



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, SCIENCE GESTION ET
DES SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



MEMOIRE DE FIN DE CYCLE
EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE MASTER EN SCIENCES
COMMERCIALES

Spécialité : Finance et Commerce International

SUJET :

*Le commerce extérieur en Algérie : Etat de lieux et perspectives de
croissance*

Réalisé par

- MAHIOUT Gaya
- MAHMOUDI Jugurtha

Dirigé par

Mme BELLAHCENE-BELKHEMSA Ouerdia

Membres du jury :

Président : Mr. ABIDI Mohamed, Maître de conférence B, UMMTO.

Examineur : Melle .DJELLOUT Fatima, Maître assistante A, UMMTO.

Rapporteur : Mme, BELKHEMSA Ouerdia, Maître de conférence A, UMMTO.

Années universitaire : 2022/2023

Remerciements

Au terme de ce travail, nous tenons à remercier tout particulièrement :

Le Bon Dieu tout puissant de nous avoir donné la volonté, la force et la patience pour l'accomplissement de ce mémoire.

Notre promotrice, Mme. BELLAHCENE Ouerdia pour avoir dirigé ce mémoire, pour ses encouragements, sa compétence et ses précieux conseils.

L'ensemble des personnels de la banque de l'agriculture et du Développement Rural (BADR) Agences 580 Tizi-Ouzou, le chef de service charge des crédits et du commerce extérieur Mr IZOUINE Amar pour ses orientations

Toute personne ayant participé de près ou de loin à l'aboutissement de notre travail.

Dédicace

Avec l'expression de ma reconnaissance, je dédie ce modeste travail :

*A mes chers parents pour leur soutien, leur patience,
Leur encouragement durant mon parcours scolaire.*

A ma sœur et mon frère,

Ainsi à toute ma famille.

A tous mes amis,

Et à l'ensemble des étudiants de la spécialité FCI,

*Sans oublier mon binôme pour son soutien moral, sa patience et
sa compréhension tout au long de ce projet.*

Et à tous ceux qui me sont chers.

gaya

Dédicace

Je dédie notre travail :

A mes chers parents

Ma mère et mon père qui n'ont pas cessé de m'encourager, en reconnaissance de leur précieux conseils et qui ont veillé à ma réussite, que dieu vous protège et vous prête une longue vie, santé et bonheur.

A mon frère Hakim

À qui je souhaite tout le bonheur, et beaucoup de réussite.

A mes cousins et cousines et à tous mes ami(e)s.

Et à tous ceux que j'aime

Jugurtha



Liste des abréviations



Liste des abréviations :

DIT : Division international de travail

RU : Royaume unis

FMI : Fond monétaire international

BM : Banque mondial

OMC : L'organisation mondiale du commerce

FMN : Firme multinational

IDE : Investissement direct étranger

DIPP : Division international du processus de production

PED : Pays en voie de développement

LTA : Lettre de transport aérien

LTR : Lettre de transport routier

DLVI : Duplicata de la lettre de voiture internationale

CCI: Chamber de commerce international

SWIFT: Society for worldwide Interbank Financial telecommunication

GPA : Groupement Professionnel d'achat

ONACO : L'office national de commercialisation

UE : Union européens

ZLECAF : Zone de libre-échange continental africaine

PIB : Produit intérieure brut

TAP : Taxe activité professionnelle

TVA : Taxe sur valeur ajouté

GAGEX : Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations

SAFEX : Société algérienne des foires et expositions

CACI : Chambre algérienne commerce international

BADR : Banque algérienne de développement rural

AGE : Autorisation global à l'exportation



Liste des tableaux et figures



Liste des Figures :

Figure N °01 : déroulement d'une remise documentaire

Figure N °02 : l'ouverture/l'émission du crédit documentaire

Figure N °03 : la réalisation du crédit documentaire

Figure N °04 : EVOLUTIONDU COMMERCE EXTERIEUR DEL'ALGERIE PERIODE : Années 1963_1973

Figure N °05 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : années 1974-1994

Figure N °06 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : années 1995-2010

Figure N °07 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie

Figure N °08 : Les principaux clients et fournisseurs de l'Algérie

Figure N °09 : Répartition des importations et des exportations par zone géographique au cours de l'année 2019.

Figure N °10 : organigramme de la BADR agence 580 TIZI-OUZOU

Figure N °11 : Organigramme du service étranger

Figure N °12 : Récapitulatif du déroulement de l'opération du crédit documentaire

Liste des tableaux

Tableau 01 : évolution des exportations de marchandises au début de 19ème siècle

Tableau 02 : l'évolution des IDE par rapport au commerce international

Tableau 03 : LES PRINCIPAUX PRODUITS ÉCHANGÉS

Tableau 04 : Entreprise privatisées de 1995 à 2003

Tableau 05 : évolution des IDE en Algérie

Tableau 06 : Le cachet de domiciliation

Tableaux 07 : La constitution de la commission de domiciliation



Sommaire



Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre01 : Le commerce international : un cadre conceptuel	
Introductionchapitre01	06
Section 01 : Le commerce international, une compréhension théorique	07
Section 02 : Les aspects opérationnels du commerce extérieur.....	14
Section 03 : Les techniques de paiement et de financement de commerce international	22
Conclusion chapitre 01.....	36
Chapitre 02 :L'évolution des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Afrique	
Introduction chapitre 02.....	38
Section 01 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie.....	39
Section 02 : L'évolution des politiques commerciales en Algérie	46
Section 03 : Le rôle de l'Etat dans la promotion des exportations vers le continent africain	64
Conclusion chapitre 02.....	66
Chapitre 03 : Le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein de la BADR 580	
Introductionchapitre03.....	68
Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil « Banque de l'Agriculture et Du Développement Rural » (BADR).....	68
Section 02 : Étude d'une opération d'importation au sein du la BADR de TIZI-OUZOU.....	77
Section03 : Les obstacles que rencontrent les importateurs algériens	86
Conclusionchapitre03.....	89
Conclusion générale	92



Introduction Générale



Introduction générale

Le commerce international peut être considéré comme un vecteur de paix et de coopération entre les nations, permettant aux pays de collaborer et de s'entraider pour atteindre des objectifs économiques et sociaux communs. Il désigne l'ensemble des échanges de biens et de services entre les différents pays de la planète et est en outre, considéré comme un lieu d'affrontement des suprématies économiques nationales¹.

L'origine du commerce international remonte à l'Antiquité, lorsque les civilisations égyptiennes, chinoises et indiennes ont commencé à échanger des biens et des services avec d'autres régions. Au fil du temps, les routes commerciales se sont développées, permettant des échanges à plus grande échelle entre les différentes régions du monde. A mesure que les sociétés se formaient, les individus découvraient les avantages de l'échange de biens et services avec d'autres communautés.

En effet, les pays s'engagent dans des relations commerciales pour accéder à des biens et des services qu'ils ne peuvent pas produire efficacement ou à moindre coût chez eux, tout en exportant leurs propres produits et en stimulant leur économie. L'échange économique entre les Etats favorise le transfert de connaissances, l'innovation et la diffusion de la technologie.

L'avènement du libre-échange au 18^{ème} siècle marque une étape importante dans l'évolution des échanges économiques entre les États. En effet, la zone de libre-échange définit « une zone dans laquelle sont abolis les tarifs douaniers entre les pays signataires (c'est le cas de l'AELE en Europe), ces pays gardant la maîtrise de leur politique douanière vis-à-vis des pays tiers ».²

Au cours de cette période, les idées des penseurs économiques tels que Adam Smith ont commencé à gagner en popularité, remettant en question les barrières commerciales qui limitaient les politiques protectionnistes et le commerce international. Le concept de libre-échange repose sur la conviction que les nations peuvent bénéficier mutuellement en ouvrant leurs frontières et en permettant la libre circulation des biens, des services et des capitaux.

¹Auteur:Longatte Jean et Vanhove, Pascal (2018). Economie générale : en 36 fiches. Dunod.

²Pasquet Laurant (2014). L'essentiel pour comprendre la mondialisation. Edition Gualino. p. 27

En supprimant les restrictions et les tarifs douaniers, le libre-échange favorise la concurrence, l'efficacité économique et la spécialisation des pays dans les domaines où ils ont un avantage comparatif.

Au fil du temps, l'évolution des échanges économiques entre les États a également été marquée par l'apparition des blocs régionaux et des marchés communs. Ces initiatives ont cherché à renforcer l'intégration économique entre les pays d'une même région, en encourageant la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. L'un des exemples les plus emblématiques est la création de la Communauté économique européenne (actuellement la zone euro), qui vise à établir un marché commun entre les pays membres. L'objectif était d'éliminer les barrières commerciales et de favoriser l'harmonisation des réglementations créant ainsi un espace économique unifié.

