



BEN SALEM LAW FIRM

Présente

LE SEMINAIRE



LES MOYENS DE REGLLEMENT INTERNATIONAUX



Introduction

- Les opérations internationales impliquent souvent des mouvements d'argent transfrontaliers.
- Le contrat commercial international est un acte juridique synallagmatique qui fait naître des obligations à la charge des deux parties.
- C'est ainsi, que la vente est un contrat par lequel l'une des parties transmet la propriété d'une chose ou d'un droit à l'autre contractant, contre un prix que ce dernier s'oblige à lui payer (article 564 du COC).
- Ainsi, la vente de biens ou services fait naître essentiellement, deux obligations impératives à la charge des parties : délivrer la chose vendue ou fournir le service et payer le prix correspondant. Le paiement représente donc une condition fondamentale du contrat et un acte essentiel du dénouement de la transaction.



1. Les attentes des acteurs

- S'agissant d'une transaction transfrontalière, l'importateur souhaite :
 - avoir l'assurance que sa marchandise a bien été expédiée avant de payer ;
 - recevoir la marchandise dans un délais sûr ;
 - avoir une marchandise conforme à la commande ;
 - éventuellement, revendre la marchandise avant même de payer le vendeur.
- L'objectif de l'exportateur est de :
 - éventuellement, être payer à l'avance s'il doit financer la production ;
 - être payer le plutôt possible dès l'expédition de la marchandise.



1. Les attentes des acteurs

- Risques liés aux opérations du commerce international :
 - accroître les distances entre les acteurs ;
 - rendre difficile le dénouement rapide des transactions ;
 - rendre difficile la vérification de l'état de la marchandise avant le paiement ;
 - risque de non paiement dû au fait de l'acheteur,
 - risque de non paiement externe dû aux conditions politiques dans certains pays.
- Il est donc du devoir des parties de prendre toutes les dispositions pour éviter que l'importateur ou l'exportateur se désengage de ses obligations.



2. Le Paiement

- Le paiement doit être fait au créancier qui doit avoir la capacité de le recevoir.
- Le paiement doit être du montant du prix convenu au contrat.
- A défaut d'indication contraire dans le contrat, le prix convenu est payable comptant.
- Sauf convention contraire, le paiement doit être fait au domicile du débiteur.



2. Le Paiement

- Tout achat d'un produit ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doit faire l'objet d'une facture.
- Lorsque le paiement à lieu en Tunisie, le débiteur se libère valablement en remettant des dinars.
- La preuve de paiement incombe à celui qui prétend s'être libéré de sa dette, et elle est généralement établie par un écrit, appelé quittance ou reçu.



2. Le Paiement

■ 2.1. Paiement et financement :

- Le paiement doit être distingué du financement.
- Le terme financement recouvre l'ensemble des moyens financiers que doivent se procurer les entreprises pour leur création, leur fonctionnement et leur développement.
- Qu'il s'agisse d'actions, d'obligations simples ou composées, d'autres valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres représentant une quotité du capital, de bons du Trésor, de titres de créance négociables, voire de billets hypothécaires, ces instruments de financements véhiculent tous un droit de créance représentant un financement.



2. Le Paiement

- Les instruments financiers sont des créances financières qui ne représentent pas des financements. En effet, ces créances naissent d'une construction contractuelle reconstituant un des risques du financement (exp.: défaillance du débiteur), sans mettre en œuvre ledit financement.
- Les instruments financiers véhiculent un risque financier reconstitué contractuellement. Sur le marché, les instruments financiers permettent à leurs utilisateurs de s'échanger ces risques financiers sans pour autant détenir les actifs financiers générant de tels risques. On parlera alors de produits dérivés.
- Parmi les produits dérivés figure le swap qui est un contrat comportant un engagement réciproque de payer entre les cocontractants. Il peut s'agir d'un accord de crédit croisé entre banques, effectué par un jeu croisé d'écritures, libellé en monnaies différentes et qui porte sur des montants calculés par référence aux flux financiers liés à des actifs ou passifs financiers sous-jacents.



2. Le Paiement

2.2. Procédés de paiement :

- Sauf convention ou disposition légale contraire, tout procédé de paiement peut être librement utilisé par le débiteur, qui peut s'acquitter de sa dette soit par remise d'espèces, de chèque, d'effet bancaire ou postal à vue dûment approvisionné, étant observé que l'acceptation d'une lettre de change ne constitue pas un paiement.
- Si le choix d'un procédé a été convenu, il doit être clairement stipulé, car le point de savoir si le paiement a été fait ou non dépend du respect du mode de paiement prescrit par le contrat.



2. Le Paiement

Les procédés de paiement sont :

- Le virement bancaire ;
- La lettre de change ;
- Le billet à ordre ;
- Le chèque ;
- La carte bancaire ;
- La compensation (légale, conventionnelle ou juridictionnelle) ;
- La subrogation (légale ou conventionnelle) ;
- La novation ;
- La confusion ;
- L'affacturage ou « *factoring* » ;
- La délégation ;
- La dation en paiement ;
- L'encaissement documentaire ;
- Le crédit documentaire ;
- Le paiement électronique via internet ou e-paiement.



2. Le Paiement

- **Le virement bancaire** : C'est l'opération par laquelle le banquier, sur un ordre écrit de son client prélève un montant du compte de ce dernier et le porte au crédit soit d'un autre compte du donneur d'ordre, soit au crédit du compte d'un tiers. (articles 678 et suivants du CC).
- **La lettre de change (traite)** : C'est un écrit par lequel une personne, le tireur, donne à une personne, le tiré, l'ordre de payer à une échéance bien déterminée une somme d'argent à une tierce personne, le bénéficiaire. (articles 269 et suivants du CC).
- **Le billet à ordre** : C'est une reconnaissance de dette établie par le débiteur, souscripteur du billet, qui s'engage à payer son créancier, le bénéficiaire, ou à son ordre une somme déterminée à une échéance convenue. (articles 339 et suivants du CC).



2. Le Paiement

- **Le chèque** : C'est un écrit par lequel une personne appelée tireur donne l'ordre à un banquier appelé tiré, de payer à son profit ou en faveur d'un tiers tout ou partie des fonds déposés sur son compte auprès du banquier. (articles 346 et suivants du CC).
- **La carte bancaire** : C'est un document mis à la disposition du client par son banquier pour lui permettre d'effectuer des retraits de fonds ou des paiements qui viendront en diminution de son compte auprès du banquier.
- **La compensation** : Elle s'opère lorsque les parties sont réciproquement et personnellement créancières et débitrices l'une de l'autre, et elle a pour effet d'éteindre les deux dettes à concurrence de la plus faible d'entre-elles. (articles 369 et suivants du COC). Elle peut être légale, conventionnelle ou juridictionnelle.



2. Le Paiement

- **La subrogation** : Elle a lieu lorsque le créancier, recevant le paiement d'un tiers, le subroge aux droits, actions, privilèges ou hypothèques qu'il a contre le débiteur. (articles 223 et suivants du COC). Elle peut être d'origine légale ou conventionnelle.
- **La novation** : C'est l'extinction d'une obligation moyennant la constitution d'une obligation nouvelle qui lui est substituée. (articles 357 et suivants du COC).
- **La confusion** : Elle s'opère lorsque les qualités de créancier et de débiteur d'une même obligation se réunissent dans la même personne. (articles 382 et 383 du COC).



2. Le Paiement

- **L'affacturage ou factoring** : C'est la convention aux termes de laquelle un organisme spécialisé, le factor, gère les comptes clients d'une entreprise en acquérant leurs créances par subrogation, en assurant le recouvrement de ces dernières pour son propre compte et en supportant les pertes éventuelles relatives aux débiteurs insolvable.
- **La délégation** : C'est l'acte par lequel un créancier transmet ses droits sur le débiteur à un autre créancier en paiement de ce qu'il doit lui-même à ce dernier, ainsi que l'acte par lequel un débiteur charge un tiers de payer pour lui, encore que ce tiers ne soit pas débiteur de celui qui lui donne mandat de payer. (articles 229 et suivants du COC).
- **La dation en paiement** : Elle s'opère lorsque le paiement est réalisé par la remise d'une chose convenue entre les parties aux lieu et place d'une somme d'argent.



2. Le Paiement

- **L'encaissement documentaire** : C'est le moyen de faire encaisser par une banque le montant dû par un importateur contre la remise de documents.
- **Le crédit documentaire** : C'est le règlement du prix d'un contrat par une banque qui verse au créancier par un moyen de paiement convenu le montant de ce prix, dès lors que lui sont remis en contre partie les documents prévus. (articles 720 et suivants du CC).
- **Le e-paiement** : C'est le règlement du prix d'un achat sur internet par un internaute, lequel donne à son créancier une autorisation de prélèvement sur son compte bancaire ou lui communique le numéro de sa carte bancaire pour la débiter directement sur un terminal avec un code d'identification sur internet qui remplace la signature ou le code secret.



2. Le Paiement

2.3. Le règlement international :

- Pour qu'il y ait règlement international, il faut que le contrat produise comme un mouvement de flux et de reflux au-dessus des frontières, des conséquences réciproques dans un pays ou dans un autre.
- En cas de difficulté pour la détermination de la monnaie de compte dans une relation qui doit générer un règlement international, il faut retenir la monnaie du pays dont la loi est applicable à ladite relation.



2. Le Paiement

- A l'échelle internationale, tous les procédés de paiement peuvent être utilisés.
- Toutefois, tous les procédés ne permettent pas d'atteindre les objectifs poursuivis par les acteurs du commerce international, à savoir ; la **sécurité** et le **financement**.
- En conséquence, deux procédés principaux ont emporté les faveurs des acteurs internationaux, il s'agit de l'encaissement documentaire et du crédit documentaire.
- Par ailleurs, le commerce électronique ou « e-commerce » a été à l'origine de l'essor des paiements via internet.



2. Le Paiement

- Les questions de la confidentialité et de la sécurité du paiement étaient un frein au développement des échanges à travers Internet.
- Désormais, il existe de nouveaux protocoles, dont cyber-com, qui assurent avec SET (*Secure Electronic Transaction*) le cryptage des données qui voyagent sur le net tout en permettant d'identifier les différents intervenants (acheteurs, vendeurs et banques) et en certifiant pour chaque transaction que l'acheteur et le vendeur sont bien ce qu'ils prétendent être.
- Dans cette opération, les internautes réalisent directement la transaction sans passer par un transfert SWIFT classique. Toutefois, ce nouveau procédé de paiement demeure peu utilisable en Tunisie eu égard les contraintes imposées par la réglementation de change.



I. Cadre juridique général



- Les moyens de paiement internationaux font l'objet en Tunisie d'une réglementation spéciale pour certains d'entre eux, et demeurent soumis au droit commun pour le reste.
- Ainsi peuvent trouver un terrain à application à l'occasion de la mise en jeu d'un moyen de règlement international, les textes suivants :
 - Le Code de commerce (**CC**) ;
 - Le Code de commerce maritime (**CCM**) ;
 - Le code des obligations et des contrats (**COC**) ;
 - Le code des douanes et ses textes d'application (**CD**) ;
 - Le code de change et du commerce extérieur et ses textes d'application (**CCCE**) ;
 - Le code de l'arbitrage et ses textes d'application (**CA**) ;
 - Le code de droit international privé (**CDIP**) ;



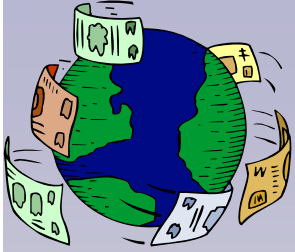
- La loi n°94-41 du 7 mars 1994 relative au commerce extérieur et ses textes d'application ;
 - La loi n°2000-83 du 9 août 2000 relative aux échanges et au commerce électroniques et ses textes d'applications ;
 - La réglementation des marchés publics ;
-
- Les moyens de règlement internationaux étant variés la nature juridique de chaque moyen ainsi que les règles qui lui sont applicables seront examinées à l'occasion de l'étude de chaque mode.
-
- S'agissant plus spécialement du crédit documentaire, il est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale qui s'appliquent à tous les crédits documentaires (y compris les lettres de crédit *stand by*) et lient toutes les parties intéressées, sauf dispositions contraires stipulées expressément dans le crédit.

II. Intervention bancaire



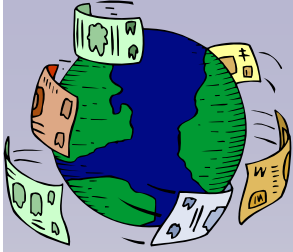


- Dans le paysage du commerce international, les banques sont un partenaire obligatoire pour effectuer les paiements et les encaissements.
- L'intervention bancaire dans le cadre des opérations du commerce extérieur a des multiples facettes dont le rapatriement et le virement international.
- Par ailleurs, les opérations du commerce extérieur en Tunisie sont soumises à une obligation de domiciliation.



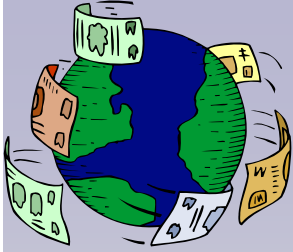
1. Virement avec l'étranger

- Le débiteur d'une somme d'argent peut s'acquitter de sa dette, en faisant d'abord une opération de retrait auprès de sa banque et en allant ensuite faire une opération de versement au profil de son créancier, auprès de la banque de celui ci. Il va sans dire que ce procédé de paiement n'est pas du tout pratique.
- Le virement offre au débiteur la possibilité de parvenir au même résultat, d'une manière plus simple.
- Le titulaire d'un compte bancaire ou postal peut donner l'ordre à sa banque ou à l'administration des chèques postaux, de débiter son compte d'une somme déterminée, qui doit être inscrite au compte d'une bénéficiaire déterminé.



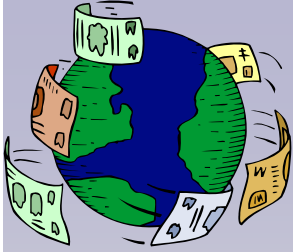
1. Virement avec l'étranger

- Le virement est régi, en Tunisie, par les articles 588 à 678 du CC.
- L'article 678 du CC définit le virement comme étant « *l'opération bancaire par laquelle le compte d'un donneur d'ordre est, sur l'ordre écrit de celui-ci, débité pour un montant destiné à être porté, au crédit d'un autre compte* ».
- Le virement est le mode de paiement qui a les faveurs de l'état. En effet, l'article 140 du code de la comptabilité publique le déclare obligatoire pour les dépenses de loyers, transports, fournitures, travaux, acquisitions de meubles ou d'immeubles, lorsque ces dépenses dépassent un certain montant fixé par arrêté du ministre des finances.
- L'article 141 du même code déclare également, le virement obligatoire pour le paiement des traitements, soldes, salaires et services à la charge de l'État.



