AissiTizi-Ouzou.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Organigramme n°01 : Présentation de la banque extérieure d'Algérie « Agence BEA98 »



Source : Banque Extérieure d'Algérie « Agence98 oued Aissi ».

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

1.2.3 Les fonctions de l'agence

L'agence BEA 98 est organisée en cinq (05) principaux services qui sont :

- Le service caisse ;
- Le service crédit ;
- Service comptabilité ;
- L'administratif ;
- Le commerce extérieur (service étranger).

1.2.3.1 Rôle de service caisse

Le service caisse a pour fonction de recevoir des dépôts d'espèce, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des moments dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou mouvement de compte de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

1.2.3.2 Le rôle de service crédit

Le service crédit est organisé de manière à ne pas interférer entre la phase d'analyse du risque lié aux opérations traitées avec la clientèle et la phase de suivi des engagements mutuels nés d'un accord de crédit. Afin de répondre à ce mode d'organisation du travail le service se voit subdivisé en deux (02) compartiments distincts :

- **La cellule étude et analyse** : son rôle est d'évaluer des risques inhérents aux concours sollicités ;
- **Le secrétariat engagement** : ce compartiment est chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et en fin, du recueil des garanties.

1.2.3.3 Le service comptabilité

Ce service a pour mission de vérifier et consolider toutes les opérations comptables traitées durant la journée.

1.2.3.4 Le service administratif

Ce service a pour rôle de gérer toutes les procédures administratives liées à la gestion et l'organisation de l'agence.

1.2.3.5 Le rôle et organisation de service étranger

Contrairement aux autres services d'une agence bancaire, l'installation d'un service étranger, donc le traitement des opérations du commerce extérieur et de change, est subordonnée à une de l'autorité monétaire. Cette autorisation peut être générale (lorsqu'elle

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

permet de réaliser l'ensemble des opérations prévues) ou spécifique (lorsqu'elle ne se limite qu'à une certaine catégorie d'opérations).

A. Le Rôle du service étranger

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international

Le service des relations extérieurs a donc pour objectifs de :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Traiter les opérations de remise documentaire et de crédit documentaire ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des échanges ;
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse ;
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettre de garanties et bond de cession bancaires...) ;
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie ;
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans un délai réglementaire.

Les fonctionnements de ce service doit répondre aux mêmes préoccupations et objectifs de gestion que ceux des autres services, à savoir particulièrement : la sécurité et la rentabilité.

B. Organisation de service étranger

La structure et organisation du service des relations extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Dans l'agence BEA 98, le service étranger est organisé comme suit :

a. Section domiciliation et apurement : Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation des comptes rendus à la banque d'Algérie ;
- L'élaboration des statistiques destinée à la hiérarchie.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

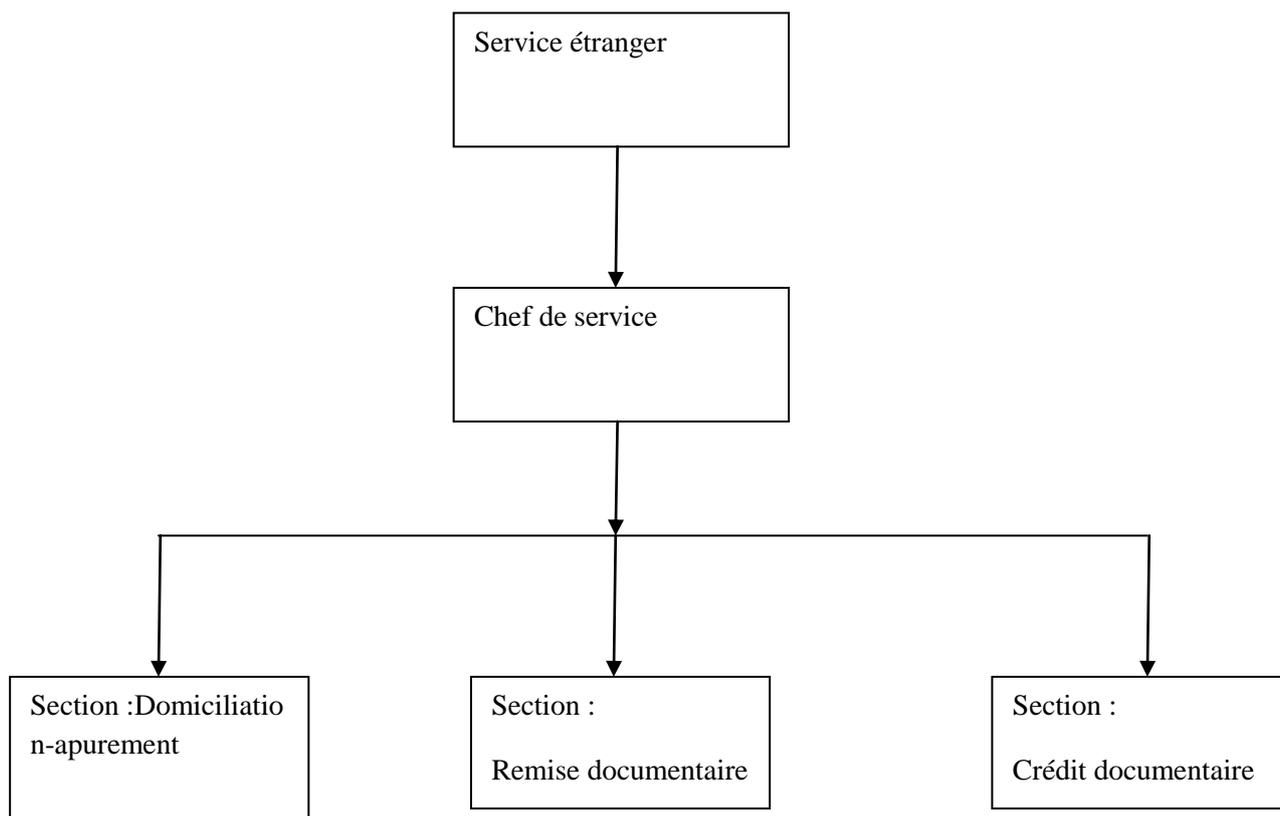
b. Section remise documentaire : Elle est chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et export ;
- La variation des remises reçues des correspondants étrangers ;
- Transmission des remises au client contre règlement ou acceptation.

c. Section crédit documentaire : Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures de crédit documentaires et leur mise en place ;
- Transmettre des dossiers de réalisation de Credoc reçues des correspondants et aviser l'ordonnance de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

Organigramme N°2 : Organisation du service étranger dans l'agence BEA 98.



Source : Banque Extérieure d'Algérie « agence BEA 98 ».

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Section 02 : La mise en place des garanties internationales dans le cadre d'un crédit documentaire

Afin de comprendre la mise en place et le fonctionnement des garanties bancaires, nous allons reprendre brièvement les conditions du contrat commercial conclu entre les deux parties. Nous expliquons également le déroulement du crédit documentaire, dans le cadre duquel ces garanties ont été exigées.

2.1 Présentation du contrat

L'importateur algérien «ENIEM UNITE FROID OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE», spécialisé dans la Fabrication des Produits Electroménager signe un contrat le 16/12/2014, Avec un fournisseur italien « Appliances engineering S.R.L » d'un montant de 2930950,00 EUR ; pour l'achat de fourniture et équipement pour la modernisation de deux types de réfrigérateurs ;

2.2 Ouverture d'un crédit documentaire

L'ouverture d'un crédit documentaire, passe par plusieurs étapes :

2.2.1 Demande d'ouverture du Credoc (voir l'annexe N° 1)

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire par le client « ENIEM UNITE FROID », le préposé doit s'assurer que les clauses sont conformes aux règles et usances uniformes du crédit documentaire. Ces clauses sont :

- Règlement : crédit irrévocable et confirmé.
- Réalisation : paiement à vue.
- Garantie de restitution d'avance à hauteur de : 30%.
- Garantie de bonne exécution à hauteur de : 25%.
- Banque émettrice : Banque Extérieur d'Algérie.
- Banque confirmatrice : BANCA UBAE SPA ROMA ITALIE.
- Banque du bénéficiaire : BANCA POPOLARE DI SONDRIO-AGENZIA DI GAVIRATE.
- Date de validité : 13/02/2016.
- Expédition partielle : non autorisée.
- Incoterm : CFR.
- Lieu d'embarquement : port Genova.
- Lieu de déchargement : port d'Alger.
- Facture pro forma domiciliée : n° 06PF.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

2.2.2 Demande de domiciliation bancaire (voir l'annexe N°2)

Pour l'ouverture d'une domiciliation bancaire, il faut d'abord que le client passe par une pré-domiciliation qui se subdivise en quelques phases :

- Première phase : le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir le droit d'accès au site pré domiciliation ;
- Deuxième phase : une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe, ce qui lui permettra d'entrer sur le site de pré domiciliation chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce international ;
- Troisième phase : l'opérateur doit remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation ;
- Quatrième phase : une fois la pré-domiciliation est valide, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence.

Certaines conditions figurent dans l'ouverture d'un dossier de domiciliation à savoir :

- Une demande d'ouverture de dossier domiciliation soigneusement remplie, comportant le cachet et la signature du client.
- Un engagement d'importation en trois exemplaires.
- Une facture pro forma, un contrat commercial, facture définitive ou autre document réglementaire admis remis en trois exemplaires.
- Importateur ne figure pas sur la liste des interdits.
- Le produit n'est pas suspendu de l'importation.
- Le registre de commerce avec le produit à importer doivent être cohérent.
- Disposer d'une surface financière comme garantie de solvabilité.
- Disposer d'une carte fiscale.

La demande de domiciliation a été faite le 11/02/2015, et contient les renseignements suivants :

- Nom / raison social de l'importateur : «ENIEM UNITE FROID » Agence BEA 98 Oued-Aissi Tizi-Ouzou.
- Numéro de compte de l'importateur : 0982536007.
- Désignation : fourniture et équipements pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300D et 350S.
- Origine de marchandise : Italienne.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

- Montant : 2930950,00 EUR.
- Code douanier : 84798900.
- Nom et adresse du fournisseur : Appliances Engineering S.R.L / VIA DELLA CIOCC5A5-21026 GAVIRATE Italie.
- Mode de règlement : crédit documentaire à vue, irrévocable et confirmé.
- Incoterm : CFR.
- Facture pro format n° 06PF.
- Date et le lieu de signature 18/02/2015, BEA.