La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) représente une initiative ambitieuse visant à promouvoir l'intégration économique de l'Afrique. Cette zone, qui englobe un marché de plus de 1,3 milliard de personnes et un PIB combiné de plus de 3 400 milliards de dollars, offre d'immenses possibilités de croissance et de développement pour les pays participants. En effet, comme l'indique Pasquet (2014) dans son ouvrage : « L'essentiel pour comprendre la mondialisation ». L'Afrique pourrait constituer une nouvelle frontière pour l'économie mondiale : la reprise de la croissance durant la décennie 2000 dans certains pays d'Afrique, et ce malgré la crise, a résulté de l'interaction de puissants facteurs internes (assainissement financier, montée des classes moyennes, extension des marchés urbains, gains de productivité dans l'agriculture, dividende démographique et hausse de la population active), mais aussi externes (hausse des cours des matières premières, hausse des IDE et des flux financiers, désendettement public, intensification des échanges commerciaux avec l'Asie).

1. L'objet du mémoire

Dans ce contexte, notre mémoire porte sur le financement du commerce extérieur. Le sujet de notre mémoire est inscrit dans le contexte algérien. Le contexte est déterminant car il est porteur d'informations à analyser et oblige les acteurs qui y opèrent à apporter des réponses aux contraintes posées en tenant compte de l'état du contexte et de son évolution. Aussi, le commerce extérieur algérien a connu des transformations importantes depuis l'indépendance : la levée du monopole, la création de zones de libres échanges, la

diversification de partenaires commerciaux, l'adhésion de l'Algérie à la ZLECAf, etc. C'est ce qui marque un autre aspect de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie.

En rejoignant cette zone, l'Algérie pourrait non seulement accéder à un marché plus vaste pour ses produits et services, mais aussi renforcer ses liens économiques avec les pays africains voisins et diversifier son économie. En outre, la ZLECAf permettrait à l'Algérie de participer à la création de chaînes de valeur régionales, favorisant ainsi la coopération économique et l'intégration régionale en Afrique.

Pour approfondir notre étude, nous avons eu l'opportunité de réaliser un stage pratique au sein du service étranger de la Banque BADR. Ce stage nous a permis d'être accueillis et encadrés par des professionnels expérimentés, et de nous familiariser avec les procédures internes de la banque en matière de financement du commerce international.

Problématique et hypothèses

Dans cette optique, l'objet de notre mémoire est l'étude du financement du commerce extérieur en mettant l'accent sur la stratégie de promotion du commerce extérieur de l'Algérie, en particulier vers les pays africains. Aussi, la problématique que nous formulons s'intéresse plus précisément aux deux questions suivantes : **Comment le commerce extérieur algérien et son financement ont-ils évolué ? La promotion du commerce Algérien vers l'Afrique représente-t-elle une opportunité de développement ?**

Pour mieux orienter notre démarche, nous avons posé les questions subsidiaires suivantes :

- Quelles sont les transformations que le commerce extérieur algérien a-t-il connues ?
- Quelles sont les mesures prises par l'Algérie pour promouvoir ses exportations vers le continent africain ?
- Comment la BADR contribue-t-elle au financement d'une opération d'importation ?

Afin de répondre aux questions suscitées par notre sujet, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie est déterminée par les contraintes extérieures.
- L'adhésion à la ZECLAF est une opportunité de développement pour le commerce extérieur algérien.

- Le crédit documentaire pénalise les entreprises algériennes dans leur démarche à l'international.

2. Les outils méthodologiques

Pour répondre à notre problématique nous avons adopté les outils méthodologiques suivants. Pour construire l'objet de notre recherche, nous avons consulté une revue de littérature pour comprendre les aspects auxquels le commerce international renvoie, les aspects opérationnels, les théories qui expliquent le fondement des échanges internationaux et les techniques de paiement utilisées dans le commerce international.

Ensuite, nous avons inscrit notre travail dans le contexte algérien afin de montrer les spécificités du commerce extérieur de l'Algérie, ses caractéristiques, les déterminants de son évolution, les politiques étatiques qui ont accompagné cette évolution et de manière plus particulière l'adhésion de l'Algérie à la ZECLAF et opportunités que recèlent la promotion par l'Algérie de son commerce vers cette zone.

A cet effet, nous avons consulté de nombreux documents pour faire ressortir les chronologies correspondantes aux différentes périodes qui ont été marquées par un changement d'orientation de politique commerciale, notamment après la libéralisation de l'économie algérienne à partir de 1990.

La démarche pratique a porté sur la collecte d'informations sur une opération réelle de paiement par le crédit documentaire à l'importation au niveau du département finance de la Banque BADR agence de Tizi-Ouzou.

Cette étude de cas portait sur l'importation d'une marchandise auprès d'un fournisseur tunisien, en suivant le processus de l'opération d'importation de début jusqu'à son aboutissement. Au cours de cette étude, nous avons identifié plusieurs obstacles auxquels les importateurs algériens sont confrontés dans leurs opérations d'importation.

3. Le plan de restitution

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail de recherche en trois(03) chapitres. Le premier chapitre propose un cadre conceptuel du commerce extérieur. Ce

chapitre est scindé en trois sections. La première porte sur des généralités sur le commerce international. Le second revient sur les aspects opérationnels du commerce extérieur. La troisième synthétise les différentes techniques de paiement et de financement de commerce international.

Le second chapitre est axé sur l'évolution du commerce algérien dans son ensemble, en mettant l'accent sur les échanges commerciaux avec l'Afrique. Ce chapitre est également scindé en trois sections. La première porte sur l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, la seconde sur l'évolution des politiques commerciales en Algérie et la troisième sur le rôle de l'Etat dans la promotion des exportations vers le continent africain.

Le troisième chapitre : traitera un cas pratique « le financement d'une opération du commerce extérieur en Algérie » cas de la BADR de Tizi-Ouzou et sera répartie en trois sections. la premier aborde la présentation générale de l'organisme d'accueil « Banque de l'Agriculture et du Développement Rural » (BADR). La seconde portera sur l'étude d'une opération d'importation au sein du la BADR de TIZI-OUZOU. La troisième traitera les obstacles que rencontrent les importateurs algériens.

La conclusion synthétise les résultats auxquels nous avons abouti et suggère des pistes de recherche futures.

Chapitre I

*Le commerce international : un cadre
conceptuel*

Chapitre 01 : Le commerce international : un cadre conceptuel

Le commerce international, bien plus qu'une simple notion restreinte aux importations et aux exportations, englobe l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services. Il représente un vaste réseau de transactions commerciales, allant de l'achat et de la vente de produits à l'étranger aux services offerts à l'échelle mondiale. L'internationalisation économique, un processus d'ouverture des économies nationales, est un phénomène irréversible qui concerne à la fois les opérations commerciales et les activités productives.

Dans ce premier chapitre, nous allons présenter le commerce extérieur de manière générale en le divisant en trois sections. Tout d'abord, nous aborderons les généralités sur le commerce international, en expliquant les notions fondamentales liées à cette activité économique. Nous poursuivrons ensuite en examinant les aspects opérationnels du commerce extérieur, en détaillant les différentes étapes impliquées dans la réalisation de transactions commerciales internationales. Enfin, nous explorerons les techniques de paiement et de financement utilisées dans le commerce international, afin de comprendre les outils à disposition pour faciliter les échanges internationaux.

Section 01 : Le commerce international, une compréhension théorique

Le commerce international a connu plusieurs étapes au cours de l'histoire. Dans cette section, nous allons présenter un aperçu historique et théorique de l'évolution du commerce extérieur.

1- Le commerce international

Le terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services³. Il inclut les importations, les exportations, ainsi que les transactions financières internationales. Le commerce extérieur est un élément essentiel de la croissance économique, car il permet d'échanger des ressources, de profiter des avantages comparatifs et d'augmenter la compétitivité des entreprises à l'échelle mondiale.

Le commerce international est une discipline qui englobe les échanges de biens, de services, de technologie et de capitaux entre différents pays ou régions économiques. Il se compose des opérations d'importation, d'exportation et de transit des marchandises, ainsi que des services associés tels que le transport, l'assurance et la finance.

Le commerce international est un aspect essentiel de l'économie mondiale, car il permet aux pays de profiter des avantages comparatifs en termes de ressources et de coûts de production, ainsi que de répondre aux besoins des consommateurs à l'échelle internationale.