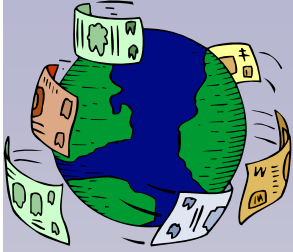
1. Virement avec l'étranger

- De même, le virement est beaucoup plus utilisé que le chèque en matière de paiements internationaux.
- Les délais d'encaissement du chèque sont souvent très longs, car le bénéficiaire qui remet le chèque à sa banque, doit attendre que celle-ci expédie le titre à la banque étrangère sur laquelle il a été tiré via son correspondant local qui le présentera à la compensation.
- Le bénéficiaire doit attendre également que la banque tiré effectue le paiement, au profit de la banque présentatrice (à travers son correspondant), pour que cette dernière crédite ensuite son compte.



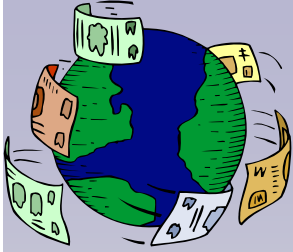
1. Virement avec l'étranger

- Le procédé de communication utilisé en vue de la réalisation du virement n'a pas cessé d'évoluer, du procédé postal classique en passant par le télex et le téléphone pour arriver au SWIFT (Society for Worldwide Inter-bank Financial Telecommunication).
- SWIFT est un système international de télécommunication entre banques adhérentes à un réseau privé d'échanges de messages télématiques, regroupant plus de 3000 banques à travers le monde.
- Le coût du SWIFT étant inférieur à celui de certains autres modes de télécommunication, a été à l'origine du développement de son utilisation à travers le monde.



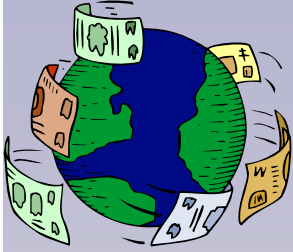
1. Virement avec l'étranger

- De nos jours, les opérateurs du commerce international utilisent le plus souvent et pour plus de rapidité et de sécurité, le virement par SWIFT.
- Il existe sur le plan international, une loi type de la CNUDCI sur les virements internationaux.
- Sur le plan européen, une recommandation de la commission européenne du 14 février 1990 établit un certain nombre de règles ayant pour but de faciliter les virements entre les personnes physiques ou morales se trouvant dans des états membre différents.



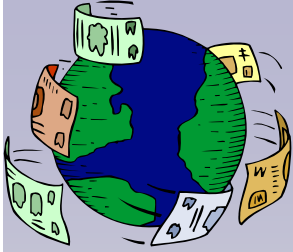
1. Virement avec l'étranger

- Le virement est une opération bancaire qui se distingue des avis de prélèvement que la pratique a introduit en Tunisie sous l'appellation de « domiciliation ».
- Ce système de recouvrement, qui a été conçu pour le paiement des créances régulières, dispense le débiteur de se déplacer à chaque échéance et assure également la ponctualité des paiements, grâce à l'établissement d'une convention de prélèvement, donnant au banquier du débiteur un mandat permanent pour débiter son compte, à chaque échéance du montant correspondant à sa dette envers le bénéficiaire du paiement.
- L'avis de prélèvement, qui se prête facilement à un traitement informatique n'impliquant pas une grande manipulation du support papier, repose comme le virement, sur un mandat, comportant deux volets ; le premier est donné par le débiteur à son créancier, à l'effet de prélever à chaque fois, sur un compte déterminé, le montant de sa créance et le second mandat est donné par le débiteur à son banquier, pour virer à chaque échéance, le montant prélevé au profit du bénéficiaire.



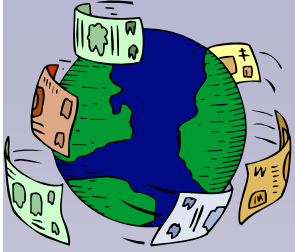
1. Virement avec l'étranger

- Ce système tunisien des avis de prélèvement, qui semble être inspiré du système français, suscite beaucoup de méfiance de la part des débiteurs.
- **1.1. Le mécanisme de transfert de fonds :**
 - Le mécanisme est simple, il s'agit pour le débiteur de donner l'ordre à son banquier local d'effectuer un transfert de fonds sur le compte de son créancier à l'étranger.
 - Le transfert des fonds par la banque émettrice pourra prendre la forme d'un chèque ou, le plus couramment aujourd'hui, d'un SWIFT. Les fonds transiteront au travers des circuits bancaires selon les techniques habituelles de transfert et de rapatriement.



1. Virement avec l'étranger

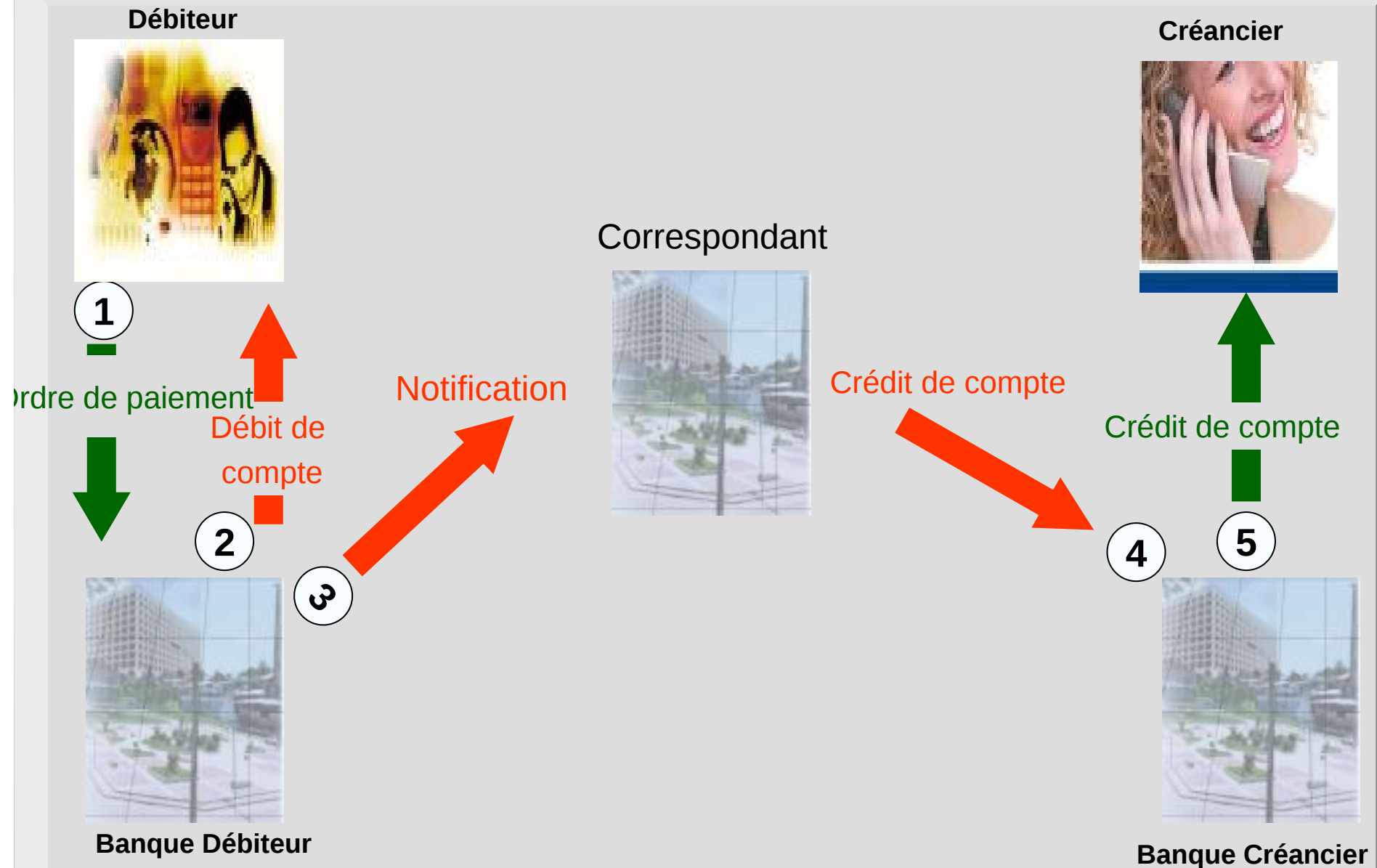
- Initié par l'acheteur et ne comportant aucune garantie de livraison de la marchandise prévue au contrat, ce mode de règlement doit être réservé à des relations commerciales fréquentes et empreintes de confiance.
- Il est important de bien vérifier les circuits bancaires de transfert de fonds utilisés dans le cas où le bénéficiaire ne dispose pas d'un compte dans l'une des banques correspondantes mais dans une banque tierce qui nécessitera le passage par une ou plusieurs banques pour créditer.



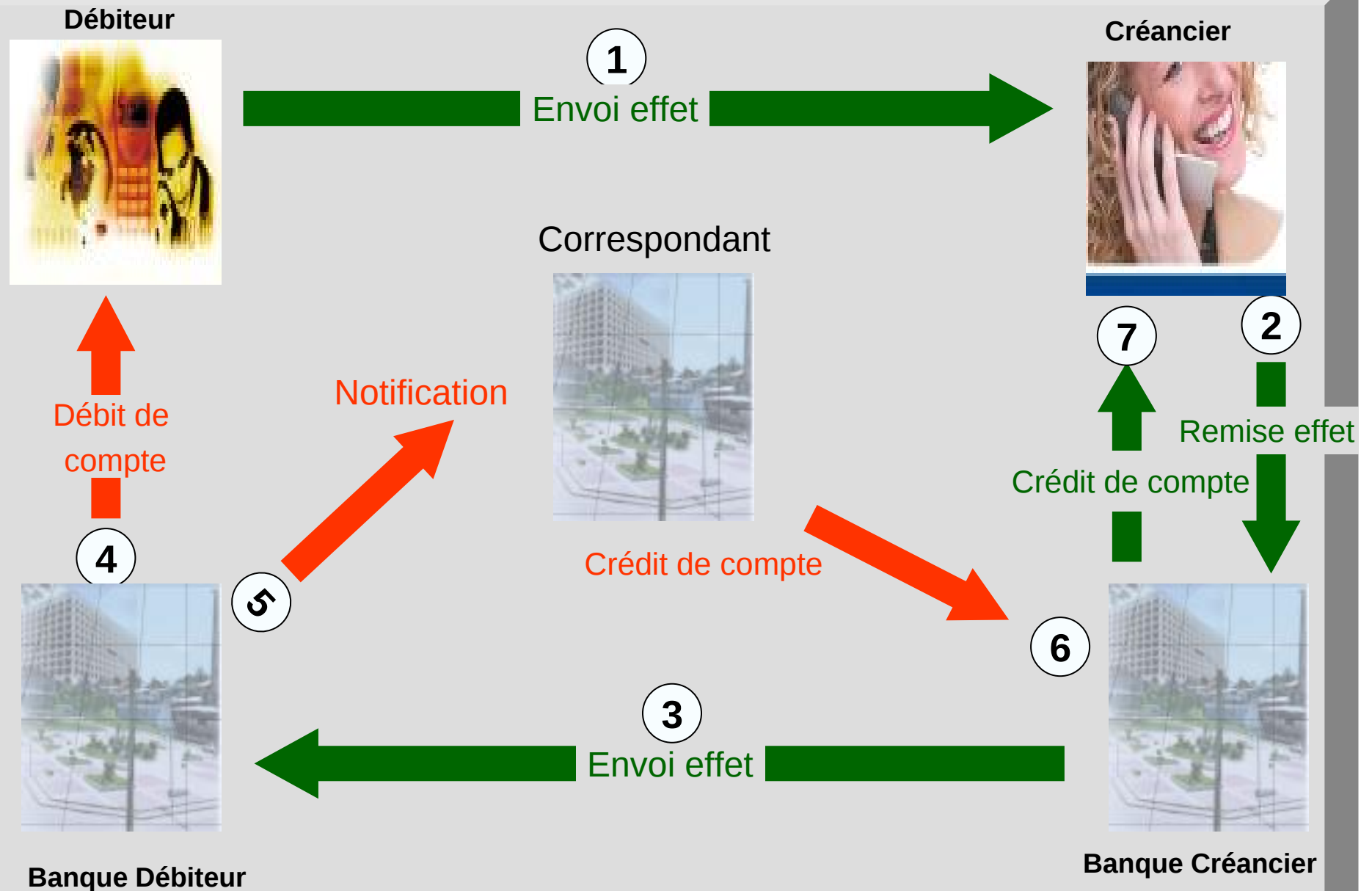
1. Virement avec l'étranger

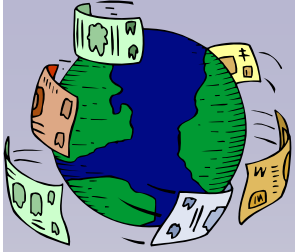
- En général et quelque soit le moyen de règlement utilisé, la très grande majorité des ordres de paiement internationaux est dénouée directement sous forme de virements de compte à compte entre banques par l'intermédiaire des correspondants étrangers sans manipulation d'espèces ou de titre de paiement.
- Le schéma de ces opérations peut être utilisé comme suit :

Règlement scriptural d'une dette en devise 5



Paielement par effet de commerce 7

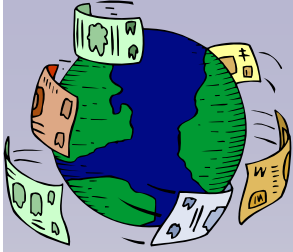




1. Virement avec l'étranger

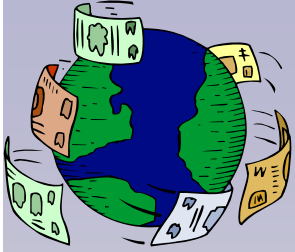
■ 1.2. Le réseau SWIFT :

- Un transfert international de fonds se dénoue ainsi le plus souvent par le débit d'un compte ouvert au nom du banquier donneur d'ordre chez un confrère, ou correspondant étranger, à charge pour ce dernier de faire suivre l'opération vers son bénéficiaire final.
- Le donneur d'ordre agit, selon le cas, à la demande d'un client, sur l'ordre d'une autre banque ou de sa propre initiative.
- Toute banque soucieuse d'exercer une activité dans le domaine des relations internationales doit donc être en relation de compte avec un ensemble de correspondants et pouvoir communiquer avec eux, afin de leur adresser ses ordres ou de recevoir les leurs.
- Les moyens classiques de communication utilisés par les banques étaient, jusqu'à une époque récente, le courrier et le télex.