2.2.3 Facture pro forma (voir annexe N°3)

Cette dernière fait référence à :

- Nom et adresse du client : «ENIEM UNITE FROID» Agence BEA 98 Oued-Aissi Tizi-Ouzou.
- Nom et adresse du fournisseur : Appliances Engineering S.R.L/ VIA DELLA CIOCC5A5-21026 GAVIRATE Italie.
- La marchandise importée : fournitures et équipements pour la modernisation des réfrigérateurs 300D et 350S.
- Livraison : CFR port Alger.
- Origine des marchandises : italienne.
- Délai de livraison : 10 mois après l'ouverture de la lettre de crédit.

2.2.4 Engagement d'importation

Il s'agit dans notre cas d'Engagement d'importation (Annexe n°4), l'entreprise affecte les biens et matières importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, il est interdit de vendre les produits en questions en l'état.

A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder à une série de vérification, à savoir :

- Le mode de paiement et le terme de vente.
- Le type de produit.
- La date d'établissement de la facture et celle d'expédition.
- La conformité de la signature figurante sur l'engagement de la demande.
- L'existence de la provision.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Le préposé à l'opération doit s'assurer également que :

- Le client possède un compte courant à la BEA et un registre de commerce ;
- Il doit présenter un récépissé fiscal et un récépissé des statistiques du commerce extérieur.
- Le client n'est pas frappé par une mesure d'interdiction d'importation ou autre.

Dans le cas où la vérification présente des imperfections ou quelconque raison qui n'habilite pas le client à la domiciliation, le proposé rejette la demande de ce dernier.

Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, qui comporte 21 caractères (18 chiffres et 03 lettres).

Comme suite :

Figure 06 : Modèle de domiciliation import

Banque Extérieure d'Algérie Agence de Tizi Ouzou							
15	03	02	2015	01	10	00035	EUR

Source : documents internes de l'agence BEA.

- Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou : 15.
- Code agrément banque : 03.
- Code agrément du guichet : 02.
- Année : 2015.
- Trimestre : 01.
- Nature du contrat : 10 (importation des marchandises).
- Numéro d'ordre chronologique : 00035.
- Code de la monnaie de facturation : EUR.

Après l'enregistrement de la domiciliation qui se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client «ENIEM UNITE FROID» sera débité de la commission de domiciliation et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Tableau n°11 : La constitution de la commission de domiciliation (voir l'annexe N°5)

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2200 DA
Taxe 17%	374 DA
Total commission de domiciliation (TTC)	2574 DA

Source : Etablie par nos soins à partir des données interne de la BEA.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier domiciliation datée et signé.

Le numéro de domiciliation identifie l'importation, il doit être porté sur les fiches de contrôles, les formules statistiques, la déclaration douanière et sur tout documents se rapportant à cette opération.

Le préposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle.

- **Etablissement de la fiche de contrôle**

Le préposé à l'opération doit remettre à l'importateur un exemplaire de la facture dûment domiciliée, pour lui permettre d'accomplir d'autres formalités administrative ; il procédera ensuite au versement des documents de la fiche de contrôle sur laquelle il prend certaine informations :

- Numéro du guichet domiciliaire 150302.
- Nom et adresse de l'importateur «ENIEM UNITE FROID» Zone industrielle Oued Aissi.
- Nom et adresse du fournisseur ; Appliances Engineering S.R.L / Via DellaCioCca 5-21026 Gavirate Italie.
- Numéro de domiciliation : 001886.
- Date d'ouverture du dossier 18/02/2015.
- Montant prévu en devises 2930950, 00 EUR.
- Nature de la marchandise Fournitures et équipements.
- Incoterm CFR.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

2.3 Ouverture et émission du crédit documentaire

Le client «ENIEM UNITE FROID» a fourni tous les documents et la domiciliation lui a été attribuée, le préposé à l'opération doit s'assurer alors que Les clauses de la demande d'ouverture du Credoc sont conformes aux règles et usances uniforme des crédits documentaires et incoterms en vigueur, et que le client dispose d'une autorisation de crédit.

Le préposé procède ensuite à la saisie sur le système DELTA¹. Cette opération se matérialise par un bordereau d'ouverture du Credoc et envoi le dossier par Swift à la DOE à Alger qui traite à son tour le dossier et procède à l'émission du SWIFT d'ouverture(MT700), la banque du fournisseur envoie un accusé de réception (MT730) à la direction mentionnant la référence et la notification du crédit documentaire au bénéficiaire. **(voir l'annexe N°6).**

2.4 La gestion de crédit documentaire

Une fois le crédit documentaire est ouvert, notifié et éventuellement confirmé, la gestion du dossier reste encore à entreprendre. Cette phase intervient entre le moment de l'ouverture et la date de réalisation ou d'annulation. Pendant cette période, l'agence pourrait procéder à d'éventuelles modifications des conditions de crédit. Ces modifications peuvent concerner la durée, la raison sociale de l'établissement, une augmentation du montant de crédit...etc.

Avant de procéder à la modification, on doit :

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

2.5 Mise en place des garanties bancaires internationales

Les documents requis selon le champ 46 du MT700 sont comme suit :

- Avance de 30% soit de 879285,00 EUR payable contre présentation d'une copie de garantie de restitution d'avance d'égal montant établie par la BEA.
- 70% soit 2051665,00 EUR payable contre présentation des documents d'expédition.
- Copie de garantie de bonne exécution de 25% du montant total du contrat soit 732737,00 EUR établie par la BEA.

¹ Système de traitement des opérations bancaires à la BEA.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Le déroulement de la mise en place de la garantie de restitution d'avance est comme suit :

Le 22 /12/2014, l'agence BEA ENIEM envoie une demande d'autorisation de domiciliation et de transfert de l'avance des 30% à la Direction du Commerce International (**voir l'annexe N°7**).

Le 20 janvier 2015, la Banque d'Algérie plus précisément, la Direction Générale des changes et du control des changes a adressé par courrier une note d'acceptation de la demande d'autorisation de domiciliation et de transfert d'une avance sur approvisionnement des 30% au titre du contrat conclu entre ENIEM spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.R.L Italie, à la Direction du Commerce International qu'elle a reçu le 12 février 2015 (**voir l'annexe N°7**).

En date du 15 février 2015, la Direction du Commerce International adresse la réponse d'acceptation de domiciliation et de transfert en joignant la note de la Banque d'Algérie à l'agence BEA ENIEM.

Emission de l'acte de garantie de restitution d'avance

Le fournisseur doit préalablement avant toute demande de paiement, y compris pour l'avance de constituer une contre garantie émanant de la BANCA UBAE SPA, ROME ITALIE et sur la base de cette contre garantie la Banque Extérieure d'Algérie va émettre une garantie de restitution d'avance en faveur du client algérien «ENIEM UNITE FROID» d'un montant de 30 % du montant global du contrat, soit la somme de 30% 2930950,00 EUR = 879285.00 EUR qui couvre le remboursement de l'avance d'égal montant qui sera versé au bénéficiaire, en cas d'inexécution ou d'exécution incomplète ou non-respect des obligations contractuelles par ce dernier. (**Voir l'annexe N°8**)

Cette garantie est mise en place après la signature du contrat. Elle sera libérée par le moyen d'une main levée dès la réception des équipements.

Paiement de l'avance de 30%

Le 25/05/2015, Banca UBAE SPA Roma envoie un MT 754 (appel de fonds) à la Direction des Opération avec l'Etranger pour effectuer le paiement des 30% de l'avance de 879285,00 euro sous bonne date valeur 10/06/2015 et ce sur la base de présentation de la copie de garantie de restitution d'avance de 30% du montant établie par BEA, par le bénéficiaire à sa banque domiciliataire qui transmet à son tour à Banca UBAE Rome qui négocie le document conforme .

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Le paiement s'effectue par la DOE sous bonne date de valeur, soit 10/06/2015 et le compte du client est débité. (Voir l'annexe N°9)

Quant au règlement des 70% soit euro 2051 665,00, ils seront payables contre présentation des documents d'expéditions cités ci-après :

- Facture commerciale quatre (10) exemplaires.
- 3/3 du connaissement original à ordre BEA.
- Original liste de colisage en trois(05) exemplaires signés et cachetés.
- Une(01) copie du EUR1 rempli à la machine et visé par les services des douanes.
- Une(01) copie du certificat d'origine établi et visé par chambre de commerce, précisant le pays d'origine de la marchandise.
- Un(01) original de certificat conformité des marchandises signé et cacheté.
- Copie de la garantie de bonne exécution de 25% du montant totale du contrat 25% 2930950 = 732737,50 établit par BEA et libérable comme suite :
 - 15% soit 439642,50 EUR à la réception provisoire.
 - 10% soit 293095,00 EUR après 12 mois de la réception provisoire.

Cette garantie est mise en place par la Banque Extérieure d'Algérie sur la base de la contre garantie de la BANCA UBAE SPA MILAN Italie, en faveur du client Algérien«ENIEM UNITE FROID» d'un montant de 25 % du montant global du contrat qui couvre les risques d'inexécution ou d'exécution incomplète ou de non-respect des obligations contractuelles par le bénéficiaire (Voir l'annexe N°10).

Le paiement des 70% a été effectué en deux parties (Voir l'annexe N° 11) :

Première partie : EUR 137900,00 sous valeur 03 décembre 2015

Deuxième partie : EUR 1913765,00 sous valeur 01 avril 2016

Première partie :

La première partie de 137900,00 EUR a été payé sur la base d'un MT 752 (autorisation de paiement), donc présentation de documents non conformes par le Bénéficiaire et qui a nécessité un envoi des documents pour accord de la Banca UBAE Rome à l'agence BEA ENIEM.

Dans ce cas, l'agence BEA ENIEM à 5 jours ouvrables pour se prononcer pour le paiement, elle doit convoquer son client ENIEM pour une levée de réserves et accepter de payer ou bien refuser les documents et le paiement.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Etant donné que ENIEM a accepté de lever les réserves, l'agence BEA ENIEM adresse un MT 752 à la DOE pour effectuer le paiement des documents présentés de 137900,00EUR.

Dès la réception du MT752 à la DOE, cette dernière fait le décompte des 10 jours ouvrés et effectue le paiement sous la date de valeur 03 décembre 2015 en envoyant un MT752 à Banca UBAE Rome, et en déduisant nos frais d'intervention de 100,00EUR donc : 137800, 00EUR au lieu de 137900,00EUR.

Deuxième partie :

La deuxième partie de 1913765,00EUR a été payé sur la base d'un MT 752 (autorisation de paiement), donc présentation de documents non conformes par le Bénéficiaire et qui a nécessité un envoi des documents pour accord de la Banca UBAE Rome à l'agence BEA ENIEM.