³<https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/commerceinternational> le 12/04/2023

2- L'évolution du commerce international

L'objectif de cette section n'est pas de vous donner l'évolution exhaustive de commerce international mais principalement de présenter les principales stations qui ont marqué le commerce international

2.1- Les échanges commerciaux dans l'antiquité

C'est dans l'antiquité que les premiers échanges internationaux ont été documentés entre les civilisations mésopotamiennes et égyptiennes. On parlait d'un commerce méditerranéen, où s'échangent principalement l'or les pierres précieuses, l'ivoire....

Ce commerce méditerranéen était gouverné par le peuple phénicien leader commercial sur tous les échanges grâce à son emplacement stratégique mais aussi grâce à la création d'un réseau de colonies et comptoirs commerciaux dans toute la méditerranée. Cela leur permettait d'échanger avec des pays d'Afrique, d'Europe voir même avec l'Inde et l'Arabie. Ces derniers étaient accessibles par la mer rouge. Ils accédaient à l'Asie centrale via des routes terrestres où les marchandises étaient transportées par caravane.

A cette époque les romains avaient développé un fort potentiel sur les échanges internes (c'est-à-dire les échanges avec ces différentes colonies).Le commerce a joué un rôle prépondérant dans l'ascension des cités Etats telle Gênes Amalfi ou Venise.⁴

Le commerce et le transport ont donc joué un rôle important à cette époque afin de relier les ports méditerranés.

2.2 -L'émergence de libre échange

Le commerce international a connu un nouveau tournant au cours de 18ème siècle, notamment à travers l'apparition de la pensée économique libérale qui favorise les échanges internationaux. En effet, des économistes comme Adam Smith, David Ricardo, Jean Batiste Say ont totalement changé la pensée économique en encourageant la production et la création des richesses.

Ils partent de principe que le commerce international est essentiel pour la prospérité générale. Pour Adam Smith la cause de la richesse d'une nation se trouve dans sa capacité à produire et à échanger des biens. Selon lui le facteur décisif pour la production est la productivité de travail qui peut être amélioré avec la spécialisation.⁵C'est la naissance de ce qu'il s'appellera par la suite la division internationale de travail(DIT). Donc, en se spécialisant chacun devient plus productif, ce qui va lui permettre d'échanger son surplus. Pour arriver à cette fin les Etats ont intérêt à encourager le laisser-produire et surtout le laisser passer, c'est-à-dire stimuler la production locale pour exporter et ne pas entraver l'introduction sur le marché domestique des produits étrangers via la réduction voire même l'abolition des droits de douane.

⁴-Jaime de Melo Jean Grether (1997). Commerce international théorie et application. De Boeck université p. 5

⁵Idem, p.67

En partant de ce principe plusieurs accords bilatéraux sont signés. Nous pouvons citer celui entre la France et le Royaume Uni, signé le 23 janvier 1860. Par la suite, d'autres pays ont suivi ce mouvement, ce qui a contribué à augmenter considérablement les échanges internationaux tout au long de ce siècle.

Durant le 18^{ème} siècle le Royaume Uni dominait les échanges internationaux. Il représentait un quart des échanges internationaux, propulsé notamment par la révolution industrielle qui lui ont permis d'exporter des produits manufacturés tels que de textile et métallurgie. De plus la révolution industrielle a également révolutionné le transport notamment avec l'essor de la machine à vapeur, et le développement de la navigation à vapeur ce qui lui on permit de réduire la distance et faciliter l'accès au grand marché.

2.3- Le retour au protectionnisme

Alors que les exportations ont connu un progrès de 4.2% en moyenne par an entre 1880 à 1913, elles déclinèrent de 24.5 % lors du conflit mondial en raison de l'absence des conditions propices aux échanges internationaux.

Juste après la fin de la première guerre mondiale, le commerce international a retrouvé des couleurs. Nous constatons une augmentation exponentielle des exportations. Elles atteignaient les 82.5 % de progression durant les années vingt. On parlait même d'intégration commerciale et de création de zone de libre-échange.

Cependant, un événement va tout bouleverser effaçant l'énorme progrès qu'a connu le commerce international. En effet, le jeudi 24 octobre 1929, la bourse de New York a connu un énorme krach qui plongera les Etats-Unis dans une grave dépression économique, de nombreuses banques et sociétés ont fait faillite. Malheureusement, la crise va rapidement s'étendre à l'étranger conduisant l'économie de nombreux pays vers une décennie noire, ce qui a engendré par la suite, un retour au protectionnisme.

Chaque pays cherchait à protéger son économie et cela en instaurant des barrières tarifaires et non tarifaires. La rédaction de la loi Smoot-Hawley aux USA durant l'été 1929⁶ fut une parfaite illustration suivie en 1931 par l'abandon de l'étalon or et du libre-échange par le Royaume Uni constituant également un exemple explicite de router au protectionnisme.

Plusieurs autres pays ont adopté des politiques similaires pour protéger leur économie. Cela va occasionner la chute du commerce mondial de plus de 49.5 % entre 1929-1950 (voir le tableau n° 1).

⁶ La loi Smoot-Hawley est une loi protectionniste adoptée par les États-Unis en 1930. Elle prévoyait des droits de douane très élevés sur plus de 20 000 produits importés.

Tableau 01 : évolution des exportations de marchandises au début de 19ème siècle

Année	1850	1880	1913	1950	1955
Exportations de marchandises	5.1	9.8	11.9	7.1	19.8

Source : CF tableau 1.1 (donné historique issus des travaux) d'Angus Madison

2.4-Le passage d'une internationalisation des échanges à une internationalisation de la production

Le 22 juillet 1944, une réunion s'est déroulée dans la ville américaine de Britton Woods établissant les bases d'un nouveau système financier international dont l'objectif est d'assurer la stabilité économique et reconstruire les pays touchés par la guerre. Au terme de la réunion, plusieurs décisions ont été prises. Parmi elles, la création de nombreuses institutions, dont les principales sont le Fond Monétaire International ; la Banque Mondiale et le General agreement on tariffs and trade (GATT).

Leur ultime objectif était d'encourager les échanges internationaux en démantelant les barrières protectionnistes principales sources des guerres commerciales.

Il est évident que la création de zone de libre échange (Union douanière ou marché commun) permet de réduire l'escalade des conflits en guerre.⁷

Depuis sa création en 1947, le Gatt a réussi à réduire très significativement les obstacles aux libres échanges. A titre d'exemple les tarifs douaniers sur les produits manufacturés se sont diminués de 40% à 5 %. De plus, il a largement contribué à la création de nombreuses zones de libre-échange comme Mercosur en Asie de sud est créé en 1967, Aléna qui liait les trois pays d'Amérique de nord (Canada, USA et le Mexique).

Ainsi la création de ces zones a joué un rôle fondamental dans le développement des sociétés occidentales durant le début des années 50 jusqu'au premier choc pétrolier. Plus de 30 ans de prospérité (période connue sous le nom de trente glorieuses) caractérisée par une forte croissance économique dont les échanges bilatéraux et internationaux sont les principaux moteurs.

La fin des années 1960 on a observé un changement notable dans le contexte économique mondial marqué par le passage progressif de l'internationalisation des échanges vers une internationalisation de la production⁸ causé en partie par la crise du système fordiste conjugué au premier choc pétrolier, les entreprises en quête d'autres marchés et dans l'objectif de

⁷-WWW.gouv.fr/sga (le 08/04/2023)

⁸Pierre Berthaud (2017). Introduction à l'école internationale édition de Boeck, page 04

réduire leurs coûts de production s'installent à l'étranger. C'est la naissance de phénomène des Firmes multinationales (FMN).

Depuis leur apparition, les FMN ont totalement changé la notion des échanges internationaux. Les pays industriels ont changé de statut passant de pays exportateurs à pays importateurs. L'avènement de la globalisation financière a multiplié ce phénomène. Le nombre des FMN passe de 11000 durant les années 70 à plus de 18000 en 1984. De plus, on constate qu'après l'émergence de la globalisation financière les Investissements directs étrangers progressent trois fois plus rapidement que le commerce international en termes de stock et six fois plus vite en termes de flux comme le montre le tableau n° 2 suivant.

Tableau 02 : l'évolution des IDE par rapport au commerce international

Année	1982	1995	2011
PNB mondial (milliards de dollars)	11000	28300	69700
IDE : stock détenus à l'étranger (milliards de dollars)	600	3200	21200
Commerce international (milliards de dollars)	2100	5850	22100
IDE : flux entrants (milliards de dollars)	60	320	1500

Source: Cnuuced, world Investment report (2017).