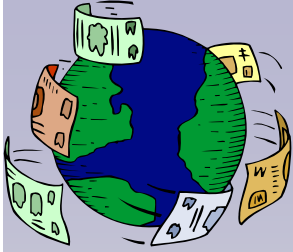
1. Virement avec l'étranger

- Au cours des années soixante, qui furent marquées par une croissance très rapide des échanges commerciaux et des transactions financières internationales, les banques ont atteint un seuil critique et prirent conscience que leurs méthodes de traitement des opérations avec l'étranger, essentiellement manuelles et basées sur la circulation des documents papier :
 - ne leur permettaient plus d'exécuter leurs opérations, en volume croissant, dans des conditions et dans des délais satisfaisants pour leur clientèle trop fortement pénalisée par les dates de valeurs en matière de trésorerie ;
 - contrastaient avec les méthodes et outils de traitement qui, grâce aux progrès rapides de l'informatique et des télécommunications, tendaient à prévaloir dans d'autres secteurs de l'activité bancaire ou dans des domaines extra bancaires.



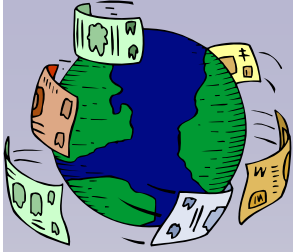
1. Virement avec l'étranger

- Aussi certaines grandes banques américaines mirent-elles en place des réseaux privés de transmission reliant leurs agences des États-unis et d'Europe. Ces réseaux ne résolvaient que partiellement le problème mais concurrençaient les banques européennes.
- Les banques européennes répliquèrent avec un projet de vaste ambition qui rallia de nombreux suffrages et donna naissance à la société coopérative de droit belge à but non lucratif, SWIFT, créée en 1976 et regroupant des banques de différents pays, dont la Tunisie, et qui a pour objet d'assurer des échanges d'informations portant sur les opérations monétaires internationales.



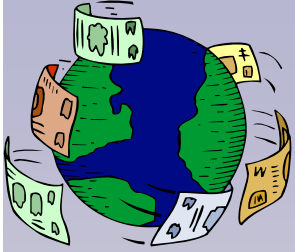
1. Virement avec l'étranger

- **1.3. Déroulement d'un paiement SWIFT :**
- SWIFT a établi des normes strictes concernant le formatage des messages et leur vérification. Il existe plusieurs formats type :
 - MT 100 pour les paiements simples ;
 - MT 101 pour les « *request transferts* » ;
 - MT 202 pour les paiements de couvertures ;
 - MT 400 pour les règlements de rééquilibrage de trésorerie entre banques ;
 - Jusqu'au MT 700 concernant les ouvertures de crédits documentaires.
- Il existe, pour les paiements commerciaux, deux grands types de messages, les paiements normaux et les paiements urgents.



1. Virement avec l'étranger

- **1.3.1. Envoi d'un message SWIFT normal :**
- La banque renseigne dans son informatique les cadres SWIFT au travers des champs bien délimités : montant, devise, bénéficiaire, banque de couverture.
- Après validation du message par la banque, le système SWIFT va contrôler la conformité du formatage, puis délivrer un acquit SWIFT ISN (*Identification Sequential Number*). Ceci signifie que l'ordre est bien conforme et a été expédié à la banque destinataire.
- L'ISN permet notamment à l'acheteur, en cas de non réception du paiement par le bénéficiaire, de faire la preuve du paiement.



1. Virement avec l'étranger

- **1.3.2. Envoi d'un message SWIFT urgent :**
- La procédure est identique à celle décrite ci-dessus, à la différence près que le message sera prioritaire sur le réseau.
- De plus, en plus de l'INS, le réseau SWIFT renverra un accusé de réception dans les 15 minutes, avec notamment un numéro de renseignement de l'écriture au niveau de la première banque destinataire. Il s'agit de l'OSN (*Our Sequential Number*).



2. Rapatriement

- Les entreprises exportatrices ont toujours souhaité pouvoir disposer de l'information la plus rapide sur les rentrées de trésorerie, afin de s'assurer du rapatriement le plus rapide, car tous les paiements ne sont pas sécurisés par des moyens adaptés de types garanties bancaires ou bien crédit documentaires.
- De même, les entreprises gèrent leurs positions de trésorerie et doivent prendre des décisions au quotidien.
- **2.1. Rapatriement via SWIFT :**
- Les rapatriements se situent en bout de chaîne des transferts :
 - La banque étrangère saisit un paiement SWIFT au format MT 100 et renseigne le code SWIFT de la banque bénéficiaire ;
 - L'opération est réceptionnée par la banque et classée dans une file de routage et l'informatisation de l'opération s'arrête à ce stade.



2. Rapatriement

- Il faut ensuite q'un opérateur :
 - Consulte chaque paiement pour s'assurer de la présence du numéro de compte du bénéficiaire ;
 - Réalise les imputations comptables ;
 - Réalise les déclarations Banque Centrale de Tunisie ;
 - Communique l'information à l'entreprise sur l'arrivée des fonds avec la valeur appliquée par le correspondant ;
 - L'imputation se fera soit sur un compte de l'entreprise en dinars après avoir fait une cession sur le marché des changes, soit par le crédit d'un compte en devises ou en dinar convertible.
- Lors d'un rapatriement en Euros, la banque tunisienne positionne les Euros sur le compte *loro* de la banque française dans ses livres.
- Le fait de créditer ensuite le compte en devises de son client ne constitue, pour la banque tunisienne, qu'une simple modalité d'imputation d'une fraction de son compte principal en devises et d'éditer un extrait de compte de la nouvelle position



2. Rapatriement

- C'est ainsi que la banque doit dans le contrôle comptable de la comptabilité devises, décomposer l'ensemble des soldes de tous ses compte en devises à l'étranger, pour s'assurer que l'équilibre est correct entre ses propres avoirs (les ressources de la banque dans son bilan), les avoirs de ses clients et les opérations de virements et de rapatriements non encore imputées.
- Une opération simple de rapatriement génère des multiples opérations et écritures comptables. Aussi, la communauté bancaire a réfléchi à la simplification et l'automatisation des opérations ce qui a conduit à la mise en œuvre des techniques des paiements de masse et à l'arrivée de nouveaux circuits de règlement permettent d'atteindre ces objectifs.



2. Rapatriement

- 2.2. Les paiements de masse : « *Bulk paiement* »
- La société SWIFT a développé des formats spécifiques de fichier pour traiter des paiements de masse du type FT MT 102.
- L'objectif étant de regrouper sur un même message un nombre élevé d'opérations avec pour objectif :
 - De réduire les coûts en abaissant le point mort ;
 - D'améliorer l'automatisation des traitement à l'arrivée en les intégrant directement dans le système de compensation local avec des numéros de comptes aux normes de l'interbancaire.



2. Rapatriement

■ 2.3. Le relevé international : « IBAN »

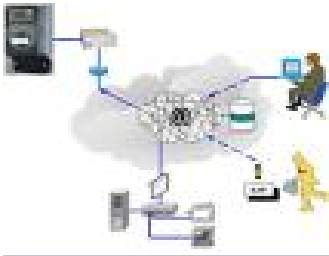
- Afin de simplifier les échanges bancaires internationaux, l'IBAN s'est généralisé à l'échelle internationale.
- L'IBAN représente une normalisation du relevé d'identité bancaire et comprend sur les deux premières positions le code du pays de rattachement (par exemple TN pour la Tunisie), puis un numéro de compte, puis sur deux autres positions une clé.
- Avec ce nouveau numéro standardisé, les banques ont amélioré la rapidité et la fiabilité des rapatriements qui s'imputent directement sur les comptes des clients. Cette normalisation revient à rapprocher les chambres de compensation des pays qui adhèrent à ce système.
- Si l'IBAN apporte des gains de productivité certains, il n'en demeure pas moins qu'il laisse subsister un travail d'imputation des opérations.



2. Rapatriement

■ 2.4. Les circuits propriétaires de rapatriement :

- Afin de minimiser le travail d'imputation des opérations, des banques ont développé avec des partenaires des normes d'échange de fichiers afin d'accélérer le crédit en compte des opérations.
- C'est ainsi que le système « *direct thought* » a vu le jour et il a pour ambition d'être complètement automatisé entre la saisie de l'opération et son crédit en compte du client, parallèlement à l'équilibrage des comptes de correspondants entre les banques.
- Dans ce type d'opération, le numéro de compte est directement aux normes locales permettant d'éviter le passage par un service étranger et l'opération arrive directement en compensation locale.
- Le groupe banques populaires a été le précurseur dans ce domaine en créant TIPA net. Il s'agit d'une société de droit belge qui regroupe quinze partenaires européens et américains. Cette logique de traitement permet aussi de gérer des avis de prélèvements.



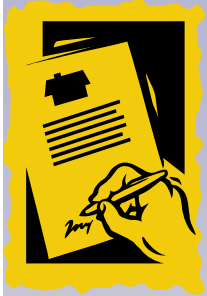
2. Rapatriement

- **2.5. Le réseau de correspondants : « *International Banks network* »**
- Il est indispensable pour les banques de disposer d'un réseau étoffé de correspondants à l'étranger.
- Le réseau permet d'offrir à ces clients une plus grande rapidité dans le traitement des ordres à la réception avec un nombre plus limité d'intervenants bancaires.
- Il est aussi nécessaire d'avoir un grand nombre de correspondants pour limiter la perception des frais.
- C'est à ce prix que les entreprises vont choisir un partenaire bancaire pour le traitement de l'ensemble des flux. Les différences peuvent être réelles entre banques sur des destinations éloignées.



3. Domiciliation d'un TCE

- La domiciliation est le choix d'un intermédiaire agréé par une personne physique ou morale pour effectuer un transfert de devises à l'échanger en règlement d'une importation ou pour rapatrier des devises de l'étranger en recouvrement d'une opération d'exportation.
- Les opérations transfrontalières qui donnent lieu, en pratique, à une importation ou à une exportation de biens, sont matérialisées par un document administratif qui est appelé titre de commerce extérieur « TCE ».
- Ce document est personnel à son bénéficiaire et donc incessible et nécessaire aux règlements financiers des opérations d'importation et au rapatriement du règlement des opérations d'exportation.

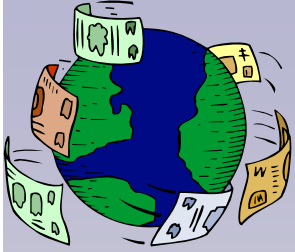


3. Domiciliation d'un TCE

- Le TCE papier est un document en trois exemplaires destinés respectivement, au destinataire, à la banque domiciliaire et à la BCT:
 - L'importateur, l'exportateur ou le transitaire achète le formulaire papier à la chambre de commerce et d'industrie, le remplit et le dépose auprès de la banque intermédiaire ;
 - La banque intermédiaire saisit la demande sur son application informatique et émet une demande TCE papier au Ministère chargé du commerce ;
 - Le Ministère chargé du commerce envoie le dossier à l'organisme d'avis technique, et après réception de cet avis il rend sa décision et renvoie le TCE à la banque intermédiaire ;
 - La banque intermédiaire transmet la décision du Ministère à l'opérateur, qui dépose une demande de domiciliation à sa banque ;
 - La banque de domiciliation effectue la procédure de domiciliation et envoie une demande de validation papier à la BCT ;
 - La BCT étudie le dossier et transmet sa décision sur papier à la banque de domiciliation.
- Le TCE électronique à travers le réseau TradeNet est acheminé de la même façon mais électroniquement, ce qui est à l'origine d'un gain de temps et d'une économie de frais liée aux déplacements.

III. Régimes du Commerce International





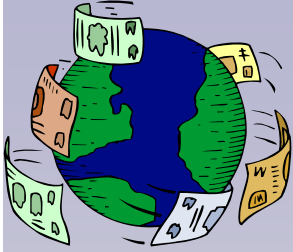
1. Les régimes d'importation

■ 1.1. Régime de la liberté d'importation :

- Les produits faisant partie de ce régime sont importés sous couvert d'un certificat d'importation, qui a une durée de validité de 6 mois à compter de la domiciliation, il demeure valable pour tous les produits expédiés directement à destination de la Tunisie avant la date d'expiration, même lorsque ces produits sont déclarés en douane après cette date, à la condition de n'avoir pas été placés en entrepôt ou constitués en dépôts.

■ 1.2. Régime d'exclusion de la liberté d'importation :

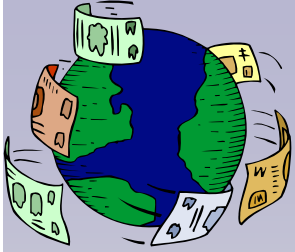
- Les produits qui sont exclus de la liberté d'importation peuvent être importés avec une autorisation délivrée par le Ministre chargé du commerce.
- La demande d'autorisation préalable est instruite auprès d'un intermédiaire agréé. Si le Ministère accorde son autorisation, celle-ci est valable pendant 12 mois.



1. Les régimes d'importation

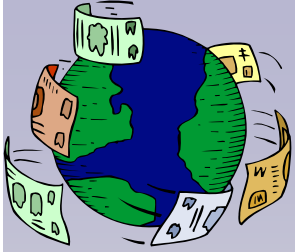
■ 1.3. Régimes suspensifs :

- Ces régimes sont spéciaux dans la mesure où, en pratique , ils ne donnent pas lieu à domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé :
 - **Régime d'importation sans paiement** : il englobe les importations qui ne donnent pas lieu, ni au paiement d'un prix d'achat, ni à des frais accessoires de transport ou autres. Ces opérations sont effectuées, directement auprès du Ministère chargé du commerce.
 - **Régime d'entrepôt et d'admission temporaire** : les marchandises importées sous les régimes de l'entrepôt ou de l'admission temporaire, ne donnent pas lieu à la production en douane d'un TCE. La mise à la consommation des produits importés sous ces régimes ainsi que leur règlement financier sont effectués au vu d'une autorisation ou d'un certificat d'importation selon le régime de commerce extérieur des produits importés.



1. Les régimes d'importation

- **Régime de transit et transbordement** : les marchandises importées sous ce régime ne font l'objet d'aucune formalité dans la mesure où elles ne rentrent pas effectivement sur le territoire tunisien et ne donnent pas lieu à un paiement par un résident à destination de l'étranger.
- **Régime de la compensation** : il porte sur toutes les opérations d'importation dont le règlement s'effectue par la compensation avec le produit des opérations d'exportation. Ces opérations nécessitent une autorisation préalable du Ministère chargé du commerce, aussi bien pour l'importation que pour l'exportation.



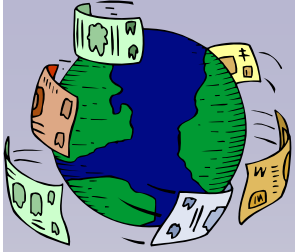
2. Les régimes d'exportation

■ 2.1. Le Régime de la liberté d'exportation :

- Les opérations d'exportation qui portent sur des produits qui rentrent sous le couvert de la liberté d'exportation, et dont le montant est supérieur à 200 Dinars peuvent être effectuées sur présentation d'une facture définitive visée par les services des douanes.
- L'exportateur doit domicilier les opérations dans les huit jours du visa par les services des douanes, auprès d'un intermédiaire agréé par les biais de la présentation de quatre exemplaires de la facture visée par les douanes.