Dans ce cas, l'agence BEA ENIEM à 5 jours ouvrables pour se prononcer pour le paiement, elle doit convoquer son client ENIEM pour une levée de réserves et accepter de payer ou bien refuser les documents et le paiement.

Etant donné que ENIEM a accepté de lever les réserves, l'agence BEA ENIEM adresse un MT 752 à la DOE pour effectuer le paiement des documents présentés de 1913765,00EUR.

Dès la réception du MT752 à la DOE, cette dernière fait le décompte des 10 jours ouvrés et effectue le paiement sous la date de valeur 01 avril 2016 en envoyant un MT752 à Banca UBAE Rome, et en déduisant nos frais d'intervention de EUR 100,00 donc : 1913665, 00 EUR au lieu de 1913765,00EUR.

2.6 La Réalisation du crédit documentaire

Dans cette étape, l'exportateur expédie la marchandise suivant les termes du contrat et récupère le document de transport, dans notre cas il s'agit du connaissement maritime (**voir l'annexe N°12**)

Ensuite il remet l'ensemble des documents (la facture commerciale, connaissement maritime, et le certificat d'origine et de qualité) à sa banque notificatrice qui va les transmettre à son tour à la banque confirmatrice qui doit vérifier la conformité des documents avec les termes et condition du crédit Documentaire, si ils sont conformes la banque confirmatrice va les transmettre à son tour à la banque émettrice, il s'agit dans notre cas de l'agence Tizi-Ouzou site ENIEM 098 ; qui procède à la vérification de la conformité de ces documents, et un MT754 appel de fonds qui va être transmis à la DOE par la banque confirmatrice afin d'effectuer le paiement.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

L'agence convoque d'abord l'importateur pour lui remettre les documents et une signature d'endossement pour le retrait de la marchandise, et enfin, la DOE effectue le transfert des fonds vers la banque confirmatrice sur la base du MT754 reçu sous la bonne date de valeur.

Une fois les documents reçus et le montant du contrat payé par la Banque Extérieur d'Algérie, le proposé à l'opération doit s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux physiques et financiers.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

- La formule 4 annotée par la banque d'Algérie ;
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchie le territoire algérien ;
- Et la facture définitive.

Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (cela consiste à s'assurer que le montant indiqué dans la formule 4 est conforme à celui mentionné dans le document douanier D10 et dans la facture définitive), le proposé à l'opération peut alors classer le dossier comme apuré.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

Conclusion

Nous avons essayé tout au long de notre cas pratique d'éclairer une partie du commerce extérieur, en étudiant le crédit documentaire à l'importation ainsi que la mise en place des garanties internationales.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties à prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commerciale et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparait la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationales.

En effet le crédit documentaire que nous avons présenté dans notre cas pratique a pour objet de réduire les difficultés des transactions internationales du fait de sa couverture contre le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

Par ailleurs, les garanties bancaires internationales notamment celle de restitution d'acompte permet à l'acheteur d'être remboursé des acomptes qu'il a versés au bénéficiaire en cas de non-exécution totale ou partielle du contrat. En revanche celle de bonne exécution permet à l'acheteur de lui garantir que le travail sera exécuté conformément aux conditions contractuelles, dont sa validité est ultérieure à celle du crédit documentaire (une année après la réception définitive)

L'analyse du texte de la garantie émise en faveur de l'ENIEM (Annexe10) nous révèle les deux points suivants :

Premièrement : la possibilité de proroger la date de validité. En effet, la BEA insère dans ses textes de garantie la mention « proroger ou payer² » pour forcer la main au fournisseur de procéder à la prorogation de la date de validité de la garantie.

Deuxièmement : la garantie de bonne exécution se transforme automatiquement en une garantie de retenue de garantie, avec un montant réduit³. En effet, la garantie de bonne exécution est émise pour un montant total de 732.737,5 EUR qui se réduira de 439.642,5 EUR à la réception provisoire, puis la garantie de retenue de garantie prendra le relais de la garantie de bonne exécution avec un montant de 239.095,00 EUR valable au 28 février 2017.

Notons que le champ 46A du MT700 (Annexe 6) cite les deux garanties exigées dans le cadre de ce contrat. Cela signifie que la réalisation de ce Credoc (paiement de l'exportateur) est conditionnée par l'émission de ces deux garanties en faveur de l'importateur ENIEM.

² Mettre en jeu la garantie.

³ Pour éviter les commissions supplémentaires de la mise en place d'une autre garantie et également fourni du temps à l'importateur.

Chapitre IV : Réalisation d'une opération d'importation payable par Credoc et garanties par plusieurs garanties internationales

En plus, nous avons relevé la date d'expiration du Credoc (champ 31D) qui est fixé au 13 février 2016. En le comparant avec la date de garantie de retenue de la garantie (28 février 2017).

Nous remarquons que l'importateur a un délai d'un peu plus d'une année pour se manifester et relever tous vices de formes ou défaut de fabrication des équipements objet du contrat (champ 45 du Credoc).

De ce qui précède, nous pouvons dire que les garanties bancaires internationales protègent l'importateur des risques liés aux transactions internationales et équilibrent les rapports de force entre importateurs et exportateurs, sachant que l'exportateur a exigé de l'ENIEM un Credoc irrévocable et confirmé la formule la plus sûre d'un Credoc (champ 49).

Conclusion générale

Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale, engagée par ces clients avec l'étranger. Ces dernières années, le commerce international algérien a fortement progressé grâce à l'ouverture de l'Algérie à l'économie de marché. Il y a eu aussi une expansion des échanges extérieurs dû, à la mondialisation et à l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale.

Toutefois, le développement du commerce international ne devient possible qu'avec l'implication effective des banques. Cette intervention est matérialisée par des garanties accordées par les institutions bancaires aux différents opérateurs.

En raison de l'instabilité de l'environnement Algérien, l'éloignement et la méconnaissance en termes de commerce international, les partenaires commerciaux sont incité à rechercher des solutions garantissant le respect de leurs droits. Il apparait donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleur fluidité et flexibilité des échanges.

A cet effet, plusieurs techniques de paiements ont été mises en place tel que ; la remise documentaire et le crédit documentaire. Chacune de ses techniques présente des avantages et des inconvénients, alors que le Credoc est considéré comme l'une des techniques la plus recommandée pour les règlements internationaux, vu la sureté qu'elle présente. Malgré que le Credoc occupe une place très importante dans les opérations du commerce international, il ne permet pas à l'importateur de se couvrir contre le risque de défaillance des exportateurs. D'où la nécessité de la mise en place des garanties bancaires internationales, et c'est la Chambre de Commerce Internationale qui a instauré ces garanties, qui permettent d'équilibrer les rapports de force entre importateurs et exportateurs.

Les Règles Uniformes des Garanties sur Demande fournissent un cadre réglementaire international des garanties et de contre-garanties, tout en précisant les relations entre les parties. Ces règles sont utilisées quotidiennement par les banques pour mener à bonne fin leurs transactions internationales.

Les garanties bancaires internationales ont été développées de manière à suivre l'évolution du contrat de vente dans toutes ses phases et même après son achèvement. En commençant de la garantie de soumission qui accompagne la soumission dans le cadre d'un appel d'offre, et qui garantit le sérieux de la soumission et son maintien, jusqu'à la garantie de bonne exécution qui permet le reversement d'une partie de paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance et du non-respect des obligations contractuelles,

en passant par la garantie de restitution d'avance qui est une garantie de remboursement au cas où le vendeur ne réaliserait pas tout ou une partie de ses obligations de fabrication et/ou d'expédition, ainsi que la garantie de retenue de garantie qui impose au vendeur de réparer tous les désordres (vices cachés et défaut de conformité) signalés au cours de l'année suivant la réception des travaux.

Ainsi les garanties bancaires internationales revêtent des spécificités particulières que les intervenants doivent maîtriser, notamment, en ce qui concerne le cadre juridique et réglementaire, et les aspects techniques relatifs à chaque type de garantie utilisée. Cette maîtrise de garantie permet d'enrayer les risques liés aux opérations du commerce international.

Dans le cas que nous avons abordé, l'importateur Algérien « ENIEM » demande à sa banque de lui verser une avance de 30% à son partenaire commercial. Cet acompte dépassant les 10% réglementaire est hors norme. Cela nécessite un accord préalable de la Banque d'Algérie pour sa validation, chose qui a consommé du temps au détriment de la réalisation du contrat.

La BEA a pris le soin nécessaire pour recueillir une contre garantie, conforme à la réglementation Algérienne auprès de son correspondant étrangers, Sur la base de la contre-garantie recueillie, et après avoir vérifié le rang et la solvabilité de la banque contre garante, la BEA a émis une garantie en faveur de son client assurant ainsi la sécurité de la transaction.

La Banque Extérieure d'Algérie a aussi assuré un bon rôle de conseil pour son client. En effet, elle a inséré dans le Swift d'ouverture du Credoc la condition stipulant que "le crédit documentaire ne devient opérationnel qu'après réception d'une garantie de bonne exécution". Elle a également insérer la mention « proroger ou payer » dans le texte de la garantie, qui oblige les correspondants étrangers à prolonger les garanties pour donner plus de temps à l'importateur (client de la BEA) de déceler les défauts cachés.

Enfin, le choix de la date de validité de la garantie qui intervient une année après celle de la validité du Crédit documentaire, toujours dans l'optique de donner plus de temps à l'importateur pour se manifester.

Bibliographie

Ouvrages :

- ANDREE LEVY-LONG, « l'argent, la finance et le risque », Edition Odile Jacob, Paris, 2006.
- Avenel, Jean-David, « l'essentiel des risques de l'entreprise à l'international », lextenso Editions, Paris, 2015.
- BEITTON-A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} Édition Armand Colin, Paris 2007.
- Didier-Pierre MONOD « moyens et techniques de paiements internationaux », 4^{ème} Edition, Edition ESKA 2007.
- Donneger, Anneboffy, « commerce international », Edition hachette pierre, Paris, 2009.
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini «commerce international », 3^{ème} Edition, Edition Dunod, Paris, 2010.
- Grand.C, Martini.H « management des opérations de commerce international », 6^{ème} Edition, Edition Dunoud, , Paris, 2005.
- Heddad.S « le crédit documentaire »,1^{ère} Edition, 2000.
- Klein Jean et Mario Bernard, « Gestion et stratégie financière internationale », Edition Dunod, 1985.
- Lahlou Moussa, « Crédit documentaire : instrument de garantie de paiement, financement du commerce international », 1999.
- Lazary « Le commerce international à la portée de tous », Edition Dalloz, Paris, 2005.
- Meyer.V et Rolin, « technique du commerce international et techniques de financement », Edition hachette, 7^{ème} Edition, Paris, 2000.