3- Les théories de commerce international

Nous allons à présent aborder les principales théories de commerce international, ainsi que les différentes hypothèses et postulats qui ont défini la nature des échanges commerciaux entre les nations. Pour mieux comprendre l'évolution de commerce international au fil de temps et faciliter la compréhension des différentes idées, nous avons choisi de scinder cette section en deux parties.

3.1- Les théories traditionnelles de commerce international

A travers cette première partie nous allons mettre en lumière les théories qui ont plaidé au libre-échange. Les premières qui ont introduit les notions d'avantage de coût, d'avantage concurrentiel, des notions novatrices pour l'époque qui continuent de résonner aujourd'hui.

3.1.1 - La théorie mercantiliste

Apparue dans le XVI^e siècle, c'est l'une des théories commerciales les plus anciennes. Elle plaide pour un échange unilatéral basé sur l'exportation. Pour les auteurs de cette théorie la puissance d'une nation dépend de sa richesse (le prince, dont la puissance repose sur la classe

des marchands et favorise l'essor industriel et commercial de la nation afin qu'un excédent commercial permette l'entrée des métaux précieux).⁹

Ainsi, chaque pays devrait encourager l'excédent commercial générateur de richesse, en favorisant les exportations aux importations et cela en instaurant des politiques dites protectionnistes (droit de douane élevé, quota d'importation, réduction volontaire des importations).

Cette théorie a été longtemps critiquée par les penseurs libéraux (classique, néoclassique, monétariste) car la multiplication des barrières tarifaires et non tarifaires peuvent mener les pays à des guerres commerciales nuisibles à l'échange international et constituent un frein au développement mondial.

Elle a également des effets négatifs sur la compétitivité prix car l'absence de concurrence accroît la hausse des prix au niveau du marché intérieur¹⁰. En outre la monopolisation de marché local par les entreprises nationales fait accroître la médiocrité de la qualité des produits proposés. Les consommateurs locaux sont obligés d'acheter des produits nationaux de qualité inférieure à ceux d'importation mais, à des prix similaires voir plus chers.

3.1.2 - L'école classique

L'école classique de la théorie économique a été fondée au XVIIIe siècle et a exercé une influence majeure sur la pensée économique jusqu'au XIXe siècle. Les économistes classiques ont développé des théories sur le commerce international qui ont façonné la pratique du commerce extérieur pendant des décennies.

3.1.2.1 - La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith

Adam Smith est le père fondateur de l'école libérale classique. Il a toujours plébiscité le libre-échange en démontrant ses biens faits dans son fameux ouvrage « la richesse des nations ».

Son approche théorique est fondée sur le concept de la valeur de travail. Il part du principe que le prix de vente d'un bien ou d'un service est déterminé par le seul facteur travail. En d'autres termes, il estime la valeur d'un bien uniquement par le nombre d'heure de travail nécessaire à sa fabrication. A ce sujet, il a indiqué que le travail constitue la valeur réelle de toute marchandise.

Adam Smith est le premier théoricien à introduire le concept de DIT (division internationale de travail). Son hypothèse (avantage absolu) stipule que chaque pays doit se spécialiser dans la production et l'exportation des biens pour lesquels, il dispose d'un avantage de coût absolu. Il affirme cela dans son ouvrage publié en 1776 (si un pays étranger peut nous fournir un produit moins cher que nous ne pouvons le faire, il vaut mieux l'acheter avec une partie des produits de notre industrie employée de manière à nous procurer un avantage).

⁹Charles.P.Kindleberger et Lender H, 1981 économie internationale. Economica Paris P 117

¹⁰<https://www.usg.edu.lb> le 09/04/2023

Adam Smith a pris dans son illustration deux pays le Royaume-Uni et le Portugal, deux marchandises en utilisant comme unique facteur de production le nombre d'heures de travail

Pays/ produit	Vin	drap
RU	2	1
Portugal	1	2

La lecture de tableaux doit se faire horizontalement

Au Royaume Uni (RU), la production de vin requière 2 heures de travail, par contre la production des draps nécessite uniquement une heure. Donc selon Adam Smith le RU devrait privilégier la production des draps et importer du vin. Inversement le Portugal devrait se focaliser dans la production de vin et doit importer des draps.

Ainsi chaque pays profitera des avantages de libre échange en se spécialisant dans la production des biens dans lequel, il dispose d'un avantage absolu et importe le bien dans lequel, il ne dispose d'aucun avantage.

3.1.2.2-La théorie de l'avantage relatif de David Ricardo

David Ricardo est un économiste et philosophe britannique né le 18 avril 1772 à Londres. Il est l'un des économistes les plus influents de l'école classique. Comme Adam Smith et les autres théoriciens de ce courant Ricardo est partisan du libre-échange.

La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith mène à une solution problématique. Si un pays n'a d'avantage absolu pour aucun produit ou inversement si un pays possède des avantages absolus pour tous les produits, il serait exclu des échanges internationaux. David Ricardo a avancé son hypothèse d'avantage relatif comme solution à cette problématique. Selon cette hypothèse peu importe si un pays possède des avantages absolus ou pas il gagne à se spécialiser dans la production des biens dont il dispose d'un avantage relatif.

Ainsi même si un pays possède un avantage absolu pour tous les produits il n'est pas exclu des échanges internationaux car l'existence d'un écart d'efficacité entre sa productivité et celle des autres pays l'oblige à échanger avec l'extérieur. Selon Ricardo la productivité est le rapport entre la quantité de travail et la quantité produite. Pour élucider cela il prit le même exemple qu'Adam Smith

Produit/pays	Portugal	Angleterre
Une unité de drap	90	100
Une unité de vin	80	120

La lecture de tableau doit se faire verticalement

En faisant une lecture verticale du tableau, on déterminera la productivité de chaque pays pour les deux produits.

Si on effectue une lecture horizontale de tableau et en se réfèrent à l'analyse d'Adam Smith, les deux biens seront produits par le Portugal. Car il a les coûts de production les moins élevés pour les deux biens comparés à l'Angleterre. Cependant Ricardo a effectué une lecture verticale et il comparé la productivité interne de chaque pays des deux produits. Il a constaté

que l'Angleterre avait une productivité élevée en drap plus que le vin. Inversement, le Portugal avait une productivité élevée en vin plus que le drap. Donc selon sa théorie, le Portugal devrait se spécialiser dans la production et l'exportation des draps et importer de vin. En revanche, l'Angleterre elle devrait exporter des draps et importer de vin.

David Ricardo a largement contribué à l'apparition de concept de chaîne de valeur et de division internationale du processus de production (DIPP) qui est apparu vers la fin des années 60 notamment avec l'émergence des FMN. En se basant sur son hypothèse, chaque pays se spécialise dans la production de la partie de bien pour laquelle il a un avantage relatif (comparatif).

3.1.2.3-La théorie Heckscher- Ohlin- Samuelson (HOS)

Cette théorie est venue compléter et corriger les limites de la théorie de l'avantage relatif de Ricardo¹¹. Ce dernier n'a pas expliqué pourquoi les coûts comparatifs diffèrent entre les pays. Ces trois auteurs ont tenté de répondre à cette problématique en avançant l'hypothèse suivante : Tous les pays ne disposent pas de la même quantité de facteurs de production. En effet, les régions et les pays ont des dotations factorielles différentes, certains sont riches en capital et d'autres en main d'œuvre (travail).

Donc pour profiter des avantages offerts par le libre-échange, les pays qui ont des dotations en capital doivent stimuler la production et l'exportation des produits nécessitant une utilisation massive et intensive en facteur capital et importer les biens dont la production requière l'utilisation excessive de facteur travail. Inversement, les pays dans lesquels la main d'œuvre est abondante et bon marché doivent exporter les biens à forte utilisation de main d'œuvre et importer les produits à forte intensité en capital.

3.1.2.4- Paradoxe de Leontief :

La véracité et la crédibilité de postulat avancé par les trois auteurs (Heckscher- Ohlin- Samuelson) sont remis en cause par de nombreux économistes parmi eux, Wassily Leontief qui après avoir analysé le tableau des entrées et sorties relatif à l'économie américaine a publié une étude connue sous le nom de paradoxe de Leontief.