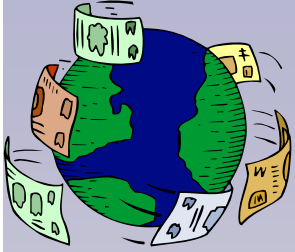
■ 2.2. Régime de l'exclusion de la liberté d'exportation :

- Comme pour l'importation , les produits qui sont exclus de la liberté d'exportation , peuvent être exportés avec une autorisation préalable du Ministre chargé du commerce et la demande d'autorisation est instruite par un intermédiaire agréé. La durée de validité de l'autorisation accordée est de 6 mois.



2. Les régimes d'exportation

- **2.3. Régimes particuliers :**
 - **Régime d'exportation sans paiement :** les opérations de ce régime s'effectuent après autorisation du Ministère chargé du commerce et ne donnent lieu à aucun paiement.
 - **Régimes temporaires :** il s'agit des exportations pour les besoins des expositions ou des foires à l'étranger. Ces opérations sont libres si elles portent sur des produits de la libre exportation et soumises à autorisation préalable du Ministère chargé du commerce, si elles portent sur des produits exclus de la liberté d'exportation.



2. Les régimes d'exportation

- **Régime de la consignation :**
 - Il s'agit des produits qui sont exportés puis vendus sur place à l'étranger.
 - Les exportations de ces produits sont effectuées soit à un prix imposé soit en vente au mieux.
 - La vente à prix imposé est applicable aux produits expédiés à un dépositaire étranger chargé de les vendre au prix fixé d'avance par l'exportateur, et dans ce cas, l'exportateur dispose de 180 jours pour vendre ces marchandises ou les rapatrier.
 - La vente au mieux est applicable aux produits expédiés à un commissionnaire chargé de les vendre au mieux des intérêts de son commettant, lequel est tenu d'indiquer sur les factures un prix minimum et de rapatrier le produit des ventes dans les 30 jours, accompagnés des factures définitives.
- **Régime spécial :** il consiste à déposer en douane le quinze de chaque mois, une facture définitive globale couvrant les exportations du mois précédent et il est applicable aux entreprises spécialisées et préalablement agréées par le Ministère chargé du commerce et qui ont pour objet le ravitaillement des navires et aéronefs et l'expédition de colis, livres, journaux et périodiques.

IV. L'encaissement documentaire

A faint, light blue background image of a balance scale is visible behind the text. The scale has two pans hanging from a horizontal beam, with a vertical post in the center. The image is slightly out of focus and serves as a decorative element.



- L'encaissement documentaire est le moyen de faire encaisser par une banque le montant dû par un importateur contre la remise de documents, d'où son appellation parfois, de « remise documentaire ».
- La banque exerce la fonction d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur, elle n'est nullement obligée de payer elle-même si l'importateur ne remplit pas ses obligations de paiement.



1. Documents contre paiement

- Ce moyen de règlement est de moins en moins utilisé par les acteurs du commerce international, dans la mesure où il n'apporte aucune sécurité de paiement et est relativement lourd à gérer.
- La banque chargée de l'encaissement (banque présentatrice) n'est autorisée à remettre les documents à l'importateur qu'après paiement immédiat du montant de la facture.
- Il est possible aussi d'établir le titre de transport (exemple : LTA) à l'ordre d'une banque qui remettra la marchandise à l'importateur après paiement du prix (dans ce cas de figure il n'y a aucune remise documentaire).
- Cet instrument de règlement doit être limité en pratique, aux affaires entre deux partenaires contractuels qui entretiennent des rapports stables et couverts de confiance réciproque.
- Dans le cas où l'importateur refuse de payer, il ne prendra pas possession de la marchandise, mais il sera difficile de trouver un autre acheteur et en général il sera procédé au rapatriement de la marchandise en laissant les frais d'expédition et de rapatriement à la charge de l'exportateur.



2. Documents contre acceptation

- Lorsque l'exportateur connaît assez mal son client étranger ou souhaite éviter les risques, inhérents au règlement sur simple facture ou par effet de commerce, tout en ayant la volonté d'accorder à son acheteur un délai de paiement, il lui est possible d'exiger l'acceptation d'un effet de commerce en contre partie d'une remise documentaire.
- Dans le cadre de ce procédé, le vendeur expédie sa marchandise sans les documents nécessaires à son dédouanement, puis confie à sa banque les documents. La banque domiciliataire va mandater son correspondant ou une banque étrangère afin qu'elle ne remette lesdits documents que contre l'acceptation d'un effet de commerce.
- Si l'acheteur refuse l'acceptation de l'effet, il ne peut prendre possession des documents et n'a, dès lors, aucun pouvoir pour dégager les marchandises à l'arrivée, du moins lorsque ces documents lui sont nécessaires pour prendre livraison des marchandises ou les dédouaner.



2. Documents contre acceptation

- L'emploi de la remise documentaire ne met pas l'exportateur à l'abri du risque de refus, par le client étranger, de lever les documents devant lui permettre de prendre livraison des marchandises à l'arrivée, mais minimise ce risque dans la mesure où il est accordé un délai de paiement à l'acheteur.
- Par ailleurs, le risque de non paiement subsiste dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation d'une lettre de change non avalisée.
- Pour annihiler le risque de non paiement, la pratique a vu se développer des techniques basées sur le principe de la remise documentaire. Parmi ces modalités, il est possible d'en citer deux :



2. Documents contre acceptation

- Remise documentaire contre l'acceptation d'un effet avalisé par la banque de l'importateur (tiré).
- Remise documentaire contre l'acceptation d'une lettre de change libellée à l'ordre d'une banque : schématiquement, le vendeur (le tireur) va émettre une lettre de change qui matérialise sa créance vis à vis de l'acheteur (le tiré) et la confier à sa banque (le bénéficiaire) avec les documents.
- La banque domiciliataire va mandater son correspondant ou une banque étrangère (le porteur) afin qu'elle ne remette la lesdits documents que contre l'acceptation de la lettre de change, accompagnée ou non d'un aval bancaire.

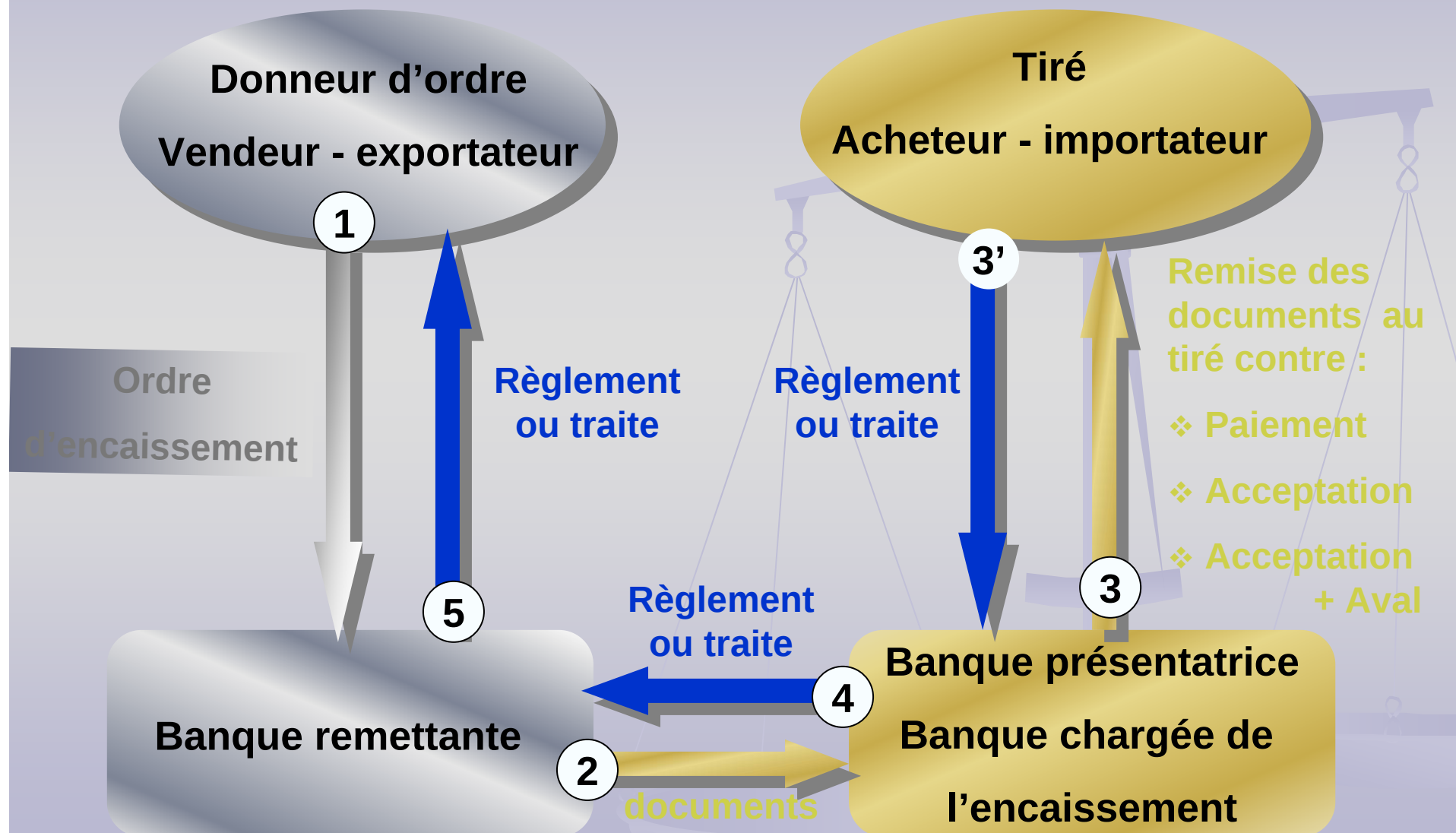


3. Réglementation de l'encaissement documentaire

- En dehors des règles de droit commun, l'encaissement documentaire est soumis aux Règles Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux encaissements (RUE), qui s'appliquent à tout encaissement tel que défini à l'article 2 (obtenir un paiement et/ou une acceptation, remettre des documents contre paiement et/ou acceptation, ou remettre les documents selon d'autres termes et conditions), lorsqu'elles sont incorporées dans le texte de l'ordre d'encaissement visé à l'article 4 (document indiquant que l'encaissement est assujetti aux RUE 522 et donnant des instructions complètes et précises).

L'encaissement documentaire :

« Remise documentaire » 5



V. Le crédit documentaire





- L'origine du crédit documentaire remonte à la fin du dix-neuvième siècle.
- L'objectif était d'accompagner le développement et de sécuriser le volet financier des transactions.
- Le crédit documentaire est aujourd'hui utilisé dans le monde entier par l'ensemble des opérateurs de commerce international.
- Le crédit documentaire peut être défini comme étant un arrangement par lequel une banque émettrice, agissant à la demande d'un client, donneur d'ordre, est chargée d'effectuer un paiement au bénéficiaire, ou d'accepter et payer les effets contre la remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés.



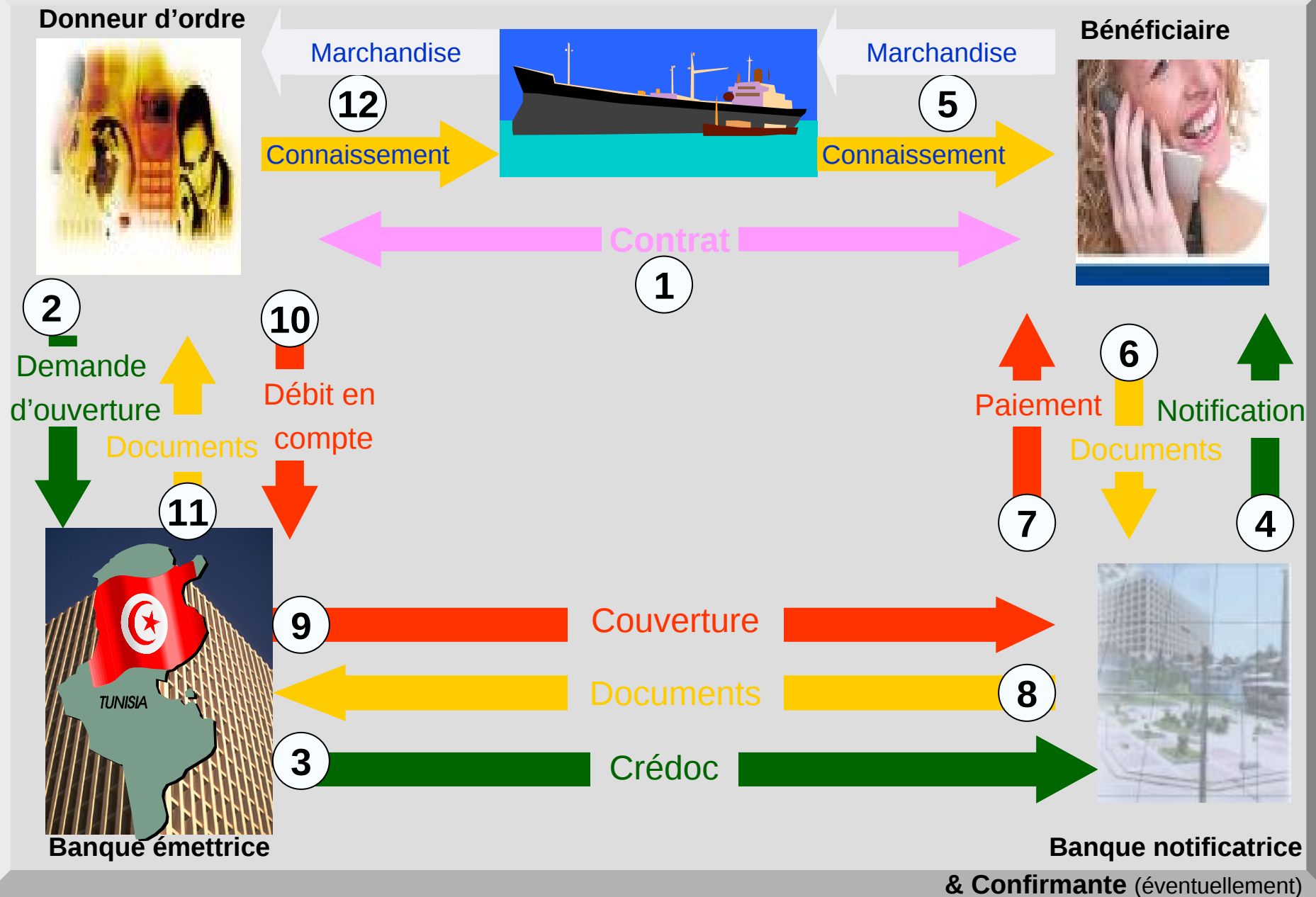
- L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, par des banques.
- La banque de l'importateur engage totalement sa responsabilité. Il en va de même pour la banque de l'exportateur, lorsqu'elle confirme le crédit documentaire. Cependant, lors de l'exécution d'un simple mandat de notification d'une ouverture d'un crédit, la responsabilité de cette dernière n'est pas engagée.
- La sécurité qu'engendre le crédit documentaire explique très largement le succès que rencontre ce moyen de règlement, ce qui a amené la chambre de commerce internationale « CCI » à tenter de réglementer le crédit documentaire à travers des règles et usances uniformes (RUU500) auxquelles un grand nombre de banques y a adhéré.