Reuves :

- Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », 2004 Revue Banque Édition.
- Martini, Hubert, « Crédit documentaire, lettre de crédit, stand-by, caution garanties », Paris, 2007, Revue banque.

Mémoires :

- ANNOUN.K, « rôle des banques dans le financement du commerce international », FSEGSC, UMMTO, 2011/2012.
- KAHOUADJ. H, KRIM. H, « nouvelles techniques de financement du commerce extérieur », Idem, UMMTO, 2007/2008.

Articles et documents divers :

- Loi 05-10 juin 2005 du code civile algérienne.
- Banque Extérieur d'Algérie « Les garanties bancaires internationales », IFB 2017.

Site web :

www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/risque-de-change.html.

www.glossaire-international.com.

www.logistique-conseil.org.

www.actualitesdroitohada.com/les-obligations-des-parties-au-contrat-de-vente-commerciale.

www.objectif-import-export.fr.

[www.Incoterms-fiche-technique n°5.fr](http://www.Incoterms-fiche-technique-n5.fr).

www.banque-info.com/lexique-bancaire/swift.

[www.la finance pour tous.com la carte bancaire avantages et inconvénients](http://www.la-finance-pour-tous.com/la-carte-bancaire-avantages-et-inconvénients).

[www.ICC Uniform Rules for Demand Guarantees.fr](http://www.ICC-Uniform-Rules-for-Demand-Guarantees.fr).

www.glossaire-international.com/garantie-de-soumission-bid-bond.html.

[www.garanties internationales.com](http://www.garanties-internationales.com).

www.marchépublic-retenu-garantie.html.

Table des matières

TABLE DES MATIERES

Remerciements

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux, schémas et organigrammes

Sommaire

Introduction générale.....	1
CHAPITRE I : Eléments fondamentaux du commerce international	
Introduction.....	3
Section 01 : Définition et intervenants du commerce international commerce international.....	4
1.1 Définition du commerce international.....	4
1.2 Les intervenants du commerce international	4
1.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce.....	4
1.2.2 Le Fond Monétaire International.....	5
1.2.3 Banque Mondiale.....	5
1.2.4 Chambre de Commerce International.....	5
1.3 Le contrat de commerce extérieur.....	5
1.3.1 Définition du contrat de commerce extérieur.....	5
1.3.2 Condition de formation.....	6
1.3.3 Formes du contrat.....	6
1.3.4 Les clauses du contrat commercial.....	6
1.3.4.1 Les clauses commerciales.....	6
1.3.4.2 Les clauses financières.....	7
1.3.4.3 Les clauses juridiques.....	7
1.3.5 Les obligations des parties.....	7
1.3.5.1 Obligations du vendeur.....	7
1.3.5.2 Obligations de l'acheteur.....	7
Section02 :Les termes de ventes.....	8
2.1 Définition des termes de ventes internationaux.....	8
2.2 Classement des incoterms.....	8
2.2.1 Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur	9
2.2.2 Selon le mode de transport.....	9
2.2.3 Selon le type de vente (Départ / Arrivée).....	9
2.3 La répartition des risques selon les incoterms.....	10
2.3.1 EXW.....	10
2.3.2 FCA.....	10

2.3.3 FAS.....	10
2.3.4 FOB.....	10
2.3.5 CFR.....	10
2.3.6 CIF.....	11
2.3.7 CPT.....	11
2.3.8 CIP.....	11
2.3.9 DAT.....	11
2.3.10. DAP.....	11
2.3.11 DDP.....	12
2.4 Les incoterms les plus utilisés en Algérie.....	12
2.4.1 FOB.....	12
2.4.2 CFR.....	12
Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international.....	14
3.1 Définition du risque.....	14
3.2 Les risques inhérents à l'activité de commerce extérieur.....	14
3.2.1 Le risque de change.....	14
3.2.2 Le risque de taux d'intérêt.....	15
3.3 Les risques particuliers.....	15
3.3.1 Risques spécifique à l'exportateur	15
3.3.1.1 Risque de non paiement.....	15
3.3.1.2 Risque pays.....	16
3.3.2 Les risques spécifiques à l'importateur.....	16
3.3.2.1 Risque documentaire.....	16
3.3.2.2 Risque de non expédition.....	17
3.4 Les risques associés au crédit documentaire.....	17
3.4.1 Les risques pris par la banque émettrice.....	17
3.4.2 Les risques pris par la banque notificatrice.....	17
3.4.3 Les risques pris par l'acheteur.....	18
3.4.4 Les risque pris par le vendeur.....	18
Conclusion.....	19
CHAPITRE II : Moyens et techniques de paiement internationaux	
Introduction.....	20
Section 01 : Les moyens de paiements.....	21
1.1 Le virement international.....	21

1.2 Le chèque.....	22
1.2.1 Les types de chèques.....	22
1.2.1.1 Le chèque d'entreprise.....	22
1.2.1.2 Le chèque de banque.....	22
1.3 Les effets de commerce	23
1.3.1 Les types des effets de commerce.....	23
1.3.1.1 La lettre de change.....	23
1.3.1.2 Le billet à ordre.....	24
1.4 La carte bancaire.....	24
1.4.1 La carte de paiement.....	24
1.4.2 La carte de crédit.....	24
1.5 Objectifs des moyens de paiement à l'international.....	25
Section 2 : Les documents usuels du commerce international.....	26
2.1 Les documents de prix.....	26
2.1.1 La facture pro forma.....	26
2.1.2 La facture commerciale.....	26
2.1.3 La facture consulaire.....	26
2.1.4 La facture d'acompte.....	27
2.1.5 La note de frais.....	27
2.2 Les documents de transport.....	27
2.2.1 Le connaissement maritime (Bill of Lading).....	27
2.2.2 La lettre de transport aérien (LTA).....	27
2.2.3 La lettre de transport ferroviaire ou duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI/CIM).....	27
2.2.4 La lettre de transport routier (LTR).....	28
2.2.5 Le récépissé postal.....	28
2.3 Les documents d'assurance.....	28
2.3.1 La police d'assurance simple.....	28
2.3.2 La police d'assurance flottante ou d'abonnement.....	29
2.3.3 Les avenants à la police d'assurance.....	29
2.3.4 Les attestations d'assurance.....	29
2.4 Les documents douaniers.....	29
2.5 Les documents annexes.....	29
2.5.1 Note/certificat de poids.....	29

2.5.2 Le certificat d'origine.....	29
2.5.3 Le certificat d'analyse.....	30
2.5.4 Le certificat sanitaire.....	30
Section 03 : Les techniques de paiements internationaux.....	31
3.1 Domiciliation des importations.....	31
3.2 Remise documentaire " REMDOC".....	32
3.2.1 Définition de la Remdoc.....	32
3.2.2 Les formes de la Remdoc.....	32
3.2.3 Les intervenants dans la Remise Documentaire.....	32
3.2.4 Mécanisme de la remise documentaire.....	33
3.3 Le crédit documentaire.....	34
3.3.1 Définition et intervenants.....	34
3.3.2 Formes de crédit documentaire.....	35
3.3.2.1 Le crédit documentaire irrévocable.....	35
3.3.2.2 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	35
3.3.3 Crédit documentaire spéciaux.....	36
3.3.3.1 Le crédit revolving « renouvelable ».....	36
3.3.3.2 Le crédit documentaire red clause « clause rouge ».....	36
3.3.3.3 Le crédit documentaire transférable.....	37
3.3.3.4 Le crédit documentaire back to back.....	37
3.3.3.5 Le crédit documentaire stand-by.....	37
3.3.4 Mode de réalisation du crédit documentaire.....	37
3.3.4.1 Paiement à vue.....	37
3.3.4.2 Paiement différé ou à échéance.....	38
3.3.4.3 Paiement par acceptation.....	38
3.3.4.4 Paiement par négociation.....	38
3.3.5 Caractéristiques du Credoc.....	38
3.3.6 Le mécanisme du crédit documentaire.....	39
Conclusion.....	42
CHAPITRE III : Les garanties bancaires internationales	
Introduction.....	43
Section 01 : Définition et formes de garanties bancaires internationales.....	44
1.1 Définition d'une garantie bancaire internationale.....	44
1.1.1 Le cautionnement.....	44

1.1.2	La garantie.....	44
1.1.3	Les intervenants de la garantie bancaire internationale.....	45
1.2	Les Formes de garanties bancaires internationales selon le nombre d'intervenants.....	45
1.2.1	La garantie directe.....	45
1.2.2	La garantie indirecte.....	46
1.3	Les formes des garanties bancaires selon le mode de réalisation.....	47
1.3.1	La garantie documentaire.....	47
1.3.2	La garantie à première demande.....	47
	Section 02 : Le cadre juridique des garanties bancaire (RUGD).....	49
	Section 03 : Les différents types de garanties bancaires internationales.....	51
3.1	Les types de garantie.....	51
3.1.1	La garantie de soumission.....	51
3.1.2	La garantie de restitution d'acompte.....	51
3.1.3	La garantie de bonne exécution.....	51
3.1.4	La garantie de retenue de garantie.....	52
3.2	Autres garanties	55
3.2.1	La lettre de crédit« Stand-by ».....	55
3.2.2	L'assurance-crédit.....	55
3.3	Avantages et inconvénients des garanties bancaires internationales.....	56
3.3.1	Avantages des garanties bancaires.....	56
3.3.1.1	Certitude d'être payé.....	56
3.3.1.2	Le contrôle du processus logistique.....	56
3.3.1.3	La couverture des risques extérieurs à la réalisation commerciale.....	56
3.3.1.4	La garantie de livraison.....	56
3.3.1.5	Les garanties bancaires.....	57
3.3.2	Inconvénients des garanties bancaires.....	57
3.3.2.1	Cout pour l'importateur et pour l'exportateur.....	57
3.3.2.2	Le risque pris par la banque émettrice.....	57
3.3.2.3	Le risque pris par la banque du vendeur.....	57
	Conclusion.....	58

Chapitre IV : La mise en place des garanties bancaires internationales dans le cadre d'un crédit documentaire