Il a constaté que malgré le fait que les USA étaient riches en capital et pauvres en main d'œuvre exportent des biens à forte intensité de main d'œuvre et importent des biens à forte intensité de capital, ce qui s'oppose au principe avancé par les trois auteurs (HOS) car selon ces derniers les USA devraient être importateur net en produit à forte intensité de main d'œuvre et non pas le contraire.

Plusieurs économistes ont par la suite réussi à trouver une solution à ce paradoxe. Pour eux le facteur qui explique ce phénomène, était la productivité de la main d'œuvre américaine. Elle était beaucoup plus productive que celle des autres pays.

¹¹Jaime de Melo, Jean Marie Grether 2017 (Commerce international Théories et application) De Boeck université page 190

3.2 -Les théories contemporaines de commerce international

Le commerce international a connu un développement remarquable après la fin de la deuxième guerre mondiale grâce notamment aux efforts déployés par les pays afin de réduire les politiques protectionnistes (barrières tarifaire et non tarifaire) en plus du rôle qu'ont joué les différentes institutions internationales. Cependant, ce développement n'est pas compatible avec les théories traditionnelles. Ces dernières sont devenues caduques et moins pertinentes car elles négligent plusieurs éléments importants pour la compréhension de commerce moderne telles que la concurrence rude et imparfaite, l'existence d'un écart technologique entre les pays, et les économies d'échelle. Donc un renouveau des théories de commerce international est plus qu'indispensable.

3.2.1- La théorie de l'écart technologique de Michael Posner

Michael Posner est le premier économiste à démontrer l'effet de l'innovation sur le commerce international. Selon cet auteur le pays qui détient une avancée technologique domine la production de manière monopolistique. Il dit à ce sujet : le pays qui connaît cette avancée technologique dispose d'une position monopolistique dans la double mesure où ce bien est demandé à l'étranger et n'y pas encore ou insuffisamment produit.

De cette citation on peut ainsi expliquer le paradoxe selon lequel des pays ayant des dotations factorielles similaires mais peuvent néanmoins établir des échanges commerciaux par l'avancés technologique que possède l'un d'entre eux qui lui permet de produire des biens plus efficacement et à moindre coût, d'où l'intérêt de l'autre à importer ces biens même si il dispose des ressources naturelles et financières nécessaires pour les produire.

Donc l'écart technologique procure un avantage considérable au pays innovateur. Il lui permet de monopoliser la production mais cet écart n'est pas éternel il disparaît peu à peu de fait du transfert technologique. Au fur et à mesure le pays importateur absorbe cette technologie et se lance lui-même dans la production de même bien.

Paul Krugman a étayé cette constatation en réalisant une étude de cas approfondie, dans laquelle il a observé l'évolution des échanges entre deux pays. L'un est situé dans le nord (pays industriel) et l'autre dans le sud (pays suiveur). Il a constaté qu'au début le pays du sud importait massivement du pays du nord. Mais petit à petit il a commencé lui-même à produire et à exporter le même bien. Il a ainsi déduit qu'il y a eu un transfert technologique entre les deux pays, c'est-à-dire que progressivement le pays de sud maîtrisait la technologie détenue jusqu'à par le pays de nord.

3.2.2- La théorie de cycle de vie de Vernon

Introduite en 1965 par le célèbre professeur Raymond Vernon, dans l'objectif d'expliquer le lien entre le commerce international et les investissements directs étrangers. Rappelons que c'est durant le début des années 70 que les IDE ont émergé poussés

notamment par les crises du système fordiste et d'Etat providence ainsi que l'étroitement des marchés locaux obligeant les entreprises à se délocaliser pour survivre.¹²

Vernon à travers sa théorie a schématisé le processus productif qui selon lui le produit passe du pays d'origine vers PED (pays en voie de développement), en instaurant une succession d'étapes semblables à celle de processus biologique : naissance, croissance, maturité, déclin¹³. Il a ainsi simplifié le processus productif comme suit :

- La naissance : cette première étape est celle de lancement d'un nouveau produit par l'entreprise. A ce stade la demande sera faible en raison de la faible notoriété du produit, ce qui engendre une production faible car l'entreprise aurait à satisfaire un marché local restreint. L'entreprise n'a pas à s'inquiéter du prix ni de sa place sur le marché car la concurrence est réduite. Par contre elle doit impérativement investir en marketing pour faire connaître le produit.
- La croissance : Grace aux campagnes marketing de l'entreprise, le produit est désormais largement connu. Le produit se vend à des quantités plus élevées par rapport à la phase de lancement. A ce stade l'entreprise devrait s'internationaliser et gagner des parts de marché à l'étranger car cela va lui permettre d'augmenter son chiffre d'affaires et cela va inéluctablement passer par des économies d'échelle et par la production en masse.
- La phase de maturité : à cette étape les ventes vont progressivement diminuer au détriment d'autres produits de technologie plus avancée. En quelque sorte le produit deviendra démodé. L'entreprise devrait également faire face à une double concurrence interne et externe. Pour préserver sa place, elle est obligée de délocaliser sa production vers les PED afin de réduire ses coûts et ainsi baisser le prix de son produit.
- La phase de déclin : arrivée à cette étape, la production dans le pays d'origine est interrompue car la demande sur le marché local est presque inexistante et pour le peu de demande qui lui reste, elle est satisfaite par une importation des filiales implantées à l'étranger. En revanche la production dans les PED demeure toujours car le produit enregistre une forte demande dans ces pays.

3.2.3- Théorie de rendement d'échelle croissant

L'internationalisation oblige les entreprises à augmenter de manière drastique sa production afin de subvenir au besoin de ses clients à l'étranger. Pour affronter la concurrence rude sur les marchés étrangers, l'entreprise doit impérativement baisser ses coûts de production.

Le rendement d'échelle désigne la façon dont l'entreprise fait varier la quantité produite si elle augmente dans la même proportion toutes les factures de production. En

¹²- <https://www.citego.org> le 10/04/2023

¹³-Hervé Fenneteau 1998.le cycle de vie des produits. ED economica Paris. p62

d'autres termes, c'est l'amélioration de l'efficacité suite à l'augmentation des facteurs de production¹⁴.

L'efficacité de la production est étroitement liée aux économies d'échelle. Ces dernières correspondent à la baisse du coût unitaire de production qu'obtient une entreprise suite à l'augmentation de sa production. Elles s'expliquent par l'existence de coûts fixes qui entraînent une baisse de coût unitaire lorsque la production augmente.¹⁵Ces économies d'échelle peuvent être selon Alfred Marshall soit de nature interne ou externe.

- Economies d'échelles internes : elles résultent des avantages que procure la taille de l'entreprise en termes de gestion de son activité. Elles englobent un ensemble de pratiques et d'actions qu'une entreprise met en place telle que les stratégies marketing la répartition des tâches (division de travail). En plus de baisser le prix final de ses produits l'économie d'échelle interne permet également à l'entreprise de booster sa production créant ainsi une concurrence imparfaite qui va lui permettre de mieux se positionner sur le marché.
- Economies d'échelles externes : Le mot externe renvoie aux différents facteurs qui impactent positivement l'efficacité de l'entreprise en dehors de ses propres stratégies et pratiques. Ce sont des facteurs qui dépassent l'entreprise. Nous pouvons citer comme facteur, la taille de pays, la taille de marché, ou la taille de la branche dont elle fait partie.¹⁶

Section 2 : Les aspects opérationnels du commerce extérieur

La banque accorde une grande importance au service de commerce extérieur, car il est essentiel pour assurer le traitement financier des transactions commerciales.

Dans cette section, nous allons examiner les différents documents de commerce international, nous allons également aborder les incoterms.

1. Les documents du commerce extérieur

Le commerce international implique une variété de transactions et d'interactions entre les parties concernées. Afin de faciliter ces opérations et de garantir une compréhension claire des processus impliqués, plusieurs documents usuels sont requis pour assurer une coordination et une communication efficaces. Ces documents sont généralement classés en trois catégories principales : les documents relatifs aux prix, aux transports et aux assurances.

1.1. Les documents relatifs aux prix

Les documents relatifs aux prix sont essentiels pour déterminer la valeur des biens et services échangés, ainsi que pour déterminer les droits de douane et autres taxes applicables.

¹⁴Echaude maison C,-D.2000. Dictionnaire d'économie et de science social

¹⁵Jean Y Olivier.2006. Dictionnaire d'économie et de science social .Edition Hatier Paris. P 101

¹⁶Guillochon Bernard, 2009. Kaweeeki Annie économie international 6em édition. Dunod Paris. p 101

Ces documents comprennent, entre autres, les factures commerciales, la facture pro forma et les factures consulaires.