1. Présentation générale du crédit documentaire

- Les règles et usances donnent une définition précise du crédit documentaire : « *le crédit documentaire est un arrangement en vertu duquel une banque, agissant à la demande d'un client, s'engage à effectuer un paiement ou de payer ou d'accepter un effet de commerce tiré sur un tiers. Elle peut autoriser une autre banque à effectuer le paiement, ou accepter ou négocier l'effet de commerce contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes du crédit soient respectés* ».
- Cette définition est légèrement différente de celle que donne l'article 720 du CC au crédit documentaire. En effet, cet article dispose que « *le crédit documentaire est un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession des documents représentatifs de marchandises en cours de transport ou destinées à être transportées. Le crédit documentaire est indépendant du contrat de vente qui peut en former la base et auquel les banques sont étrangères* ».

Le crédit documentaire : « CREDOC » 12





1. Présentation générale du crédit documentaire

- La banque ouvrant le crédit est tenue d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation, d'escompte ou de négociation prévues dans l'ouverture du crédit, à condition que les documents soient conformes aux données et conditions du crédit ouvert. (article 721 du CC).
- Le crédit documentaire offre à l'exportateur l'assurance que l'acheteur est à même d'honorer ses engagements. Toutefois, le niveau de sécurité de paiement se présente différemment selon le type du crédit documentaire.
- D'après l'article 722 du CC « le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable. Sauf stipulation contraire expresse, tout crédit est considéré comme irrévocable ».



1. Présentation générale du crédit documentaire

- **1.1. Le crédit documentaire révoicable :**
 - Le crédit documentaire révoicable ne constitue q'un simple avis, qui n'engage ni la responsabilité de la banque émettrice, ni celle de son correspondant.
 - Ce type de crédit documentaire ne lie pas la banque à l'égard du bénéficiaire. Il peut être modifié ou révoqué à tout moment par la banque, soit de sa propre initiative, soit à la demande de son client, sans que le bénéficiaire en soit avisé, à la condition que le droit de modification ou de révocation ne soit exercé, ni de mauvaise foi, ni à contretemps. (article 723 du CC).



1. Présentation générale du crédit documentaire

- Ce type de crédit documentaire n'est pratiquement plus employé dans le commerce international dans la mesure où il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice agissant généralement sur ordre de l'acheteur sans l'avis ou la notification préalable du vendeur, et ce, jusqu'au jour de la présentation des documents conformes.
- Il n'y a dans ce cas de figure, aucun engagement liant juridiquement les banques intéressées envers l'exportateur.
- Ce type de crédit documentaire comporte donc un grand risque pour l'exportateur, étant donné que le crédit peut être amendé ou annulé alors que les marchandises sont en route, et avant que les documents ne soient présentés ou bien qu'ayant été présentés avant que le paiement n'ait été effectué. L'exportateur serait alors confronté au problème de se faire rembourser directement par l'acheteur.



1. Présentation générale du crédit documentaire

- **1.2. Le crédit documentaire irrévocable et non confirmé :**
- Désormais, tous les crédits documentaires sont irrévocables. Le crédit irrévocable simplement notifié comporte un engagement ferme de la banque émettrice de payer l'exportateur sur simple présentation des documents conformes exigés.
- Dès le moment où cet engagement est donné il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire. Toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit documentaire irrévocable est de ce fait impossible.

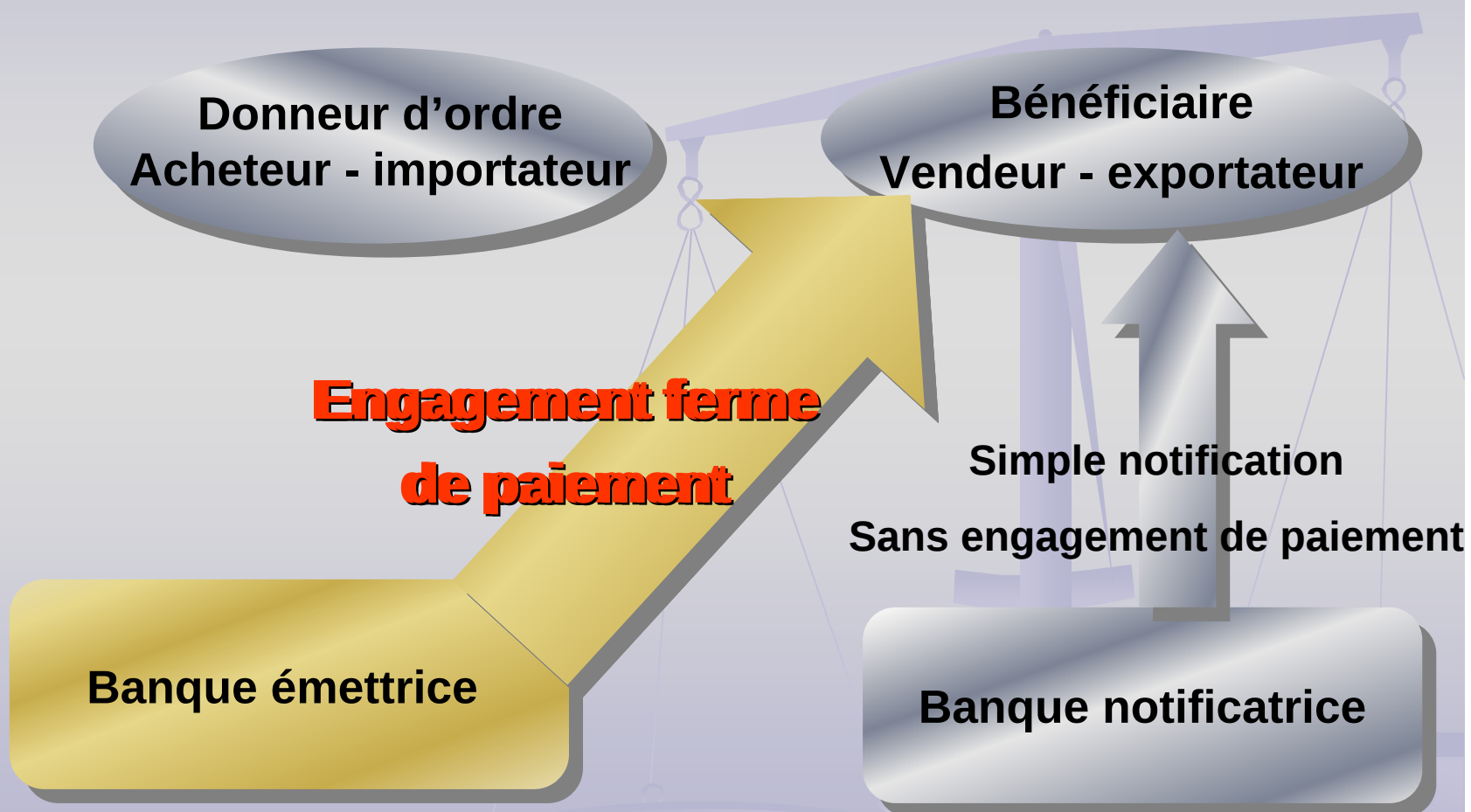


1. Présentation générale du crédit documentaire

- C'est ainsi que l'article 724 du CC dispose en ce sens que « le crédit irrévocable comporte un engagement ferme et direct de la banque à l'égard du bénéficiaire ou des porteurs de bonne foi des tirages émis. Cet engagement ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées ».
- Le crédit documentaire irrévocable offre à l'exportateur l'engagement de paiement de la banque de l'acheteur. Il présente donc une garantie sérieuse pour le vendeur qui ne détient pas toutefois l'engagement de son propre banquier, ou d'un banquier local. En effet, ce type de crédit documentaire ne met pas le vendeur à l'abri du risque politique et du risque économique sur le pays de l'acheteur.



Le crédit documentaire irrévocable et non confirmé





1. Présentation générale du crédit documentaire

- **1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**
- D'après l'article 724 du CC « le crédit irrévocable peut être confirmé par une autre banque qui prend alors un engagement ferme et direct vis-à-vis du bénéficiaire. La notification du crédit au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque ne vaut pas par elle-même confirmation de ce crédit ».
- Pour donner toute la sécurité exigée par l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice et confirmé par la banque notificatrice.



1. Présentation générale du crédit documentaire

- L'exportateur possède alors un engagement ferme de la part de cette dernière banque et il est assuré d'être réglé, pourvu qu'il soit en mesure de présenter à la banque, avant l'expiration du crédit documentaire, les documents conformes dans les conditions fixées par les articles 725 et 726 du CC, ainsi que par les règles et usances de la CCI.
- La confirmation est accordée par la banque notificatrice qui s'engage personnellement à effectuer le règlement.
- Cette confirmation « de signature » permet de couvrir le risque politique de non transfert du pays émetteur, ainsi que le risque économique d'insolvabilité de la banque émettrice.

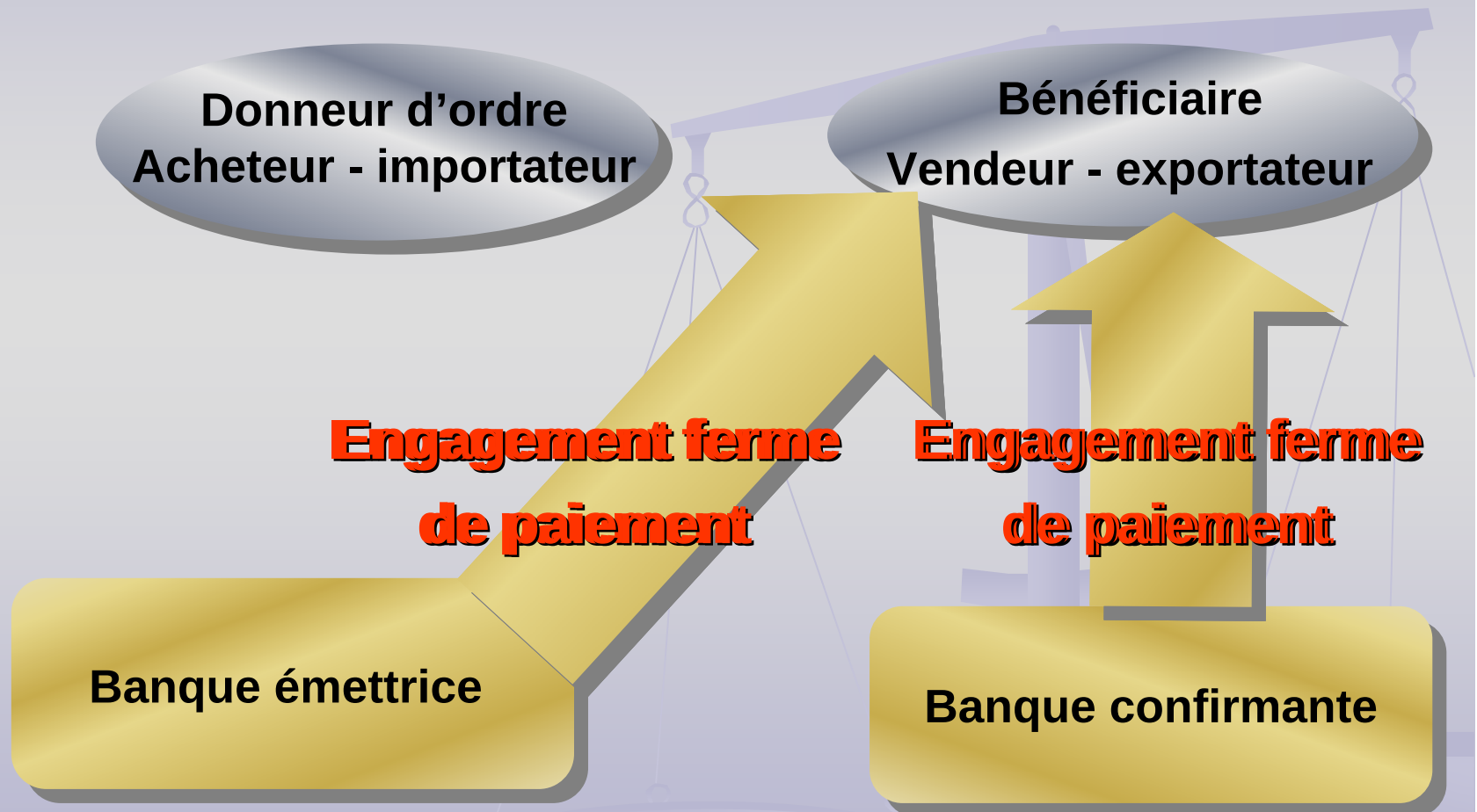


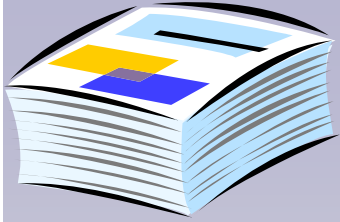
1. Présentation générale du crédit documentaire

- L'exportateur est donc complètement déchargé de tout risque sur des acteurs qu'il ne connaît pas. Par ailleurs, la confirmation permet une accélération du règlement, dans la mesure où il intervient à la remise des documents conformes.
- Avant d'ajouter sa confirmation, chaque banque examine soigneusement les risques d'insolvabilité de la banque émettrice et plus particulièrement le risque pays.
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé peut, le cas échéant, être utilisé comme une garantie commerciale à une opération de financement d'exportation et ce par la mise en place des crédits transférables ou des crédits de préfinancement.