Introduction	59
Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie.....	60
1.1 Présentation générale de la banque extérieure d'Algérie.....	60
1.1.1 Historique et présentation de la Banque Extérieure d'Algérie.....	60
1.1.2. Mission de la Banque Extérieure d'Algérie.....	61
1.1.3 Objectifs de la banque extérieure d'Algérie.....	62
1.2 Présentation de structure d'accueil : BEA 98, Oued-Aissi Tizi-Ouzou.....	62
1.2.1 Mission de l'agence.....	62
1.2.3 Les fonctions de l'agence.....	64
1.2.3.1 Rôle de service caisse.....	64
1.2.3.2. Le rôle de service crédit.....	64
1.2.3.3. Le service comptabilité.....	64
1.2.3.4. Le service administratif.....	64
1.2.3.5. Le rôle et organisation de service étranger.....	64
A. le rôle du service étranger	65
B. organisation de service étranger.....	65
a. Section domiciliation et apurement.....	65
b. Section remise documentaire.....	66
c. Section crédit documentaire.....	66
Section 02 : La mise en place des garanties bancaires internationales par un crédit documentaire.....	67
2.1 Présentation du contrat.....	67
2.2 Ouverture d'un crédit documentaire.....	67
2.2.1 Demande d'ouverture du crédit documentaire.....	67
2.2.2 Demande de domiciliation bancaire.....	68
2.2.3 Facture pro forma.....	69
2.2.4 Engagement d'importation.....	69
2.3 Ouverture et émission du crédit documentaire.....	72
2.4 La gestion de crédit documentaire.....	72
2.5 Mise en place des garanties bancaires internationales.....	72
2.6 Réalisation du crédit documentaire.....	75
Conclusion.....	79

Conclusion générale.....80

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Annexes

Liste d'annexes

Annexe n°1 : Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation

Annexe n°2 : Demande de domiciliation bancaire

Annexe n°3 : Facture pro-forma

Annexe n°4 : Engagement d'importation ou taxe domiciliation

Annexe n°5:Ouverture de domiciliation importation et du crédit documentaire

Annexe n°6:Swift

Annexe n°7 : Demande d'autorisation de domiciliation et de transfert d'une avance

Annexe n° 8 : La garantie bancaire de restitution d'avance

Annexe n°9 : Swift de paiement de l'avance

Annexe n°10 : Garantie de bonne exécution

Annexe n° 11 : Swift de paiement des 70%

Annexe n° 12: Bil of lealing

DIRECTION GÉNÉRALE DES CHANGES
DIRECTION DU CONTRÔLE DES CHANGES
S/D du Contrôle des Opérations Commerciales
N/Réf: SDOC/N° 2 / 2015/ES

2/2

Alger, le 20 JAN. 2015



Banque Extérieure d'Algérie
Direction du Commerce Extérieur
48, rue des frères Bouadou
Bir Mourad Rais - Alger

Objet : Demande d'autorisation de domiciliation et de transfert d'une avance sur approvisionnement au titre du contrat conclu entre ENIEM Spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie).

Réf : Votre lettre DCE/ n° 403/1203/2014 du 28/12/2014.

Messieurs ;

En réponse à votre lettre citée en référence, relative à l'opération reprise en objet et après examen des documents fournis, nous vous informons que nous n'émettons aucune objection pour la domiciliation et le transfert au profit de la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie), de l'avance sur approvisionnement de 30 % d'un montant de € 879.285,00 (Huit Cent Soixante Dix Neuf Mille Deux Cent Quatre Vingt Cinq Euros), prévue par l'article n° 4 du contrat n° UF 001/2014 du 16/12/2014, conclu entre votre relation ENIEM Spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie), portant fournitures et installation d'équipements pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300D et 350S, sous réserve de la mise en place d'une caution de restitution d'avance d'égale valeur délivrée en faveur de votre relation par une banque étrangère de premier ordre.

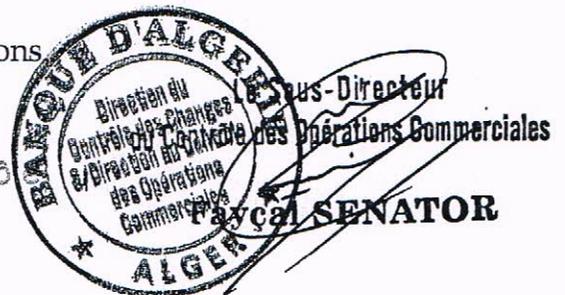
Par ailleurs, nous vous rappelons que le conseil de la monnaie et du crédit a délégué l'application de la réglementation des changes aux Banques et Etablissements Financiers Intermédiaires Agréés, seuls habilités à traiter les opérations de commerce extérieur et de change et qui doivent également veiller à leur régularité au regard de la réglementation en vigueur.

Il importe de souligner que la vérification de la régularité de l'opération est à la fois une obligation et une mission importante de l'intermédiaire agréé.

La banque d'Algérie exerce un contrôle à posteriori pour s'assurer de la régularité des opérations effectuées par les intermédiaires agréés.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations

Le Directeur du Contrôle
des Changes
M. LASSAS





Direction du Commerce Extérieur

48, rue des Frères Bouadou, B-M- R / Alger
Tel : 023 56 92 63 Fax : 023 52 92 25

Fax : 021.63.57.98

15 FEV 2015

REF : DCE/T.K./2015

À l'Attention de
Mlle MEKHALDI DAVEA

Agence : Site ENIEM / 098

(1/2)

Objet : Demande d'autorisation de domiciliation et de transfert d'une avance sur approvisionnement au titre du contrat conclu entre ENIEM Spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie).

Réf : votre envoi 997/2014 du 22/12/2014.

Par lettre ci-jointe, la Banque d'Algérie n'émet aucune objection pour la domiciliation et le transfert au profit de la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l de l'avance sur approvisionnement de 30%, soit 879.285,00 EUR, prévue par l'article N° 04 du contrat N° UF 001/2014 du 16/12/2014 conclu entre votre relation ENIEM Spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie), portant : fournitures et installation d'équipements pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300D et 350S.

Il demeure entendu que le règlement du montant sus visé est subordonné à la mise en place d'une caution de restitution d'avance d'égale valeur émise en faveur de votre relation par une banque étrangère de premier ordre.

Salutations.

PJ : copie de la lettre de la Banque d'Algérie.

Le Directeur du Commerce Extérieur


S. BERKAZOUCHE



Oued-Aïssi le 11/02/2015

- BÉNÉFICIAIRE DE L'IMPORTATION
- ENIEM
- UNITE : Froid
- Zone industrielle de Oued-Aïssi - Tizi-Ouzou
- BP N° 108
- N° de compte : 0986001409
- NIF n° : 099915004379197

Nom de la banque domiciliaire

BEA Site ENIEM

DEMANDE D'IMPUTATION BANCAIRE

- Nom et adresse du fournisseur A.E.S.I.L. Appliance Engineering
VIA DELLA CICCA 5 - 21026 CAVIRATE (VA) Italie
- N° de commande ou de contrat Fact prof n° 06 PF du 14.12.2014
- Origine Italie, provenance : Italie
- Mode de paiement Lettre de Crédit irrévocable et Confirmée à Vue
- Cours de la monnaie de facturation : 106,7541 €
- Montant : 2 930 950,00 €

Ventilation par position tarifaire

Tarifs douaniers	Nature des produits	CFR Montant	
		Devise	Dinars
84798900	Fourniture et équipement pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300D et 350D	2930950,00	312890928,40

Banque Extérieure d'Algérie
ENIEM 93

18 FEB. 2015

Sec Antenne Etranger

BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098

15/02/2015 10 000 35 EUR

Signature

Direction Unité Froid
CHERALLAN Saïd

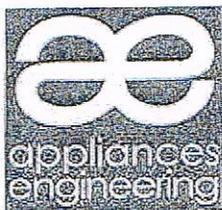
Cpt n°: 09860014/09

Signature Vérifiée

51.333.516.687,81

Bon à Exécuter

Handwritten signature/initials



Speltabile

Facture pro-forma **06PF**

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER (ENIEM)

Gavirate: 14/12/2014

UNITE FROID

References: Contrat N° UF 001/2014

Z.I. AISSAT IDIR OUED AISSI

Cod. Client: 9010077

15000 TIZI-OUZOU (ALGERIE)

Quantité, nature et qualité des marchandise

Q.té	Description	Montant
1	Contrat de fournitures et d'équipements pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300 D et 350S	€ 2.930.950,00
Montant CFR Alger EURO		2.930.950,00

Le montant du contrat fixé à l'article 3 sera réglé par une lettre de crédit irrévocable et confirmée à 100% du montant du contrat et payable comme suit :

- Avance de 30% du montant de la lettre de crédit payable contre une caution de garantie de restitution de cette avance d'un montant égal à l'avance versée par Eniem. Cette caution se réduira du montant correspondant au projet à l'acceptation du prototype et à l'acceptation de la documentation technique: 250.000 euro. Cette caution sera libérée contre présentation des documents d'expédition.

- 70% de la lettre de crédit payable contre la remise des documents d'expédition prévus à l'article 16 et la constitution d'une caution de bonne exécution prévue à l'article 6.

Domiciliation bancaire: BANCA POPOLARE DI SONDRIO - AGENZIA DI GAVIRATE - VIA MARCONI, 13°. 21026 GAVIRATE (VARESE) - IBAN IT 27 W 030569650250000020085X07 - SWIFT POSOIT22 CAB 50250 CONTO 20085X07 CIN W.

Délai de livraison (départ usine): 10 mois après l'ouverture de la lettre de crédit

Origine de la marchandise: Italien

Port d'embarquement: Genova

MINISTRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098
2015/110/00035 (CFR)

A.E. SRL - VIA DELLA CIOCCA, 5
21026 GAVIRATE (VA) ITALY
T. +39 0332 742360 - F. +39 0332 742361
www.ae-online.it - ae@ae-online.it
REA N. 254548 - C.F. - P.M.A IT 02394430122
CAP. SOC. EURO 10.400.000 INT. VERS.

 **A.E. srl**
appliances engineering
Via della Ciocca, 5 - 21026 GAVIRATE (VA)
Tel. +39 0332 742360 - Fax +39 0332 742361
Partita IVA 02394450122



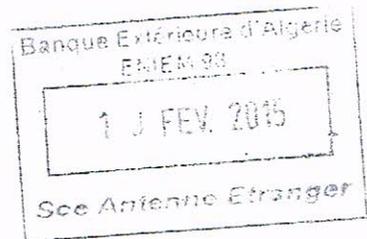
COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS

SIEGE : Zone Industrielle AISSAT Idir Oued-Aïssi - BP. 108 - Tizi-Ouzou - Tél. : (026) 22.51.10 - 22.52.75 - 22.53.36

Imp. ENIEM - Code 900-001

ENGAGEMENT

FACTURE PRO N°: 06 PF DU 14/12/2014
FOURNISSEUR : E.A APPLIANCES ENGINEERING
NATURE : FOURNITURES ET EQUIPEMENTS
MONTANT : 2 930 950 .00EUR



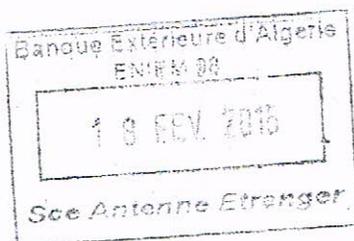
Je soussigné ; Monsieur SAID CHEBALLAH représentant légal de la société :

Raison sociale : ENIEM UNITE FROID
Activité : Fabrication des produits électroménagers
Matricule Fiscale : 0999 1500 4319 197

M'engage au nom de la société, à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdit à vendre les produits en question en l'état

En outre, j'atteste que les équipements importés rentrent dans le cadre d'investissement destiné pour la modernisation des réfrigérateurs .