1.1.1. La facture pro format

Une facture pro-forma est un document préliminaire émis par un fournisseur à un acheteur dans le cadre d'une transaction commerciale internationale, détaillant les produits ou services proposés, leurs quantités, leurs prix, ainsi que les conditions de paiement et de livraison. Ce document sert principalement à faciliter la comparaison des offres entre différents fournisseurs et permet à l'acheteur d'obtenir un aperçu précis de la proposition avant de s'engager officiellement.¹⁷

Bien qu'elle ne constitue pas un engagement contractuel ni un élément formel d'une opération documentaire, la facture pro-forma peut être utilisée comme bon de commande par l'acheteur et comme justification pour obtenir un préfinancement à l'exportation par le vendeur.

1.1.2. La facture commerciale

C'est un document établi par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise)¹⁸.

La facture commerciale reprend généralement les informations suivantes :

- L'identité des parties (vendeur et acheteur) avec leurs coordonnées
- La nature, la qualité et la quantité des biens ou services vendus
- Le prix unitaire et le prix total
- La date d'émission de la facture et les délais de règlement
- Le numéro de commande ou de contrat correspondant
- Les frais annexes (emballage, port, etc.)
- Les modalités d'expédition des marchandises

1.1.3. La facture consulaire

La facture consulaire est un document commercial officiel établi par le vendeur, qui doit être légalisé par le Consulat du pays importateur. Ce document doit être rédigé conformément aux exigences du pays de destination, en particulier en ce qui concerne la description détaillée de la marchandise, la valeur, le poids brut et net, et la certification de l'origine de la marchandise.¹⁹

¹⁷<https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/facture-pro-forma> le 14/04/2023

¹⁸BERNET ROLLANDE, 2008« principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris, P 355

¹⁹BERNET ROLLANDE, 2008« principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris, P 355

1.2. Les documents de transport

Les documents de transport sont des éléments essentiels (pièces justificatives) pour garantir la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Leur contenu varie en fonction du mode de transport choisi pour acheminer la marchandise : le transport maritime, aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion...).

1.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement maritime, également connu sous le nom de "bill of lading", est un document essentiel et incontournable dans le domaine du transport maritime. Il revêt une importance particulière, car il est utilisé dans plus de 90 % des échanges internationaux de marchandises. Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport et joue un rôle central dans les transactions commerciales internationales.

Ce document est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;
- C'est le titre de propriété des marchandises, transmissible par voie d'endossement ;
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

Le connaissement doit comporter certaines informations essentielles, telles que le nom du navire, les ports d'embarquement et de déchargement, le nom de la compagnie de transport ou du capitaine du navire, la description de la marchandise transportée, le nombre de connaissements originaux, les conditions de transport, de paiement et le terme de vente (Incoterm). Il doit également mentionner la date d'expédition, la signature du capitaine du navire et la mention "clean on board".

En Algérie, la mention "clean on board" (marchandise embarquée net de réserves) est obligatoire, tandis que la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement), qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

Le connaissement peut être établi au porteur (bearer), à personne dénommée (straight consigned) ou à ordre (to order). Dans le cas d'un connaissement à ordre, il peut être transmis par endossement à l'importateur ou à son banquier.

1.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill)

"Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA"²⁰

La lettre de transport aérien (Air Waybill, LTA) est un document essentiel dans le transport de marchandises par voie aérienne, conforme à la Convention de Varsovie du 12 octobre 1929. Elle constitue un récépissé d'expédition nominatif, non négociable et non susceptible de transmission par voie d'endossement.

La LTA est émise à l'adresse d'un destinataire spécifique et indique si le port est payé au départ ou payable à destination, en fonction des conditions de vente. Elle ne représente pas un titre de propriété, mais atteste de la prise en charge de la marchandise en bon état apparent et certifie son expédition effective.

Les informations généralement mentionnées sur la LTA incluent le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. À l'arrivée des marchandises à l'aéroport de destination, la compagnie aérienne envoie un avis d'arrivée au propriétaire de la marchandise. Ce dernier ne peut retirer la marchandise qu'après présentation de la LTA.

Dans le cas où l'avis d'arrivée est établi au nom de la banque, celle-ci doit établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

1.2.3. La lettre de transport routier (truck way bill) LTR

La Lettre de Transport Routier (LTR), également appelée Road Waybill, est un document commercial non négociable utilisé pour le transport de marchandises par route. Émise par le chargeur, généralement le transporteur routier, la LTR atteste que ce dernier a pris en charge les marchandises en bon état et s'engage à les livrer au destinataire mentionné sur le document.

Tout comme la Lettre de Transport Aérien (LTA), la LTR contient des informations telles que la date d'émission, le nom et l'adresse du chargeur, le nom et l'adresse du transporteur, la description des marchandises, leur poids brut, ainsi que le nom et l'adresse du destinataire. Cependant, contrairement à la LTA, la LTR n'est pas un titre de propriété négociable.

1.2.4. Le Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale (DLVI)

Le Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale (DLVI), également appelé Rail Waybill, est un document commercial non négociable utilisé pour le transport international de marchandises par voie ferrée. Émis selon la Convention Internationale de Rome de 1933, le

²⁰Convention de Varsovie du 12.10.1929

DLVI est constitué de six volets, dont l'un porte la mention « Duplicata de Lettre de Voiture » et constitue la preuve de l'expédition des marchandises²¹.

Établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer, le DLVI contient des informations telles que la date d'émission, le nom et l'adresse de l'expéditeur, la description des marchandises et leur poids brut, ainsi que le nom et l'adresse du destinataire. Tout comme la Lettre de Transport Routier (LTR), le DLVI n'est pas un titre de propriété négociable.

1.2.5. Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Le Document de transport combiné FIATA (FBL pour FreightForwarder's Bill of Lading) est un document de transport multimodal établi par une association internationale des commissionnaires de transport, la FIATA. Il sert à attester du contrat de transport entre un chargeur et un commissionnaire de transport pour le déplacement de marchandises impliquant plusieurs modes de transport (maritime, routier, ferroviaire, aérien, etc.).

Le FBL FIATA est un document négociable qui permet de transférer les droits sur les biens transportés pendant le transport multimodal. Il constitue donc un titre de propriété et un titre de créance. Il contient les mentions habituelles d'un connaissement (date et lieu de chargement, nom du navire, description des colis et leur numéro, etc.) mais précise également le ou les modes de transport successifs utilisés et leurs limites de responsabilités respectives.

1.3. 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 que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport. L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), 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. »²²

Aussi, dans le commerce international, les marchandises sont exposées à de nombreux risques lors du transport, tels que les avaries particulières et communes, ainsi que les risques de guerre, de grève, d'émeutes, etc. Afin de minimiser les pertes financières en cas de survenance de ces risques, il est nécessaire de souscrire une assurance auprès d'une compagnie agréée.

En Algérie, tout importateur est obligé d'assurer sa marchandise conformément à la loi 80-07 du 09/08/1980, à l'exception des contrats imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales. La valeur de l'assurance correspond généralement au coût de revient des marchandises, majoré de 10 à 20%.

²¹S.HADDAD,2011, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues, page23

²²BERNET ROLLANDE,2008, « principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris, P 355

Les documents d'assurance doivent comporter plusieurs mentions obligatoires, telles que la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries, et la compétence des tribunaux. Ces documents sont essentiels pour prouver l'existence de l'assurance et pour permettre une indemnisation en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

1.3.1. La police d'assurance

La police d'assurance est un contrat établi entre l'assureur et l'assuré. Elle fixe les obligations de chacune des parties et précise les conditions d'assurance des marchandises lors d'une opération d'exportation ou d'importation.

Il existe différents types de polices d'assurance :

- La police au voyage : Elle couvre une expédition donnée pour un trajet bien déterminé. Elle assure les marchandises pour la durée d'un voyage maritime, aérien ou terrestre précis.
- La police à alimenter : Elle couvre plusieurs expéditions de marchandises de même nature pour une durée indéterminée. L'assuré déclare au fur et à mesure les expéditions à assurer. La police précise la nature des marchandises et les trajets assurés.
- La police flottante : Elle couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, quelles que soient les marchandises, les destinations et les modes de transport. C'est une police très souple qui convient bien aux exportateurs effectuant de nombreuses opérations d'exportation.
- La police tiers-chargeur : Souscrite par un transitaire ou un transporteur, elle couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

Les polices d'assurance garantissent en général les accidents survenus au moyen de transport, les dommages causés aux marchandises, les opérations de manutention et les avaries particulières ou communes. Elle doit comporter plusieurs mentions obligatoires : la date de souscription, la description des marchandises assurées, les risques couverts, la valeur assurée, le nom de l'assuré et de l'assureur, le mode de transport et de constat des avaries, ainsi que la compétence des tribunaux en cas de litige.