Le crédit documentaire irrévocable et confirmé



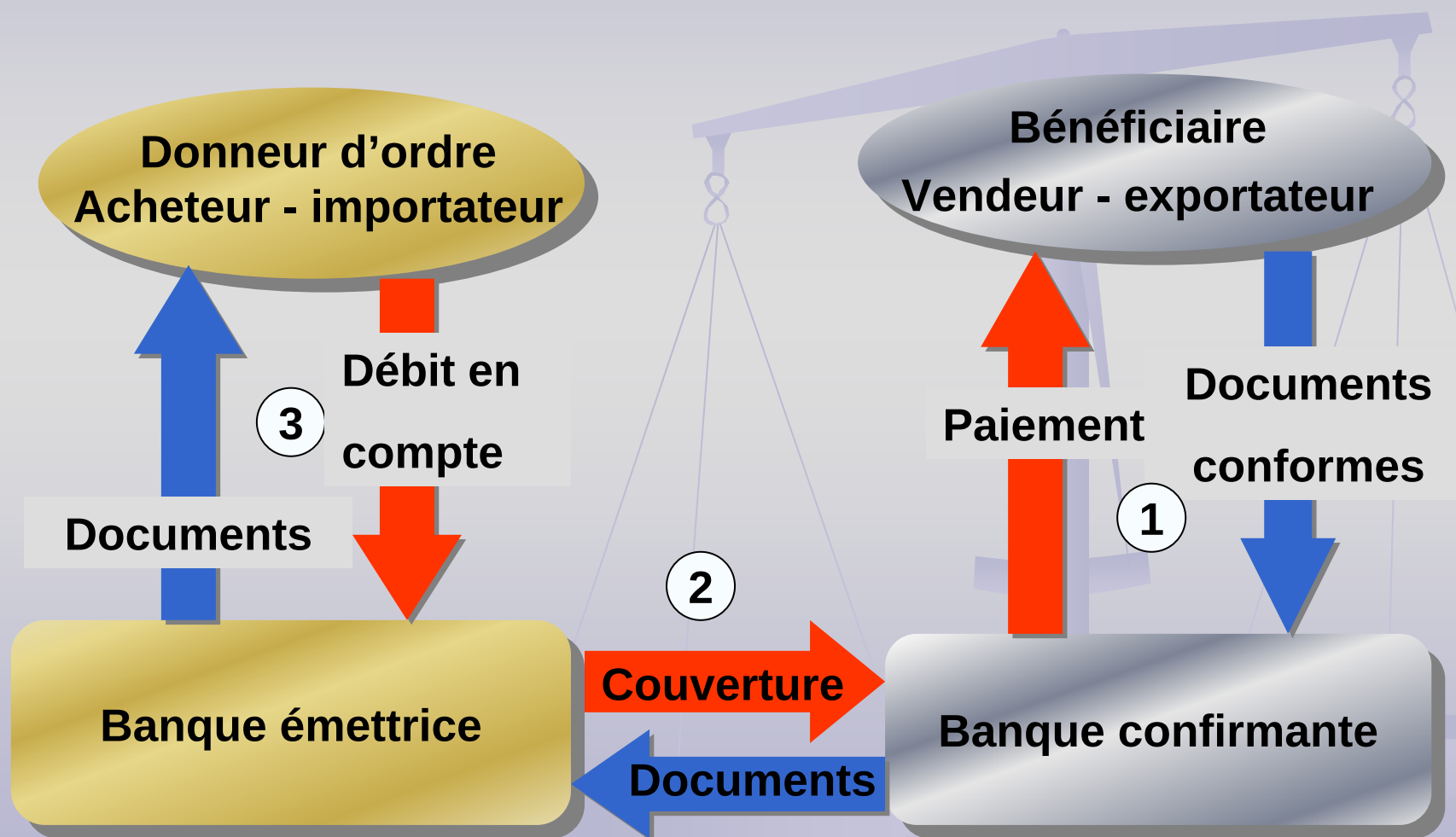


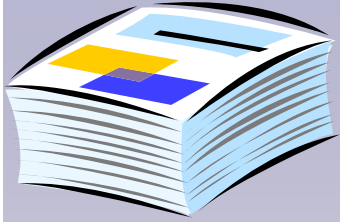
2. Réalisation du crédit documentaire

- Le crédit documentaire est susceptible d'être réalisé selon diverses modalités, dont les principales sont :
- **2.1. Crédit documentaire réalisable par paiement à vue :**
- Cette modalité donne lieu, de la part du banquier de l'importateur (banque émettrice), à une ouverture de crédit documentaire en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire), chez une banque établie dans son pays, qui effectue le paiement au vendeur, contre remise des documents énumérés dans la lettre d'ouverture de crédit (documents de transport : connaissement, lettre de transport aérien LTA, récépissé postal, police ou certificat d'assurance, facture douanière ou consulaire, certificat d'origine, certificats d'expertise, etc.).



Crédit documentaire réalisable par paiement à vue 3



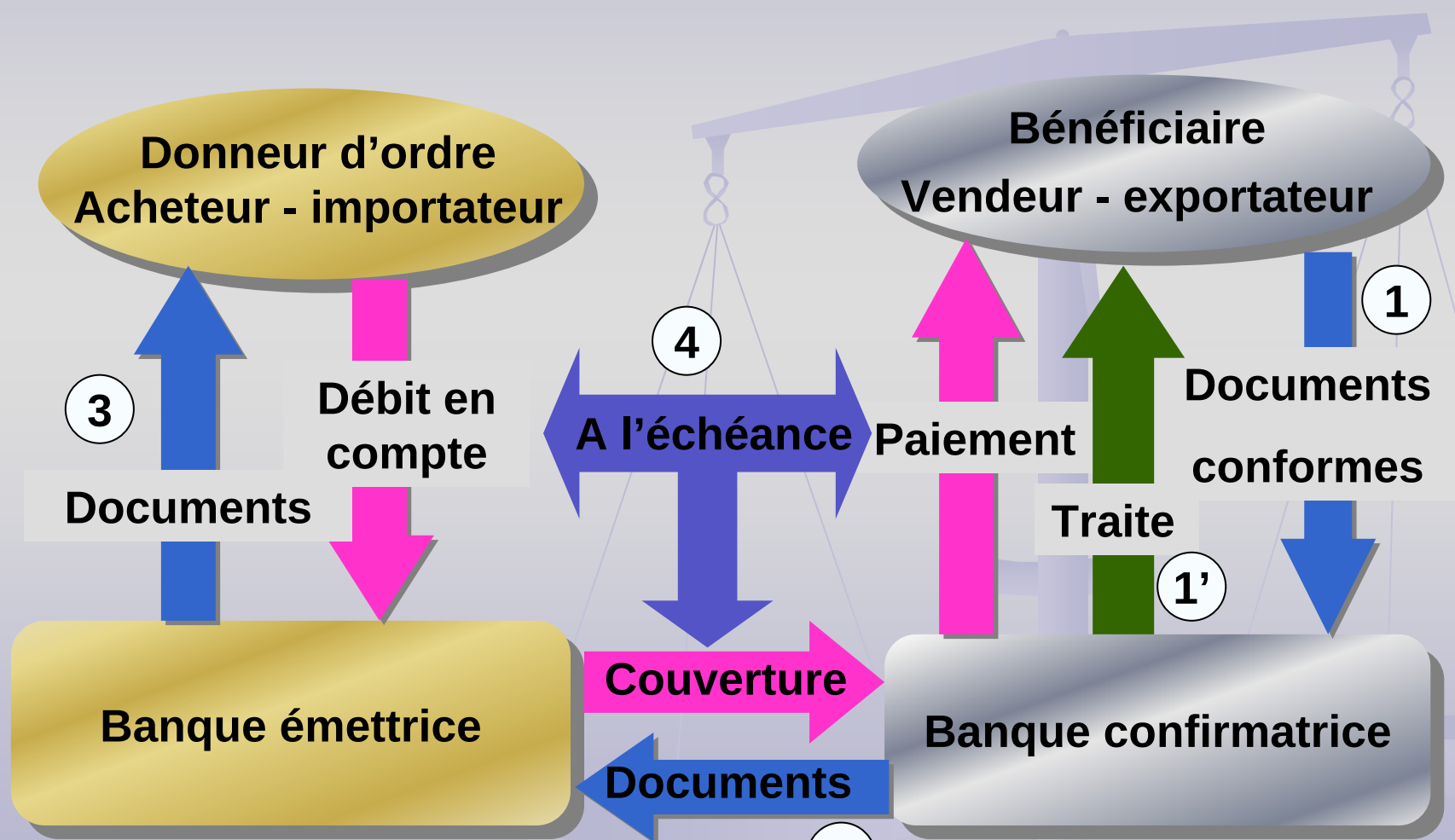


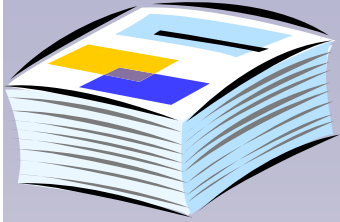
2. Réalisation du crédit documentaire

- **2.2. Crédit documentaire réalisable par acceptation :**
- Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger des délais de paiement, mais veut à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance sous la forme d'un effet mobilisable, il peut demander l'émission, à son profit chez une banque de son pays, d'un crédit documentaire réalisable par acceptation.
- Comme dans le cas du crédit documentaire réalisable par paiement à vue, le crédit documentaire réalisable par acceptation comporte un engagement pris par la banque émettrice envers l'exportateur, et il est notifié à ce dernier par le correspondant local, sauf que dans cette modalité de réalisation l'engagement porte sur l'acceptation d'une traite documentaire, contre remise des documents énumérés dans la lettre d'ouverture de crédit.
- Cette forme de crédit documentaire donne donc, à l'exportateur, la certitude que la traite qu'il tirera, dès la remise des documents conformes dans les délais requis sur la banque de l'acheteur, seront acceptées par la banque considérée.



Crédit documentaire réalisable par acceptation 4

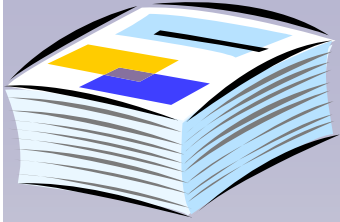




2. Réalisation du crédit documentaire

2.3. Le crédit documentaire avec paiement différé :

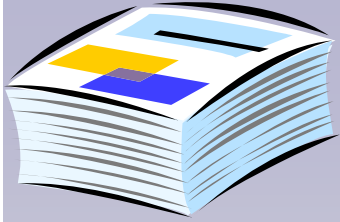
- Ce mode de réalisation des crédits documentaires a été officialisé en 1983 et révisé en 1993 dans les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.
- L'article 10 des RUU 500 précise que la banque émettrice est tenue, en cas de paiement différé « *de payer ou de faire effectuer le paiement à la date ou aux dates déterminables, conformément aux stipulations du crédit* ».
- Il existe une différence importante entre le crédit documentaire avec acceptation et le crédit documentaire avec paiement différé, dans la mesure où dans cette dernière modalité il n'y a pas de mise en circulation d'une traite.
- Sur le plan juridique, si le crédit documentaire est confirmé, il importe peu que le bénéficiaire reçoive une traite acceptée dans la mesure où il a l'engagement de la banque notificatrice qu'il sera payé à l'échéance.



2. Réalisation du crédit documentaire

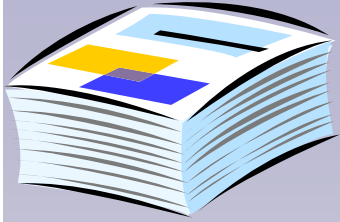
■ 2.4. La *stand by letter of credit* :

- La *stand by letter of credit* s'apparente à une garantie de paiement à première demande, en permettant dans une relation d'affaires continue, à un importateur et un exportateur de commercer librement sans se soucier du paiement et de la conformité.
- L'exportateur livre la marchandise et l'importateur la règle dans les délais et pour le montant convenu.
- C'est seulement si l'acheteur ne respecte pas son engagement que le vendeur va passer du mode d'attente (*stand by*) à un mode actif en faisant jouer la lettre de crédit.
- Il produira alors les documents prévus lors de l'émission de *la stand by letter of credit* à l'origine pour prouver l'expédition de marchandise impayée et se faire régler le prix.



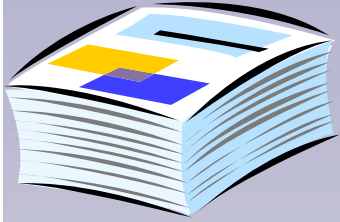
3. Les crédit documentaires spéciaux

- 3.1. Le crédit « *revolving* » :
 - Un crédit documentaire est dit *revolving* lorsqu'il est établi dans une logique de renouvellement à chaque transaction, sans qu'il soit nécessaire de l'amender.
 - Ce type de crédit documentaire suppose que dans une relation d'affaires continue toutes les expéditions soient identiques quant à leur quantité et leur prix.
 - Ce type de crédit documentaire peut être révocable, irrévocable ou irrévocable et confirmé.



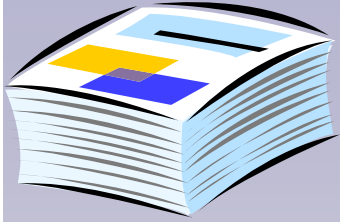
3. Les crédit documentaires spéciaux

- 3.2. Crédit avec « *Red clause* » :
- Ainsi appelé parce qu'à l'origine, la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit documentaire.
- Dans ce type de crédit documentaire, une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents, est incorporée.
- La *Red clause* est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre et son montant est fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice.
- Ce type de crédit documentaire est un moyen de financement en faveur du vendeur, avant l'expédition.



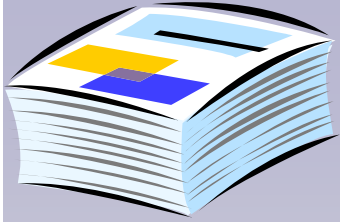
3. Les crédit documentaires spéciaux

- Ce mode de préfinancement est utilisé par exemple pour permettre à un intermédiaire de payer le producteur de la marchandise ou pour permettre au producteur de payer la matière première.
- Ce type de crédit documentaire place ainsi la charge du remboursement final en cas de défaillance du vendeur, sur le donneur d'ordre (acheteur), lequel demeure responsable du remboursement des avances, si le bénéficiaire (vendeur) ne présente pas les documents exigés en vertu du crédit et se trouve également responsable de la totalité des frais encourus par les banques émettrice et notificatrice ou confirmatrice.