FAIT A OUED AISSI LE : 28/02/2015



3 LE DIRECTEUR DE L'UNITE FROID

S.CHEBALLAH

Direction du Commerce Extérieur

48, rue des Frères Bouadou. B-M- R / Alger
Tel : 023 56 92 63 Fax : 023 52 92 25

Fax : 021.63.57.98

15 FEV 2015

REF : DCE/T.K/207/2015

A l'Attention de
Mlle MEKHALDI BADEA

Agence : Site ENIEM / 098

(1/2)

Objet : Demande d'autorisation de domiciliation et de transfert d'une avance sur approvisionnement au titre du contrat conclu entre ENIEM Spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie).

Réf : votre envoi 997/2014 du 22/12/2014.

Par lettre ci-jointe, la Banque d'Algérie n'émet aucune objection pour la domiciliation et le transfert au profit de la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l de l'avance sur approvisionnement de 30%, soit 879.285,00 EUR, prévue par l'article N° 04 du contrat N° UF 001/2014 du 16/12/2014 conclu entre votre relation ENIEM Spa et la société APPLIANCE ENGINEERING S.r.l (Italie), portant : fournitures et installation d'équipements pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300D et 350S.

Il demeure entendu que le règlement du montant sus visé est subordonné à la mise en place d'une caution de restitution d'avance d'égale valeur émise en faveur de votre relation par une banque étrangère de premier ordre.

Salutations.

PJ : copie de la lettre de la Banque d'Algérie.

Le Directeur du Commerce Extérieur





بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie



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

DOSSIER N° 16/1098 HM

ACTE DE GARANTIE

ENTREPRISE NATIONALE DES
INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
« ENIEM »
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI TIZI OUZOU
ALGERIE

ALGER, LE 03 MARS 2016

OBJET: GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 732.737,50

NOUS REFERANT AU CONTRAT N UF 001/2014 DU 16/12/2014 CONCLU ENTRE L'ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER « ENIEM » D'UNE PART ET APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., VIA DELLA CIOCCA 5-21026 GAVIRATE (VA) ITALIE D'AUTRE PART, AYANT POUR OBJET: « FOURNITURE DES EQUIPMENTS POUR LA MODERNISATION DE DEUX REFRIGERATEURS 300D ET 350S, SUIVANT FACTURE PROFORMA NR. 06PF DU 14/12/2014 ».

NOUS REFERANT A LA CONTRE GARANTIE NO 000000GAR0033187 EMANANT DE BANCA UBAE SPA, ROMA, ITALIE.

NOUS SOUSSIGNES, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DONT LE SIEGE SOCIAL EST AU 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE ALGER, EMETTONS EN FAVEUR DE L'ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER « ENIEM » UNE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 732.737,50 (SEPT CENT TRENTE DEUX MILLE SEPT CENT TRENTE SEPT EUROS ET 50/100) REPRESENTANT 25% DU MONTANT DU CONTRAT, QUI COUVRE LES RISQUES D'INEXECUTION OU D'EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

.../...

GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE EUR 732.737,50

NOUS PAIERONS A L'ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER « ENIEM » A SA PREMIERE DEMANDE LE MONTANT INTEGRAL DE LA PRESENTE GARANTIE CONTRE SA DECLARATION ECRITE ETABLISSANT QUE APPLIANCE ENGINEERING S.R.L. N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

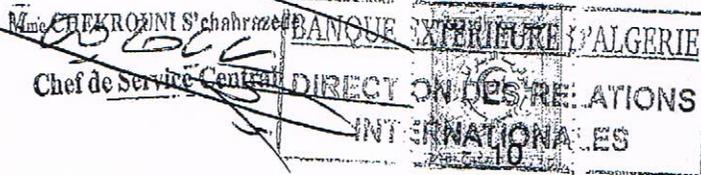
LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR A COMPTER DE LA DATE DE SON EMISSION, ELLE SE REDUIRA COMME SUIT :

EUR 439.642,50 A LA RECEPTION PROVISOIRE.

EUR 293.095,00 DOUZE (12) MOIS APRES LA RECEPTION PROVISOIRE MAIS AU PLUS TARD JUSQU'AU 28 FÉVRIER 2017.

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

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE EUR 732.737,50 (SEPT CENT TRENTE DEUX MILLE SEPT CENT TRENTE SEPT EUROS ET 50/100).



Mme. BACHA Scubita
Chargée d'Etudes Niv - I -

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

DOSSIER N° 16/1098 HM

ENTREPRISE NATIONALE DES
INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
« ENIEM »
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI TIZI OUZOU
ALGERIE

ALGER, LE 03 MARS 2016

OBJET: GARANTIE BANCAIRE DE EUR 732.737,50 D'ORDRE ET POUR COMPTE
DE APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., EN VOTRE FAVEUR.

MESSIEURS,

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS FAIRE PARVENIR SOUS CE PLI L'ACTE
ORIGINAL DE LA GARANTIE BANCAIRE EN OBJET, DELIVRE EN VOTRE FAVEUR
ET CE, CONFORMEMENT AUX INSTRUCTIONS DE NOTRE CORRESPONDANT.

EN CONSEQUENCE, LA PRESENTE GARANTIE RESTERA VALABLE JUSQU'A
(VOIR GARANTIE).

NOUS VOUS REMERCIONS POUR LES OBSERVATIONS EVENTUELLES QUE VOUS
VOUDRER BIEN NOUS FAIRE PARVENIR SOUS DECADE, L'ABSENCE DE
RESERVES DE VOTRE PART DANS LE DELAI PRESCRIT VAUDRA ACCEPTATION
DES TERMES DU MODELE SUS CITE ET, PERMET LA CONCRETISATION DE
L'OPERATION.

TOUTE PROROGATION EVENTUELLE DU DELAI DE VALIDITE DE LA DITE
GARANTIE DOIT ETRE AU PREALABLE NEGOCIEE AVEC VOTRE FOURNISSEUR,
CETTE DEMANDE DOIT NOUS PARVENIR UN (01) MOIS AVANT L'EACHEANCE
REJETUE DE LA MENTION 'PROROGER OU PAYER' TOUT EN NOUS INDIQUANT
LA DATE A LAQUELLE VOUS SOUHAITEZ RECONDUIRE LA GARANTIE EN
QUESTION.

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOS BONS SOINS ET VOUS PRIONS D'AGREER,
MESSIEURS, NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

Mme CHEEROUNE S. Chahouane
02022
Chef de Service Central

Mme. BACHA Souhila
Chargée d'Etudes Niv - I -



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie



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

DOSSIER N° 15/2076 HM

ENTREPRISE NATIONALE DES
INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
« ENIEM »
BOULEVARD STITI ALI, BP 71
POSTE CHIKHI, TIZI OUZOU
ALGERIE

ALGER, LE 21 AVRIL 2015

OBJET: GARANTIE BANCAIRE DE EUR 879.285,00 D'ORDRE ET POUR COMPTE
DE APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., EN VOTRE FAVEUR.

MESSIEURS,

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS FAIRE PARVENIR SOUS CE PLI L'ACTE
ORIGINAL DE LA GARANTIE BANCAIRE EN OBJET, DELIVRE EN VOTRE FAVEUR
ET CE, CONFORMEMENT AUX INSTRUCTIONS DE NOTRE CORRESPONDANT.

EN CONSEQUENCE, LA PRESENTE GARANTIE RESTERA VALABLE JUSQU'A
(VOIR GARANTIE).

NOUS VOUS REMERCIONS POUR LES OBSERVATIONS EVENTUELLES QUE VOUS
VOUDRER BIEN NOUS FAIRE PARVENIR SOUS DECADE, L'ABSENCE DE
RESERVES DE VOTRE PART DANS LE DELAI PRESCRIT VAUDRA ACCEPTATION
DES TERMES DU MODELE SUS CITE ET, PERMET LA CONCRETISATION DE
L'OPERATION.

TOUTE PROROGATION EVENTUELLE DU DELAI DE VALIDITE DE LA DITE
GARANTIE DOIT ETRE AU PREALABLE NEGOCIEE AVEC VOTRE FOURNISSEUR,
CETTE DEMANDE DOIT NOUS PARVENIR UN (01) MOIS AVANT L'EACHEANCE
REVETUE DE LA MENTION 'PROROGER OU PAYER' TOUT EN NOUS INDIQUANT
LA DATE A LAQUELLE VOUS SOUHAITEZ RECONDUIRE LA GARANTIE EN
QUESTION.

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOS BONS SOINS ET VOUS PRIONS D'AGREER,
MESSIEURS, NOS SALUTATIONS DISTINGUEES.

Mme CHEKROUNI Chehrazede
Chef de Service Central

Mr. BEY Ahmed
Chef de Département
des Relations Bancaires



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie



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

DOSSIER N° 15/2076 HM

ACTE DE GARANTIE

ENTREPRISE NATIONALE DES
INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
« ENIEM »
BOULEVARD STITI ALI, BP 71
POSTE CHIKHI, TIZI OUZOU
ALGERIE

ALGER, LE 21 AVRIL 2015

OBJET: GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE DE EUR 879.285,00

NOUS REFERANT AU CONTRAT N. UF 001/2014 DU 16/12/2014 CONCLU ENTRE L'ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER « ENIEM » D'UNE PART ET APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., VIA DELLA CIOCCA 5-21026 GAVIRATE (VA) ITALIE D'AUTRE PART, AYANT POUR OBJET: « FOURNITURE DES EQUIPMENTS POUR LA MODERNISATION DE DEUX REFRIGERATEURS 300D ET 350S, SUIVANT FACTURE PROFORMA NR. 06PF DU 14/12/2014 ».

NOUS REFERANT A LA CONTRE GARANTIE NO 000000GAR0017410 EMANANT DE BANCA UBAE SPA, ROME, ITALIE.