1.3.2. Le certificat d'assurance

Le certificat d'assurance est un document important dans le commerce international, car il atteste de l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés pour

les marchandises mentionnées. Il est émis par l'assureur et fournit des informations clés sur l'assurance de la marchandise lors du transport.

Ce document atteste que la marchandise est assurée contre les risques éventuels du transport, tels que les accidents survenus au moyen de transport, les dommages causés à la marchandise, les opérations de manutention, ainsi que les risques spécifiques au mode de transport et à la destination.

1.3.3. L'avenant

L'avenant est un document contractuel qui modifie ou ajoute des dispositions à un contrat d'assurance déjà en place. Il peut être utilisé pour désigner un nouveau bénéficiaire, appelé avenant de délégation. L'avenant est important dans le commerce international car il permet de mettre à jour le contrat d'assurance en fonction des changements qui peuvent survenir pendant sa durée. Il est émis par l'assureur et doit être signé par toutes les parties impliquées. Il est conseillé de bien comprendre les termes de l'avenant avant de le signer, car il ne remplace pas le contrat d'assurance initial.

1.4. Autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

1.4.1. Les documents douaniers

Sont des formulaires spécifiques utilisés pour les déclarations en douane, qui sont validés par les autorités douanières lors de l'importation ou de l'exportation de marchandises, afin de certifier que les conditions convenues ont été respectées.

1.4.2. Le certificat d'origine

Le certificat d'origine est un document émis par l'administration douanière, une chambre de commerce ou des experts agréés par les parties concernées, qui atteste du pays où les marchandises ont été produites, c'est-à-dire leur pays d'origine.

1.4.3. Le certificat de provenance

Ce document certifie le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. La provenance est évoquée lorsqu'une marchandise transite par un pays différent de celui d'origine.

1.4.4. Le certificat sanitaire

Atteste du bon état de marchandises d'origine animale destinées à la consommation ou à l'élevage. Il est émis par un vétérinaire ou un organisme sanitaire officiel.

2. Les incoterms

Depuis la nuit des temps, les échanges entre les pays existe mais plusieurs obstacles entravent ces échanges. Parmi eux, nous trouvons la barrière linguistique. Afin de faciliter les échanges et éviter le malentendu la chambre de commerce internationale a créé les incoterms.

Les incoterms (abréviation de "International Commercial Terms") sont des termes normalisés utilisés dans les contrats de vente internationale pour définir les responsabilités et obligations des parties en ce qui concerne le transport, l'assurance et les frais de douane. Ils sont édictés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) et sont utilisés dans le commerce international depuis 1936.

Le choix d'incoterms permet le transfert des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur. Il sert à répondre aux questions suivantes²³ : qui va payer le transport ? Qui va payer l'emballage ? Qui va payer l'assurance ? Qui va payer le dédouanement ?

2.1-Histoire des incoterms

La première version des incoterms est apparue en 1936.

Une deuxième version a vu le jour en 1953. On attendra presque 30 ans pour avoir la troisième version. Mais à cause de l'évolution permanent du commerce international, la chambre de commerce international a décidé à partir de 1980 que tous les 10 ans une actualisation des incoterms doit se réaliser.

2.2. Classification des incoterms

Les incoterms peuvent être classifiés soit par groupe :

On trouve

Le groupe E : EXW : Obligation minimale pour le vendeur²⁴.

Le groupe F : FAS. FOB. FCA : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

Le groupe D : DAP. DPU. DDP : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Le groupe C : CPT. CIP. CFR. CIF : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques²⁵.

On peut les classifier par type de vente :

²³ Sophie Schwobthaler, 2010, incoterms, FOUCHER, page 14

²⁴ Naji JAMMAL, Sophie FOURNIER, commerce international théorie technique et applications, éditions du RENOUVEAU PEDAGOGIQUE page 231

²⁵ Idem.

- **Vente au départ** : les marchandises voyagent sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur. Il s'agit de : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, et CIP.
- **Vente à l'arrivée** : les marchandises voyagent sur le transport principal aux risques et péril du vendeur. On distingue : DAP, DPU et DDP.

On peut également les classer par mode de transport Ceux qui sont spécifiques au transport maritime : FAS – FOB – CFR - CIF.

- Ceux qui sont spécifiques au transport multimodal : EXW – FCA – CPT – CIP – DAP – DPU – DDP.

2.3. Présentation des incoterms de la dernière version(2020)

Comme on vient de le signaler dans la définition des incoterms. Ils servent à définir les obligations des importateurs et exportateurs. Dans cette partie nous allons présenter les 11 incoterms de la dernière version ainsi que leur signification et les obligations des deux partenaires commerciaux.

Voici une liste des 11 incoterms :

- **EXW** (Ex Works) : le vendeur met le produit à disposition de l'acheteur au lieu de départ convenu, sans s'occuper du transport ni de l'assurance.
- **FCA** (Free Carrier) : le vendeur met le produit à disposition de l'acheteur au lieu de départ convenu, en s'occupant du transport jusqu'au lieu de destination convenu.
- **FAS** (Free AlongsideShip) : le vendeur met le produit à disposition de l'acheteur à côté du navire au port de départ convenu, sans s'occuper de l'embarquement ni de l'assurance.
- **FOB** (Free On Board) : le vendeur met le produit à disposition de l'acheteur à bord du navire au port de départ convenu, sans s'occuper de l'embarquement ni de l'assurance.
- **CFR**(Cost and Freight) est un Incoterm qui signifie que le vendeur paye le pré-transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que le chargement et le transport principal maritime. L'acheteur paye l'assurance et le transport des marchandises du port d'arrivée à son usine
- **CIF** (Cost, Insurance, Freight) : le vendeur s'occupe du transport, de l'assurance et des frais de douane jusqu'au port de destination convenu.
- **CPT** (CarriagePaid To) : le vendeur s'occupe du transport jusqu'au lieu de destination convenu, mais pas de l'assurance ni des frais de douane.
- **CIP** (Carriage and InsurancePaid To) : le vendeur s'occupe du transport et de l'assurance jusqu'au lieu de destination convenu, mais pas des frais de douane.
- **DAP** (Delivered At Place) : le vendeur s'occupe du transport jusqu'au lieu de destination convenu, mais pas de l'embarquement ni de l'assurance.
- **DPU** "Delivered at Place Unloaded". Ce terme est utilisé pour définir le point à partir duquel les obligations du vendeur sont remplies et celles de l'acheteur

commencent. Le vendeur est responsable de la livraison des marchandises à l'endroit convenu sans les décharger, et l'acheteur est responsable du paiement des coûts de déchargement des marchandises ainsi que de tous les autres coûts associés à la livraison

- **DDP (Delivered Duty Paid)** : le vendeur s'occupe du transport, de l'assurance et des frais de douane jusqu'au lieu de destination convenu. C'est l'incoterm qui implique le plus de responsabilités pour le vendeur.

Section 03 : Les techniques de paiement et de financement de commerce international

1. Les moyens et techniques de paiement en commerce extérieur

L'identification de la méthode de paiement appropriée dans les contrats de vente est primordiale pour garantir l'efficacité des relations commerciales. Les modes de règlement se distinguent en deux catégories principales : les transactions directes et les transactions documentaires.

1.1. Les moyens de paiement

Les moyens de paiement représentent en général :

1.1.1. Le chèque

Le chèque est un écrit par lequel une personne appelée tireur donne l'ordre à un banquier (tiré) chez lequel elle a des fonds disponibles, de payer à vue une certaine somme à un bénéficiaire ou, parfois, à la personne qui sera à son ordre.²⁶

Le chèque est un instrument de paiement qui permet au titulaire d'un compte bancaire d'ordonner à son établissement financier de transférer un montant spécifique à un bénéficiaire, en prélevant les fonds du compte du titulaire ou en utilisant les crédits disponibles pour mener à bien la transaction.

On distingue :

1.1.1.1. Le chèque d'entreprise

Émis par le propriétaire d'un compte bancaire, généralement un importateur appelé "tireur", sur sa banque appelée "banque tirée" en faveur d'un bénéficiaire, généralement un exportateur. Pour offrir plus de garantie de paiement à l'exportateur, la banque applique un "visa" sur le chèque en certifiant que le tireur dispose de fonds suffisants sur son compte pour payer le chèque. Lors de l'émission du chèque, la banque bloque ces fonds jusqu'à ce que le chèque soit présenté au paiement par l'exportateur avant la date d'expiration.