3. Les crédit documentaires spéciaux

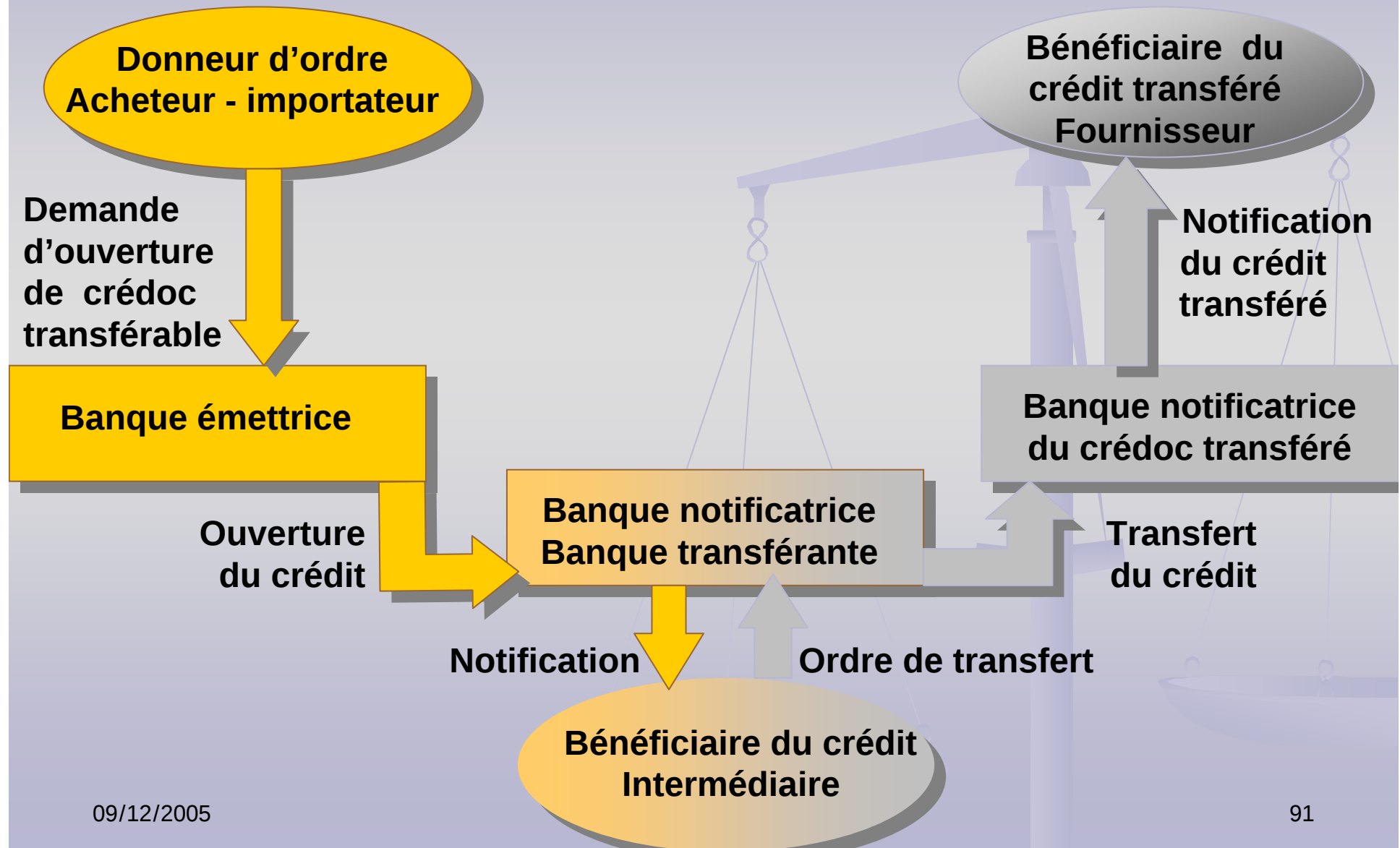
- **3.3. Le crédit documentaire transférable :**
- Un crédit transférable est un crédit qui permet au premier bénéficiaire de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (article 48 des règles et usances uniformes).
- Il est normalement employé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même et doit donc transférer une partie ou la totalité de ses droits et obligations au(x) fournisseur(s) réel(s) en tant que second(s) bénéficiaire(s).
- Le transfert doit être effectué conformément aux conditions prévues dans le crédit d'origine. C'est donc sur instruction formelle du donneur d'ordre qu'un crédit sera émis sous forme de crédit transférable.

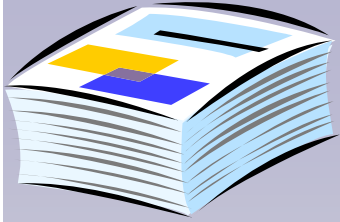


3. Les crédit documentaires spéciaux

- En principe, seul un crédit irrévocable peut être émis sous cette forme transférable.
- L'article 727 du CC précise en outre que « le crédit documentaire n'est transférable ou divisible que si la banque, réalisant le crédit au profit du bénéficiaire désigné par le donneur d'ordre, est autorisée à payer en tout ou en partie à une ou plusieurs tierces personnes sur instructions du premier bénéficiaire. Le crédit n'est transférable que sur instructions expresses données par la banque qui ouvre le crédit, il ne l'est qu'une seule fois, sauf stipulation contraire ».

Le crédit documentaire transférable

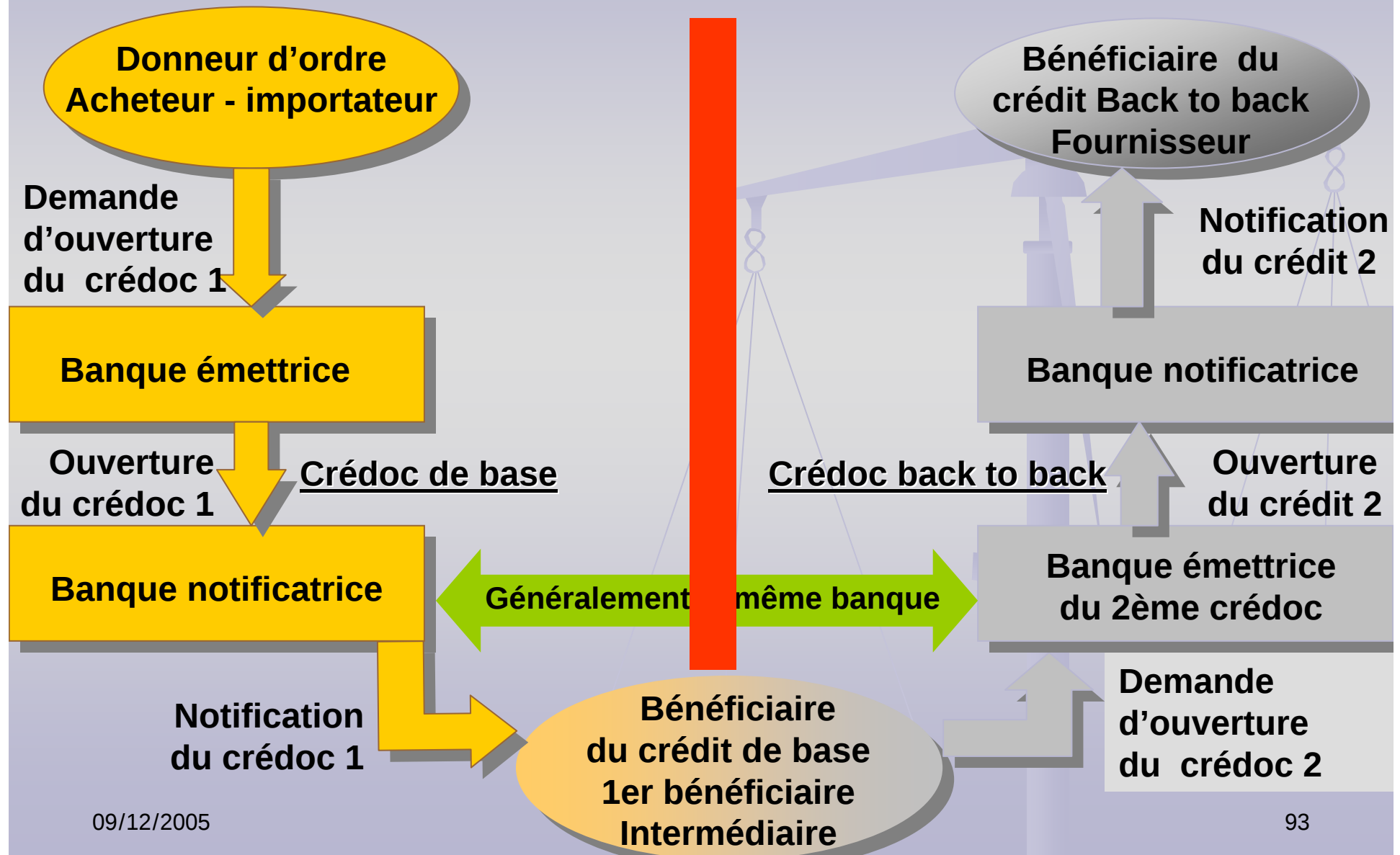




3. Les crédit documentaires spéciaux

- **3.4. Crédit adossé ou « *back to back* » :**
- Comme dans le cas d'un crédit transférable, le vendeur s'adresse à un fournisseur pour obtenir les marchandises correspondantes. Si le crédit n'est pas transférable, le vendeur peut être amené à demander l'ouverture d'un crédit adossé.
- Si dans un crédit documentaire transférable, l'acheteur final peut éventuellement connaître le nom du fabricant de la marchandise. La technique du crédit *back to back* va permettre à un négociant de conserver par divers lui le nom d'un fabricant.
- Cette opération implique l'émission d'un second crédit à la demande du vendeur en faveur de son fournisseur (le fabricant).
- Selon la conception du crédit adossé, le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, peut l'offrir à la banque notificatrice en garantie de l'émission du second crédit.
- En pratique, le second crédit devrait être libellé de telle façon que les documents requis s'intègrent dans la réalisation du premier crédit et soient remis dans des délais suffisants pour permettre l'utilisation du crédit initial.

Crédit adossé ou « *back to back* »





4. Risques liés au crédit documentaire

- Par rapport aux opérations d'encaissement documentaires, les risques financiers sont transférés du bénéficiaire aux banques, dans le cadre des opérations de crédit documentaire.

4.1. Le risque pris par la banque émettrice :

- Le crédit documentaire est un risque en blanc. 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.**



4. Risques liés au crédit documentaire

- Elle court aussi un **risque financier lié à la réalisation technique du crédit**. En effet, elle doit examiner avec beaucoup de minutie les documents, pour s'assurer que tout est conforme. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de soulever une réserve majeure que son client aurait pu soulevé. (article 725 du CC).
- C'est ainsi que l'article 725 du CC dispose que « la banque est tenue de s'assurer de la stricte conformité des documents aux instructions du donneur d'ordre. Lorsqu'elle refuse les documents, la banque doit, dans le plus court délai, en aviser le donneur d'ordre et lui signaler les irrégularités constatées ».
- Par ailleurs, l'article 726 du même code précise que « la banque n'encourt aucune responsabilité si les documents sont apparemment conformes aux instructions reçues. Elle n'assume aucune obligation relative à la marchandise qui fait l'objet du crédit ouvert ».



4. Risques liés au crédit documentaire

4.2. Le risque pris par la banque notificatrice :

- La banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves.
- Ceci étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification et 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 final.



4. Risques liés au crédit documentaire

4.3. Le risque pris par la banque confirmatrice :

- La banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects :
 - **D'un point de vue financier** ; elle court le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.
 - **D'un point de vue technique** ; elle court un risque lié à l'étude des documents, dans le cas où une réserve n'a pas été soulevée, et dans la mesure où la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.



4. Risques liés au crédit documentaire

4.4. Le risque pris par le vendeur :

- La technique du crédit documentaire confirmé apporte un maximum de sécurité à l'exportateur, ce qui n'est pas le cas du crédit documentaire non confirmé étant donné que les risques politiques et économiques seront supportés par lui.

4.5. Le risque pris par l'acheteur :

- La technique du crédit documentaire apporte une grande sécurité à l'acheteur dans la mesure où elle repose sur une remise des documents énumérés dans la lettre d'ouverture de crédit. En effet, il peut même prévoir dans la lettre une visite pour s'assurer de la conformité de la marchandise.
- Le seul risque qu'il peut être amené à courir serait de devoir payer une marchandise non conforme, ce qui est rare en pratique.

VI. Les Règles et Usances Uniformes de la CCI





- Les dernières règles et usances de la CCI (publication N°500) relatives aux crédits documentaires sont entrées en application depuis le 1er janvier 1994.
- Les lettres de crédits *stand by*, régies par ces règles, ont fait l'objet d'une publication spécifique N°590 en janvier 1999.
- Il convient donc de préciser si la banque se réfère à la brochure 500 ou bien aux règles 590.



- C'est sous l'égide de la chambre de commerce international que les règles et usances du crédit documentaire ont été publiées.
- La réglementation par la CCI du crédit documentaire comble un vide juridique interne et consacre une évolution des techniques de commerce international et notamment des activités de négoce.
- La CCI rend des arbitrages permanents sur des litiges qui lient les acteurs du commerce extérieur. C'est ainsi, qu'il est possible de faire évoluer, avec les concours de tous les acteurs du commerce extérieur, les règles applicables à leurs rapports toujours en évolution.



1. Les objectifs visés

- Par l'instauration des RUU la CCI visait un certain nombre d'objectifs que nous pouvons regrouper sous les principales orientations suivantes :
 - éviter les ambiguïtés sur les documents ;
 - préciser et définir clairement le terme négociation ;
 - une volonté de rationalisation des règles de transport ;
 - convier la communauté bancaire à faire un effort en terme de délai de traitement des dossiers et d'appréciation des réserves formulées sur les documents ;
 - redéfinition de la responsabilité des banques afin d'obtenir des documents plus conformes et des réserves mieux justifiés.



2. La portée des RUU

- Les RUU sont marquées par la volonté de renforcer la valeur de l'ouverture du crédit, en opérant une distinction marquée entre le contrat du crédit documentaire et le contrat commercial de base.
- Par ailleurs, les RUU se sont employées à renforcer l'engagement bancaire à travers une plus grande responsabilisation et à réduire les causes de litiges avec les banques en clarifiant le rôle des banques et leurs limites.
- Exemples :
 - Un avis préliminaire d'émission d'un crédit ou d'un amendement engage la banque à donner une suite à son avis sauf engagement sous réserve ;
 - La banque émettrice est irrévocablement liée par tout amendement qu'elle émet et ce, dès la date d'émission, sans même attendre l'accord du bénéficiaire ;
 - Une banque notificatrice, qui reçoit des instructions incomplètes, pourra donner un premier avis, sans engagement de sa part.
 - Dans le cas particulier où la banque notificatrice n'a pu authentifier le crédit, elle pourra effectuer la notification en informant le bénéficiaire qu'elle n'a pas pu vérifier l'authenticité du crédit. Cette même banque pourra refuser d'effectuer la notification, sous réserve d'en informer la banque émettrice rapidement ;



2. La portée des RUU

- La banque confirmatrice peut accepter ou refuser de confirmer un amendement mais elle sera liée dès qu'elle le confirme, sans attendre l'accord du bénéficiaire. En contrepartie, un bénéficiaire n'a plus la possibilité d'accepter partiellement un amendement ;
- Dans le cas d'un transfert vers plusieurs seconds bénéficiaires, un amendement refusé par l'un d'entre eux restera valide vis à vis des autres ;
- Le crédit ne peut être transféré que suivant les termes et conditions spécifiés à l'origine. Cependant certains de ces éléments peuvent être modifiés, conjointement ou séparément : il s'agit du montant du crédit, la date de validité, la date limite de présentation des documents et de la date d'expédition.
- En outre, les RUU permettent de donner une base juridique aux décisions rendues sur le fond par les cours d'arbitrage et d'éviter les divergences dans les décisions rendues par ces instances.
- A noter que les RUU n'abordent pas l'aspect des échanges électroniques des données relativement à la dématérialisation du crédit documentaire.



3. Principales dispositions des RUU

- **Articles 2 :**

Les succursales d'une banque, établies dans différents pays, sont considérées, dans le cadre juridique du crédit documentaire, comme des entités différentes, c'est à dire comme une autre banque.

- **Article 3 :**

Le crédit documentaire est distinct du contrat commercial qui en constitue la base et le bénéficiaire d'un crédit ne peut en aucun cas se prévaloir des rapports contractuels existant entre les banques ou entre le donneur d'ordre et la banque émettrice.