NOUS SOUSSIGNES, BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, DONT LE SIEGE SOCIAL EST AU 11, BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE ALGER, EMETTONS EN FAVEUR DE L'ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER « ENIEM », UNE GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE DE EUR 879.285,00 (HUIT CENT SOIXANTE DIX NEUF MILLE DEUX CENT QUATRE VINGT CINQ EUROS) REPRESENTANT 30% DU MONTANT DU CONTRAT, QUI COUVRE LE REMBOURSEMENT DE L'AVANCE D'EGAL MONTANT VERSE AU TITRE DU CONTRAT PRECITE A APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., EN CAS D'INEXECUTION OU D'EXECUTION INCOMPLETE ET/OU IMPARFAITE PAR APPLIANCE ENGINEERING S.R.L. DE SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

.../...

GARANTIE DE RESTITUTION D'AVANCE DE EUR 879.285,00

NOUS PAIERONS A L'ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER « ENIEM », A SA PREMIERE DEMANDE LES SOMMES DONT APPLIANCE ENGINEERING S.R.L. SERAIT RECONNU DEBITEUR AU TITRE DE L'AVANCE QU'ELLE A PERÇUE JUSQU'A CONCURRENCE DE SON MONTANT, SOIT EUR 879.285,00 CONTRE SA DECLARATION ECRITE QUE APPLIANCE ENGINEERING S.R.L., N'A PAS REMPLI SES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

LA PRESENTE GARANTIE ENTRERA EN VIGUEUR DES RECEPTION DE L'AVANCE AU COMPTE DE APPLIANCE ENGINEERING S.R.L. IBAN : IT27W0569650250000020085X07 CHEZ BANCA POPOLARE DI SONDRIO. SWIFT CODE : POSOIT22.

ELLE DIMINUERA AU FUR ET A MESURE DES MAINS LEVEES PARTIELLES DONNEES PAR LE BENEFICIAIRE, C'EST-A-DIRE D'UN MONTANT DE EUR 250.000,00 COMME PREVU DANS L'ARTICLE 4 DU CONTRAT SIGNE LE 16 DECEMBRE 2014, QUI MENTIONNE :

CETTE GARANTIE SE REDUIRA D'UN MONTANT DE EUR 250.000,00 CORRESPONDANT AU PROJET A L'ACCEPTATION DU PROTOTYPE ET ACCEPTATION DE LA DOCUMENTATION TECHNIQUE. OU AU PRORATA DES LIVRAISONS OU DES PRESTATIONS SUR PRESENTATION A BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE DES DOCUMENTS JUSTIFICATIFS Y AFFERENTS DUMENT SIGNE ET APPROUVES PAR LES REPRESENTANTS HABILITES DES PARTIES AU CONTRAT (FACTURE VISEE, SITUATION DES TRAVAUX ATTESTATIONS DE SERVICE, FAIT, ETC.) ET CE JUSQU'AU REMBOURSEMENT INTEGRAL DE LA DITE AVANCE.

LA GARANTIE DONT LE MONTANT DIMINUERA DANS LES CONDITIONS PREVUES AU PARAGRAPHE CI DESSOUS, SERA AUTOMATIQUEMENT NULLE DANS LE MOIS QUI SUIVRA LA REMISE A BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE DU PROCES VERBAL DE RECEPTION DEFINITIVE ETABLI SANS RESERVE SIGNE CONTRADICTOIREMENT PAR LES REPRESENTANTS HABILITES DES PARTIES AU CONTRAT. MAIS AU PLUS TARD JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2015

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

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE EUR 879.285,00 (HUIT CENT SOIXANTE DIX NEUF MILLE DEUX CENT QUATRE VINGT CINQ EUROS)

M. CHEIKHRAHMANI *cheikhrade*
Chef de Service

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION DES RELATIONS
INTERNATIONALES
15

Mr. BEY Ahmed
Chef de Département
des Relations Bancaires

N° de compte

Oued-Aissi 17/02/2015

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable Irrévocable Confirmé Non confirmé

Après de (banque du fournisseur) : BANCA POPOLARE DI SONDRIO -AGENZIA DI GAVIRATE

Adresse: VIA MARCONI, 13, 21026 GAVIRATE (VARESE) Italie.

IBAN: IT 27 W 030569650250000020085X07 SWIFT: POSOIT22 CAB: 50250

CONTO: 20085X07 CIN: W

En faveur de (Nom du Fournisseur) : Appliances Engineering S.R.L

Adresse: Via Della Ciocca 5-21026 Gavirate (VA) Italie

TEL : +39 0332 742 360

Fax :+39 0332 742 361

E-Mail :ae@ae-online.it

D'un montant de en chiffre : 2 930 950,00

Nature de la devise : Euro

En lettre : Deux Million Neuf Cent Trente Mille Neuf Cent Cinquante Euros

Validité : 13/02/2016

-Les frais et commissions nés en Algérie seront pris en charge par ENIEM, par contre ceux nés en Italie ainsi les frais de confirmations de la L/C et les frais de banques intermédiaires seront a la charge du bénéficiaire AE (vendeur).

Aux conditions suivantes :

Départ usine FOB CFR

Réalizable :

A Vue Paiement différé à

Expéditions partielles : autorisées interditesTransbordements : autorisés interdits

Embarquement : Port Genova

Destination : PORT D'ALGER

Nature de la marchandise : Fourniture des équipements pour la modernisation des deux réfrigérateurs 300D et 350S

-Suivant facture proforma : N° 06PF DU 14.12.2014

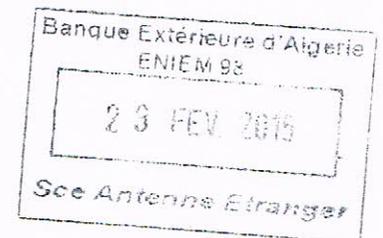
Délai de présentation des documents : 15 Jours

Documents Demandes : Par Canal Bancaires

100 % de la Lettre de Crédit réalisable comme suit :

1/ Avance de 30% (Soit 879 285,00€) :

Payable contre une caution de restitution d'avance valablement signé par la BEA/DRI.



OR 002 1110
 Signature Vérifiée
 Bon à Exécuter

2/ Les 70 % restant (soit 2 051 665 Euros):

Payable contre la remise des documents d'expéditions suivants :

- 3 / 3 Jeu de connaissance « Clean on board » à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi. Tizi Ouzou Algérie
 - Facture commerciale en 10 exemplaires
 - Certificat d'Origine (Origine italienne établi par la chambre de commerce de l'Union Européenne)
 - Bordereau de colisage en 05 exemplaires.
 - EUR 1 Original
 - Copie de la caution de bonne exécution de 25 % du montant total du contrat pour un montant de 732 737,50 Euros (sept cent trente deux mille sept cent trente sept Euros et cinquante centimes émise par la BEA/DRI :
- Cette caution sera libérée à raison de :
- 15 % du montant du contrat pour un montant de 439 642.50 Euros à la de réception provisoire.
 - 10 % du montant du contrat pour un montant de 293 095.00 Euros à 12 mois après la réception provisoire.
- Copie du procès verbal de conformité signé par ENIEM et Appliance Engineering s.r.l après essais effectués en Italie.

De convention express, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelques causes que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait d'obstacles à votre demande de reconstitutions de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger déduction faite de provision versée plus votre commission et frais accessoires, et ce qu'elle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire approuvé par la chambre de commerce internationale actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays ou l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes.

(Rayer les mentions inutiles).

PIECE JOINTE :

-Facture pro forma N° 06PF DU 14.12.2014



9809860014-09

18 Février 2015

Service N° compte:

Agence : OUED AISSI
Valeur : 17/02/2015
Type : DOM IMPORT (DI)
Dossier : 150302201511000035EUR
Ref : 001886
DINAR ALGERIEN
CCB CHARG/EXPL ENT. NATIONALES

Le:

S.P.A ENIEM FROID
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI
TIZI OUZOU
150000 OUED AISSI
ALGERIE
Casier No 0

Motif	Montant
Ouverture Domiciliation. Import ENIEM FROID	2.200,00
Commissions	
Taxe à 17,00%	374,00

REF. AUTORITE : 099915004319197
MONTANT : 2.930.950,00 EUR
AU COURS DE 107,0885000

TOTAL A VOTRE DEBIT DZD : 2.574,00

Domiciliation Import No 001886
DOSSIER No 150302201511000035EUR

N° Compte: 9809860014-09

Le: 18 Fevrier 2015 a 09:22

Agence: 00098 OUED AISSI
Devise: DZD DINAR ALGERIEN
Type: 001 DOM IMPORT (DI)
Guichetier ..: 7210

S. P. A ENIEM FROID
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI
TIZI OUZOU
150000 OUED AISSI
ALGERIE

REF. AUTORITE ..: 099915004319197
Echeance: 18/02/2016
Apurement
Terme de vente : COUT ET FRET
Code douanier ..: 84798900 --Autres

Correspondant ..: - A. E SRL APPLIANCES ENGINEERING
VIA DELLA CIOCCA, 5-21026
GAVIRATE (VA)

Pays de provenanc: 415 ITALIE

Montant marchandise: 2.930.950,00 EUR
Montant affretement: 0,00 EUR
Montant Total: 2.930.950,00 EUR Tx change: 107,0885000

COMMISSION DOMIC: 2.200,00 DZD
Taxe: 374,00 DZD
Nous debiterons votre compte No 9809860014-09 le 18/02/2015
selon vos instructions du 18/02/2015 de 2574,00 DZD
Date de valeur : 17/02/2015
Solde: -333.516.687,81
Disponibles ..: -369.418.939,01
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ...: NAUT VETR

DEROGATION DEMANDEE 900

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 000406
DOSSTER No ICDA5000012

N° compte : 9809860014-09

Le: 23 Fevrier 2015 a 11:03

Agence: 00098 OUED AISSI
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 003 CREDOC "I" A VUE NON P
Guichetier ..: 7210
S.P.A ENIEM FROID
OUED AISSI
TIZI OUZOU
150000 OUED AISSI

Beneficiaire ..: APPLIANCE ENGINEERING S.R.L.
Correspondant ..: 00000100005 CORRESPONDANT A INDIQUER PAR LA DOE
ALGER

Compte: IT 27 W 030569650250000020085X07
Montant: 2.930.950,00 EUR Tx change ..: 107,1371000
Soit: 314.013.483,25 DZD
CIONS OUVERTURE: 3.000,00 DZD
FRAIS SWIFT OUV: 1.500,00 DZD
COM OUV CDI NON: 8.164.350,56 DZD