- **Article 5 :**

Le donneur d'ordre doit définir clairement les documents exigés par le crédit, éviter d'indiquer trop de détails, être en concordance avec l'accord commercial pris avec le vendeur. Ces instructions, quand elles sont acceptées dans leur rédaction, constituent l'obligation de la banque émettrice.

- **Article 6 :**

En l'absence, des mentions « irrévocables » ou « révocables », le crédit documentaire est réputé irrévocable.



3. Principales dispositions des RUU

- **Article 9 :**

Cet article fixe l'étendue de la responsabilité des banques émettrices et confirmatrices en précisant que la confirmation apportée par la banque confirmatrice représente un engagement qui s'ajoute à celui de la banque émettrice, sans pour autant le remplacer. Les deux engagements sont indépendants l'un de l'autre.

- **Article 10 :**

Cet article énumère et définit les types de crédits documentaires et définit le terme « négociation » qui signifie que la banque autorisée à négocier règle la valeur de la/les traite(s) et/ou autre(s) document(s). Le simple examen des documents sans paiement ne constitue pas une négociation.



3. Principales dispositions des RUU

- **Article 13** : Normes de délai pour l'examen des documents

Les documents non exigés pour le crédit mais indispensables ne pourront plus être le prétexte de divergences. En effet, les banques n'examineront pas les documents non requis au crédit et elles ont le choix, soit de les retourner à celui qui les a présentés (en général le bénéficiaire), soit de les transmettre, sans encourir quelque responsabilité que ce soit.

Cet article donne une définition du délai raisonnable pour la prise de décision sur les documents, qui est de 7 jours ouvrés suivant le jour de réception des documents.

Par ailleurs, cet article précise que les conditions ne seront prises en compte que si le crédit contient une description précise (faite par l'acheteur et la banque émettrice) des documents à présenter en conformité avec ces conditions, à défaut la condition sera réputée non existante.



3. Principales dispositions des RUU

- **Article 14 :**

Lors du premier examen des documents, la banque doit faire part de toutes les remarques ou irrégularités qu'elle constate sur les documents influant sur sa décision en une seule fois et en cas de rejet de ceux-ci, la banque doit tenir les documents à la disposition du remettant.

- **Article 15 :**

Les banques ne sont pas responsables des éventuelles fraudes qui consistent en une présentation de faux documents.

- **Article 18 :** Frais et commissions

Le bénéficiaire refusant de payer les frais ne pourra se voir astreint à supporter les sommes en cause.



3. Principales dispositions des RUU

- **Article 20 :**

Un document peut être signé à la main, comporter une signature par fax, perforation, timbre ou symbole, ou par tout autre moyen mécanique ou électronique d'authentification.

Les banques doivent considérer comme copie tous les documents soit portant la mention « copie » soit ne portant pas la mention « original ».

- **Articles de 23 à 29 :**

Ces articles définissent, pour chacun des documents de transport, les conditions nécessaires à leur validité.

- **Article 34 :**

Les polices flottantes (assurances) ne peuvent plus faire l'objet d'un refus de la part de la banque.



3. Principales dispositions des RUU

- **Article 37 :**
Sauf stipulation contraire dans le crédit, les factures n'ont pas à être signées.
- **Article 39 :**
Un écart de 5% en moins sur le montant du tirage sera admis si les quantités et les prix unitaires stipulés dans le crédit ne sont pas réduits et un écart plus important de 10% peut être toléré, mais il doit être prévu à l'avance avec l'utilisation du terme « environ ».
- **Article 42 :**
La date de validité stipulée pour le paiement, l'acceptation ou la négociation est une date limite pour présenter les documents et non pas une date limite pour payer le crédit documentaire. Ainsi, si le bénéficiaire présente les documents le jour de validité, il sera en droit de recevoir le paiement après que la banque réalisatrice ait pris position
- **Article 43 :**
Les banques doivent refuser les documents leur parvenant plus de 21 jours après la date d'expédition, sauf stipulation contraire dans le crédit.

VII. Aspects pratiques





- L'ouverture d'un crédit documentaire par la banque de l'importateur peut s'effectuer par lettre, par télex ou par l'intermédiaire du réseau SWIFT.
- Ceci étant, la télétransmission électronique des ouvertures entre les entreprises et les banques via Internet, se développe rapidement de nos jours.



1. Éléments de rédaction

- Lors de l'ouverture du crédit documentaire un certain nombre d'éléments doivent être pris en considération pour la rédaction d'une lettre de crédit.
- Donneur d'ordre (importateur) : si l'importateur achète la marchandise pour son propre compte c'est son nom ou celui de sa société qui doit être inscrit par exemple « d'ordre de nous-mêmes et pour notre compte ». Au contraire, si l'importateur agit pour le compte d'un tiers , il indiquera par exemple « d'ordre de nous mêmes et pour compte de [----] »
- Transmission des instructions : l'importateur a la faculté de demander à sa banque de transmettre ses ordres par télex ou SWIFT.
- Formes du crédit : il est utile de ne pas oublier de préciser si le crédit est révocable, dans le cas où il l'est, à défaut il sera réputé irrévocable.
- Validité du crédit : le donneur d'ordre doit indiquer jusqu'à quelle date limite le bénéficiaire pourra présenter les documents et auprès de quelle banque. A défaut, le délai sera de 21 jours, date d'expédition des marchandises, telle qu'elle apparaît sur le document de transport requis.



1. Éléments de rédaction

- Montant du crédit : le montant du crédit doit représenter la somme que la banque émettrice ou son correspondant aura à payer au bénéficiaire du crédit et il est indispensable de mentionner dans quelle monnaie le crédit doit être ouvert et honoré.
- Mode de réalisation : il est utile de préciser si le crédit est réalisable par paiement à vue des documents, par paiement différé, par négociation ou par acceptation.
- Désignation de la marchandise : la désignation de la marchandise et l'un des points les plus importants de l'ouverture de crédit et tous les renseignements quant à la dimension technique, qualité, quantité et poids doivent être précisés.
- Conditions de vente : il est préférable ici de faire un renvoi aux Incoterms (*international commercial terms*), qui sont des normes commerciales élaborées par la CCI dans le but de définir les obligations réciproques de l'importateur et de l'exportateur dans le cadre d'un contrat international de vente de marchandises.
- Lieu d'expédition : indépendamment de la mention du domicile du destinataire, il est prudent de préciser le lieu d'expédition.



1. Éléments de rédaction

- Expéditions partielles : l'importateur devra préciser s'il autorise ou non les expéditions partielles.
- Transbordement : le donneur d'ordre doit préciser s'ils sont autorisés ou non.
- Confirmation : il doit être précisé si une confirmation est ou non nécessaire.
- Documents exigés : un crédit documentaire n'est réalisable que contre présentation et remise d'un certain nombre de documents, d'où la nécessité d'énumérer explicitement les documents dans la lettre d'ouverture de crédit.
- Il appartient au donneur d'ordre de stipuler avec précision les documents qu'il exige du bénéficiaire du crédit (vendeur) pour que la banque chargée du règlement effectue le paiement, l'acceptation ou la négociation. Le donneur d'ordre doit donc apporter un soin tout particulier à l'énumération des documents qu'il entend exiger du bénéficiaire.



2. Documents du crédit documentaire

- Il est utile d'examiner un échantillon des pièces qui peuvent être exigée dans un crédit documentaire ainsi que les circonstances dans lesquelles elles sont requises.
- **2.1. Facture commerciale : (*commercial invoice*)**
 - Ce document devra porter, outre le nom du vendeur et celui de l'acheteur la dénomination exacte de la marchandise, ainsi que la quantité exacte.
 - Le donneur d'ordre doit spécifier le nombre d'exemplaires exigé à la réalisation.
- **2.2. Documents de transport :**
 - Les documents de transport doivent être émis par un transporteur désigné d'avance et indiquer, selon le cas, la mise à bord, l'expédition ou la prise en charge des marchandises.
 - Ces documents varient selon le mode de transport utilisé (connaissance maritime, lettre de transport aérien ou lettre de voiture ferroviaire ou routière) et selon qu'il y ait ou non combinaison de plusieurs modes de transport.



2. Documents du crédit documentaire

■ 2.3. Documents divers :

- D'autres documents peuvent être stipulés dans un crédit documentaire, comme par exemple :
 - Effet de commerce ;
 - Certificat d'origine ;
 - Liste de colisage ou spécification d'emballage ;
 - Certificat d'analyse ou d'expertise ;
 - Certificat d'agréege ;
 - Certificat d'inspection ventes ;
 - Certificat de qualité.



2. Documents du crédit documentaire

■ 2.4. Documents d'assurance :

- Les documents d'assurance peuvent être établis à ordre, au porteur ou à une personne dénommée. Il s'agit d'un document établi par une compagnie d'assurance qui atteste de l'existence d'une police d'assurance tout en rappelant les principales caractéristiques de la police.
- Lorsque l'importateur n'a pas provisionné le crédit, le document d'assurance doit être souscrit au profit de la banque émettrice ou établi dans une forme laissant à cette banque le bénéfice de l'assurance en cas de perte ou d'avaries.
- Le montant de l'assurance, libellé dans la monnaie du crédit, doit être au moins égal à la valeur des marchandises ressortant des documents présentés plus 10%.

VIII. Règlement des différends





- Les moyens de règlements internationaux donnent lieu souvent, à des conflits qui surgissent à l'occasion de la naissance, l'exécution ou l'extinction d'une relation de commerce international.
- Étant donné la présence d'un élément d'extranéité à l'occasion du règlement d'un prix à l'échelle internationale, la résolution des différends entre acteurs se heurte à un problème de **conflit de lois** doublé d'un problème de **conflit de juridictions**.
- S'agissant d'un domaine réservé par excellence à la volonté des parties, le règlement des différends peut être soumis à **l'arbitrage**.



1. La loi applicable

- La liberté contractuelle trouve à s'exprimer dans les relations internationales par la loi d'autonomie, consacrée par l'article 62 du CDIP et l'article 164 du CCM.
- En cas de silence des parties, la solution de principe rend applicable « la loi de l'État du domicile de celui dont l'obligation est déterminante pour la qualification du contrat » (article 62 du CDIP).
- Ce principe permet de s'en tenir à la notion de prestation la plus caractéristique, qui est souvent l'obligation en nature.
- C'est ainsi, que dans le cas de présence d'une obligation monétaire et d'une obligation en nature, le droit applicable est celui du pays du domicile du débiteur de l'obligation en nature.



2. Juridictions compétentes

- Les chefs de compétence ordinaires des tribunaux tunisiens sont de deux ordres :
- La compétence de principe des tribunaux tunisiens est fondée sur la résidence, en Tunisie, du défendeur. (article 3 du CDIP).
- A défaut de résidence en Tunisie du défendeur, les juridictions tunisiennes sont en principe incompétentes. Toutefois, l'article 4 du CDIP reconnaît la compétence du juge tunisien si telle est la volonté commune et expresse des parties. Par ailleurs, l'article 5 du CDIP désigne les tribunaux tunisiens pour connaître des litiges qui ont pour objet un contrat exécuté ou devant être exécuté en Tunisie.



3. Arbitrage

- L'arbitrage est un procédé privé de règlement de certaines catégories de contestations par un tribunal arbitral auquel les parties confient la mission de les juger en vertu d'une convention d'arbitrage. (article 1^{er} du CA).
- Les contractants voient souvent dans l'arbitrage un moyen d'obtenir une solution plus conforme à leurs intérêts que celle que rendrait un juge judiciaire, du fait que leurs arguments seront appréciés avec la plus grande vigilance par l'arbitre qu'ils ont désigné eux-mêmes.
- L'arbitrage est d'une efficacité comparable à celle d'une procédure judiciaire du fait de la possibilité d'exequatur.



3. Arbitrage

- L'arbitrage est plus rapide qu'une procédure judiciaire.
- Pour les litiges nés des contrats internationaux, l'arbitrage est incontestablement plus simple que les procédures judiciaires étatiques et réduit les risques de conflits de compétence.
- L'arbitrage est, par essence, confidentiel.



3. Arbitrage

- L'arbitrage est conventionnel et est consacré par une convention d'arbitrage.

3.1. la convention d'arbitrage :

- La convention d'arbitrage est définie par l'article 2 du CA comme étant l'engagement des parties de régler par l'arbitrage toutes ou certaines contestations nées ou pouvant naître entre elles concernant un rapport de droit déterminé, contractuel ou non contractuel.
- La convention d'arbitrage revêt la forme d'une clause compromissoire ou celle d'un compromis.



3. Arbitrage

- D'après l'article 3 du CA, la clause compromissoire est l'engagement des parties à un contrat, de soumettre à l'arbitrage, les contestations qui pourraient naître de ce contrat.
- D'après l'article 4 du CA, le compromis est l'engagement par lequel les parties à une contestation déjà née, soumettent cette contestation à un tribunal arbitral.



3. Arbitrage

3.2. Modèle de clause d'arbitrage CCI :

- « Le présent Acte sera régi et interprété conformément à la loi tunisienne.
- Tous différends découlant du présent Acte ou en relation avec celui-ci non réglés à l'amiable seront soumis à l'arbitrage et tranchés définitivement suivant le Règlement d'Arbitrage de la Cour Internationale d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale en vigueur à la date d'introduction de la requête d'arbitrage.
- Les deux Parties conviennent que :
- La Partie qui désirera recourir à l'arbitrage informera l'autre Partie conformément à l'article 4 du Règlement d'Arbitrage de la Cour Internationale d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale ;



3. Arbitrage

- Tous les litiges ou différends seront portés devant un tribunal arbitral composé par trois (3) arbitres désignés conformément au Règlement d'Arbitrage de la Cour Internationale d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale ;
- Le siège de l'arbitrage est fixé à Tunis, Tunisie ;
- Le droit applicable au fond du litige est le droit tunisien ;
- La langue de l'arbitrage sera le français. Tous les documents devront être soumis en langue française ou avec une complète traduction en français. Toute déposition orale pourra être faite dans une autre langue que le français à la condition que la Partie qui y aura recours procède à une traduction simultanée en français. Le coût de toute traduction ou de toute interprétation en français devra être entièrement supporté par la Partie au nom de laquelle la déposition ou le document en langue autre que le français a été soumis ;



3. Arbitrage

- La sentence arbitrale rendue sera définitive et aura l'autorité de la chose jugée à l'égard des Parties. Elle sera exécutée ou rendue exécutoire devant tout tribunal ayant juridiction de la même manière qu'un jugement rendu par ce même tribunal.
- La présente clause d'arbitrage restera valable même en cas de nullité, de résiliation, d'annulation ou d'expiration du présent Acte.
- Le fait, par l'une des Parties, d'intenter une procédure contre l'autre Partie, ne pourra, par lui-même, suspendre ses obligations contractuelles telles qu'elles résultent du présent Acte ».

*Merci pour votre
attention*