Frais etranger : 0,00 EUR Taxe: 1.388.704,60 DZD
Mont. gar: 0,00 DZD Soit: 0 %

Nous debiterons votre compte No 9809860014-09 le 23/02/2015
selon vos instructions du 23/02/2015 de 9.557.555,16 DZD
Date de valeur : 22/02/2015 Validite: 13/02/2016

Handwritten notes:
Solde: 669.035,81
Disponble: -379.892.600,48
Autorisation ..: 0,00 au
Desaccords ...: VETR

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Message File - Instance Report
Operator: MEBARKI
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2015/05/27 16:06:46

Instance

DOM: 15.03.02. 2015 1. 10. 00035 EUR

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy

received from SWIFT

Priority: Normal
Message Output Reference: 1153 150527BEXADZALADOE0970236989
Correspondent Input Reference: 1253150527UBAITRRXXX6642015850

Message Header

Swift Output: FIN 754 Avis pmt/accept/negociation
Sender: UBAITRRXXX
BANCA UBAE SPA
ROMA IT
Receiver: BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
150225CEX0014917
F21: Référence d'origine
098ICD0001215099
F32B: Montant principal payé/acc/négo - Currency - Amount
Currency: EUR EURO
Amount: 879285, #879.285, #
F34A: Montant total demandé - Date - Currency - Amount
Date: 150610 2015 Jun 10
Currency: EUR EURO
Amount: 879285, #879.285, #
F72: Info émetteur - destinataire
WE ARE AIRMAILING YOU DOCS IN
//ORDER AND CONFORM RELATED TO
//PAYMENT OF 30PCT ADVANCE AMOUNT
//BEST REGARDS

Message Trailer

{CHK:103871BA9AFE}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1424 160329BEXADZALAD0E1923380876

----- Message Header -----

Swift Input X: FIN 752 Autor payer, accepter, negocier
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : UBAIITRRXXX
BANCA UBAE SPA
ROMA IT
MUR : CREDOC2

----- Message Text -----

20: Numero du credit documentaire
098ICD0001215099
21: Reference banque presentatrice
150225CEX0014917
23: Identification complementaire
RESERVES LEVEES
30: Date avis difference ou courrier
160322
32B: Montant total notifie
Currency : EUR (EURO)
Amount : #1.913.765,00#
71B: Frais deduits
EUR 100,00
33A: Montant net
Date : 01 April 2016
Currency : EUR (EURO)
Amount : #1.913.665,00#
72: Info emetteur - destinataire
/REC/REGLEMENT UTILISATION SUR L/C
//MONTANT DES DOCTS MOINS NOS
//FRAIS D'INTERVENTION.

2015.1.10.00035.EUR

----- Message Trailer -----

{CHK:A070289302B5}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 29/03/16 14:19:38
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALAD0E1923380876}{4:{177:1603291424}{451:0}{108:CREDOC2}}

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1625 151130BEXADZALAD0E1546320671

----- Message Header -----

Swift Input **T**: FIN 752 Autor payer, accepter, negocier
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : UBAITRRXXX
BANCA UBAE SPA
ROMA IT

MUR : CREDOC2 **2015.1 10.00035 EUR**

----- Message Text -----

20: Numero du credit documentaire
098ICD0001215099
21: Reference banque presentatrice
150225CEX0014917
23: Identification complementaire
RESERVES LEVEES
30: Date avis difference ou courrier
151123
32B: Montant total notifie
Currency : EUR (EURO)
Amount : #137.900,00#
71B: Frais deduits
EUR 100,00
33A: Montant net
Date : 03 December 2015
Currency : EUR (EURO)
Amount : #137.800,00#
72: Info emetteur - destinataire
/REC/REGLEMENT UTILISATION SUR L/C
//MONTANT DES DOCTS MOINS NOS
//FRAIS D'INTERVENTION.

----- Message Trailer -----

{CHK:C616820E3322}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 30/11/15 16:20:50
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALAD0E1546320671}{4:{177:1511301625}{451:0}{108:CREDOC2}}

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1348 150225BEXADZALAD0E0692174943
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : UBAIITRRXXX
BANCA UBAE SPA
ROMA IT
MUR : CREDOC
----- Message Text -----
27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
098ICD0001215099
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
160213ITALIE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE TIZI OUZOU SITE ENIEM 098
ALGERIE CODE BIC BEXADZALX098
50: Partie demanderesse
ENIEM UNITE FROID
Z.I. OUED AISSI TIZI OUZOU
ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
APPLIANCES ENGINEERING S.R.L
VIA DELLA CIOCCA 5-21026 GAVIRATE
(VA) ITALIE
TEL +39 0332 742 360
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #2.930.950,00#
39B: Credit maximum
NOT EXCEEDING
41A: Disponible chez/via - FI BIC
UBAIITRR
BANCA UBAE SPA
ROMA IT
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
INTERDITS
43T: Transbordement
INTERDIT
44E: Port de chargemt/Aeroport depart
PORT GENOVA
44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest

PORT D'ALGER
45A: Desc biens et/ou prestations
CFR PORT D'ALGER INCOTERMS 2010
FOURNITURE DES EQUIPEMENTS POUR LA MODERNISATION DES DEUX
REFRIGERATEURS 300D ET 350S.
25/02/15-13:45:27 Ack098-0769-000868 2

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR: 06PF DU 14/12/2014.

46A: Documents requis
AVANCE DE 30 PCT SOIT DE EUR 879.285,00 PAYABLES CONTRE
PRESENTATION DE:
COPIE DE GARANTIE DE RESTTUTION D'AVANCE D'EGAL MONTANT ETABLIE
PAR LA BEA.

70 PCT SOIT EUR 2.051.665,00 PAYABLES CONTRE PRESENTATION DES
DOCUMENTS D'EXPEDITIONS:

FACTURE COMMERCIALE EN 10 EXEMPLAIRES ORIGINAUX DUMENT SIGNES ET
CACHETES PAR LE BENEFICIAIRE
JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX 3/3 ON BOARD A ORDRE DE
LA B.E.A.SITE ENIEM OUED AISSI 098 NOTIFY DONNEUR D'ORDRE
MARQUES FRET PAYE.

ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE ITALIE) ETABLI ET SIGNE
PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE.
BORDEREAU DE COLISAGE EN 05 EXEMPLAIRES ORIGINAUX DUMENT SIGNES
ET CACHETES PAR LE BENEFICIAIRE.
ORIGINAL EUR1

COPIE DE GARANTIE DE BONNE EXECUTION DE 25 PCT DU MONTANT TOTAL
DU CONTRAT SOIT EUR 732.737.50 ETABLIE PAR LA BEA ET LIBERABLE
COMME SUIV:

15 PCT SOIT EUR 439.642,50 A LA RECEPTION PROVISOIRE
10 PCT SOIT EUR 293.095,00 (12 MOIS) APRES LA RECEPTION
PROVISOIRE.

PIE DU PROCES VERBAL DE CONFORMITE SIGNE PAR ENIEM ET
APPLIANCE ENGINEERING SRL APRES ESSAIS EFFECTUES EN ITALIE.

47A: Autres conditions
L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR LE BIAIS
DE VOTRE BANQUE (UBAIITRR) ET PAR COURRIER EXPRESS
A NOTRE AGENCE CITEE AU CHAMP 51D.
LA BANQUE DU BENEFICIAIRE EST TENUE DE RESPECTER SCRUPULEUSEMENT
CETTE CLAUSE
TOUT ENVOI DE DOCUMENTS EFFECTUE EN DEHORS DE VOTRE BANQUE SERA
AUTOMATIQUEMENT RENVOYE AU PRESENTATEUR

POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTES
PAR LE DONNEUR D'ORDRE VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER
SEPAREMENT DE NOTRE COMMISSION D'INTERVENTION DE EUR 100,00

VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION
DE LA L/C AU BENEFICIAIRE ET LA BANQUE INTERMEDIAIRE.

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET INDIQUER LA REFERENCE
DE LA L/C SAUF EUR1 ET LES GARANTIES BANCAIRES

LES DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON ACCEPTABLES

LE SPECIMEN DE SIGNATURE DE LA PERSONNE HABILITEE A SIGNER POUR
LE COMPTE DU DONNEUR D'ORDRE LE PROCES VERBAL DE CONFORMITE VOUS
PARVIENDRA PAR COURRIER RECOMMANDE A L'ADRESSE INDIQUEE DANS
VOTRE MT730.

71B: Frais

VOS FRAIS ET COMMISSIONS Y COMPRIS
CEUX DE CONFIRMATION SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION
DE LA LC.L'ARTICLE 37C DES RUU NON
OPPOSABLE A LA BEA

48: Periode de presentation
15 JOURS

49: Instructions de confirmation
25/02/15-13:45:27

Ack098-0769-000868

3

CONFIRM

78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE
NOTRE COMPTE EN EUR, VALEUR 07 JOURS OUVRES (ALGERIE/ITALIE)
APRES LA DATE DE VOTRE MT 754 A BEXADZALXDOE NOUS AVISANT DE LA
LEVEE DES DOCUMENTS CONFORMES.

57A: Banque Notificatrice - FI BIC
POSOIT22
BANCA POPOLARE DI SONDRIO
SONDRIO IT

72: Info emetteur - destinataire
/REC/DEMANDE DE MODIFICATION,AVIS
//D'IRREGULARITES AINSI QUE TOUTE
//INTERROGATION SUR CETTE L/C
//A TRANSMETTRE A NOTRE AGENCE
//CITEE AU CHAMP 51D

----- Message Trailer -----

{CHK:04DB52506DB0}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 25/02/15 13:45:18
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEXADZALADOE0692174943}{4:{177:1502251348}{451:0}{108:CREDOC}}

Résumé

Au cours du traitement de notre thème sur les garanties bancaires internationales dans le commerce international, une étude de cas a été réalisée au sein de la Banque Extérieure d'Algérie.

Cette étude a pour but de clarifier le déroulement des garanties bancaires internationales et leurs contributions à la couverture des risques internationaux.

Les résultats les plus importants de cette étude ont montré que ces garanties fournissent une bonne exécution des opérations commerciale international 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 d'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 bancaires internationales, RUGD, le bénéficiaire, le garant, le contre-garant, crédit documentaire, SWIFT.

Summary

During the treatment of our theme on international bank guarantees in international trade, a case study was conducted at the Banque Outere d'Algerie.

This study aims to clarify the progress of international bank guarantees and their contributions to international risk coverage.

The most important results of this study have shown that these guarantees provide a good performance of international commercial operations and preserve the rights of trading partners, being an irrevocable and first demand commitment issued by banks that largely cover different risks associated with to this type of operations. It is also considered an instrument of international payment, for which it provides compensation and facilities in this area.

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