²⁶Mestre J., Pancrazi M.-È., Vignal N., Grossi I., Mestre-Chami A., Wathelet J. sept. 2021, Droit commercial, Editeur LGDJ

En d'autres termes, un chèque d'entreprise est un effet de commerce sous la forme d'un bon de paiement émis par un importateur en faveur de son fournisseur, l'exportateur, et certifié par la banque de l'importateur pour garantir le paiement à l'exportateur. La banque de l'importateur bloque le montant correspondant sur le compte de l'importateur jusqu'à ce que l'exportateur dépose le chèque pour paiement. C'est un moyen sûr pour l'exportateur d'obtenir le paiement d'une transaction commerciale avec l'importateur.

1.1.1.2. Le chèque de banque

Emis par une banque sur l'ordre de l'importateur, c'est un engagement direct de paiement par celle-ci.

Cela offre une sécurité contre le risque commercial liée à l'utilisation de chèque personnel. Cependant, il ne protège pas contre le risque de la banque elle-même qui doit être financièrement viable pour honorer le chèque.

1.1.2. Les effets de commerce

On peut distinguer deux formes d'effets de commerce.

1.1.2.1. La lettre de change ou traite (bill of exchange)

La lettre de change, également appelée traite, est un document écrit et transmissible dans lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer une somme déterminée à un bénéficiaire à une date spécifiée. Utilisée couramment dans les échanges internationaux, elle permet d'accorder un délai de paiement entre le vendeur (tireur) et l'acheteur (tiré), qui peut être l'importateur ou son représentant bancaire. Le tireur expédie la traite au tiré pour acceptation et signature. La traite peut être escomptée auprès d'une banque, conservée jusqu'à échéance ou utilisée pour régler une dette par voie d'endossement²⁷.

1.1.2.2. Le billet à ordre (promissory note)

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne, appelée souscripteur, s'oblige à payer à une époque déterminée une certaine somme d'argent à l'ordre d'une autre personne, appelée bénéficiaire.

Le billet à ordre est un titre négociable qui partage les caractéristiques des effets de commerce. Cependant, contrairement à la lettre de change, sa création ne concerne que deux personnes, dont le souscripteur est clairement identifié comme le débiteur principal de l'effet. C'est pourquoi le billet à ordre est relativement simple, avec une formulation telle que "Je paierai à Y ou à son ordre la somme de...", plutôt que la formulation triangulaire "Vous, X, payez à Y ou à son ordre la somme de..."²⁸.

²⁷Hubert Martini, 2010, commerce international, Dunod, Paris, page 143

²⁸Idem, page 33

1.1.3. Le virement bancaire « Bank Transfer »

Le virement bancaire est un instrument de paiement efficace qui permet le transfert rapide et sécurisé de fonds entre un importateur et un exportateur. Sur présentation des documents commerciaux pertinents (contrat de vente, facture, etc.), l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque de débiter son compte et de créditer le compte de l'exportateur (bénéficiaire) du montant convenu.

1.1.3.1. Avantages et inconvénients

Les virements présentent de nombreux avantages, notamment en termes de :

- Sécurité accrue grâce à des procédures de contrôle sophistiquées ;
- Rapidité de traitement et faible coût ;
- Simplicité d'utilisation ;
- Traçabilité efficace des transactions.

Inconvénients du virement bancaire :

- Absence de garantie de paiement pour les virements internationaux, à moins qu'ils ne soient effectués sous forme de prépaiement avant l'expédition des marchandises ;
- L'initiative de l'ordre de virement est généralement prise par l'importateur, ce qui peut causer des contraintes pour les exportateurs.

1.1.3.2. Le virement par télex (telegraphictransfer (T/T))

Un virement par télex était une ancienne méthode de transfert de fonds entre banques sans utiliser le réseau SWIFT. Il s'agissait d'un message téléphonique ou télégraphique envoyé par une banque à une autre pour demander le transfert de fonds d'un compte à un autre. En effet une forme de transfert télégraphique (T/T) permettant de transférer des fonds d'un compte bancaire à un autre via un système de communication par téléscripteur (TELEX).

Ce système était couramment utilisé avant l'avènement des technologies modernes de transfert d'argent.

1.1.3.3. Le virement par SWIFT

Le virement par SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) est un système de transfert d'argent entre banques à l'échelle internationale. Il s'agit d'un réseau sécurisé qui permet aux institutions financières participantes d'envoyer et de recevoir des informations financières, telles que des instructions de virement, de manière standardisée et fiable²⁹.

²⁹Hubert Martini, commerce international, Dunod, paris, 2010, page33

Les caractéristiques du virement par SWIFT se présentent comme suit :

- **Code SWIFT/BIC** : Pour effectuer un virement SWIFT, il est nécessaire de connaître le code SWIFT ou BIC (Bank Identifier Code) de la banque destinataire. Ce code est unique pour chaque institution financière et permet d'identifier avec précision la banque et le pays où se trouve le compte destinataire.
- **Transferts internationaux** : Le virement SWIFT est particulièrement adapté pour les transferts internationaux, car il est utilisé par la majorité des banques dans le monde. Il facilite ainsi les transactions transfrontalières et permet d'envoyer de l'argent dans différentes devises.
- **Sécurité et fiabilité** : Le réseau SWIFT est sécurisé et fiable, car il est soumis à des protocoles de cryptage et de sécurité rigoureux. Les transactions sont également suivies et surveillées pour détecter et prévenir les activités suspectes ou frauduleuses.
- **Frais de transaction** : Les virements SWIFT peuvent engendrer des frais de transaction, qui varient selon les banques et les pays. Ces frais comprennent généralement des frais d'envoi, de réception et parfois des frais de conversion de devises. Il est important de se renseigner sur les frais applicables avant d'effectuer un virement SWIFT.
- **Délai de traitement** : Les virements SWIFT peuvent prendre de quelques heures à plusieurs jours pour être traités, en fonction de divers facteurs tels que les fuseaux horaires, les week-ends, les jours fériés et les politiques des banques impliquées.

Les principaux types de message SWIFT ³⁰ :

- MT 100 concernent les virements de fonds à l'étranger ;
- MT 200 concernent les paiements entre banques ;
- MT 400 concernent le paiement d'effet de commerce ;
- MT 700 concernent le crédit documentaire.

1.2. Les techniques de paiement

La technique de paiement désigne « la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat ». ³¹

Les techniques de paiement font référence aux différentes méthodes employées pour déclencher ou activer le mode de paiement stipulé dans un contrat. La complexité des techniques de paiement est directement proportionnelle au niveau de sécurité souhaité par l'exportateur. En effet, plus la garantie du règlement est élevée, plus les procédés mis en place seront complexes et leur mise en œuvre sera coûteuse. Ainsi, il convient d'accorder une attention particulière à la sélection d'une technique appropriée qui répondra aux exigences

³⁰Didier-Pierre, 2007, Moyens et techniques de paiement international. ESKA, page 82

³¹d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net Les techniques du paiement du commerce international le 22/04/2023

spécifiques liées à chaque transaction commerciale internationale afin d'éviter tout risque financier inutilement encouru.

1.2.1-La remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est un processus qui consiste à ce que l'exportateur (donneur d'ordre) charge sa banque (la banque remettante) de collecter une créance due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents commerciaux tels que les factures, documents de transport, etc. Ces documents peuvent être accompagnés ou non de documents financiers tels que lettres de change, chèques, etc. afin d'obtenir le paiement de la créance.

En 2014, le gouvernement algérien a établi une loi de finances qui a réintroduit la remise documentaire comme un moyen de paiement pour les importations, en plus du crédit documentaire. L'article 81 de la loi de finances 2014 stipule en effet que « les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire »³².

Cette modification a été apportée à l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009, qui ne permettait que l'utilisation du crédit documentaire comme moyen de paiement pour les importations.

Il existe 2 types de remises documentaires : ³³

- Les **documents moyennant paiement (D/P)** : la banque remet les pièces à l'importateur en échange du règlement immédiat.
- Les **justificatifs contre acceptation (D/A)** : Le client (société importatrice) reçoit les papiers en contrepartie de son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acquéreur un délai de versement et supporte le risque de non-règlement.

1.2.1.1. Les intervenants

La remise documentaire fait intervenir au plus cinq (5) partenaires :

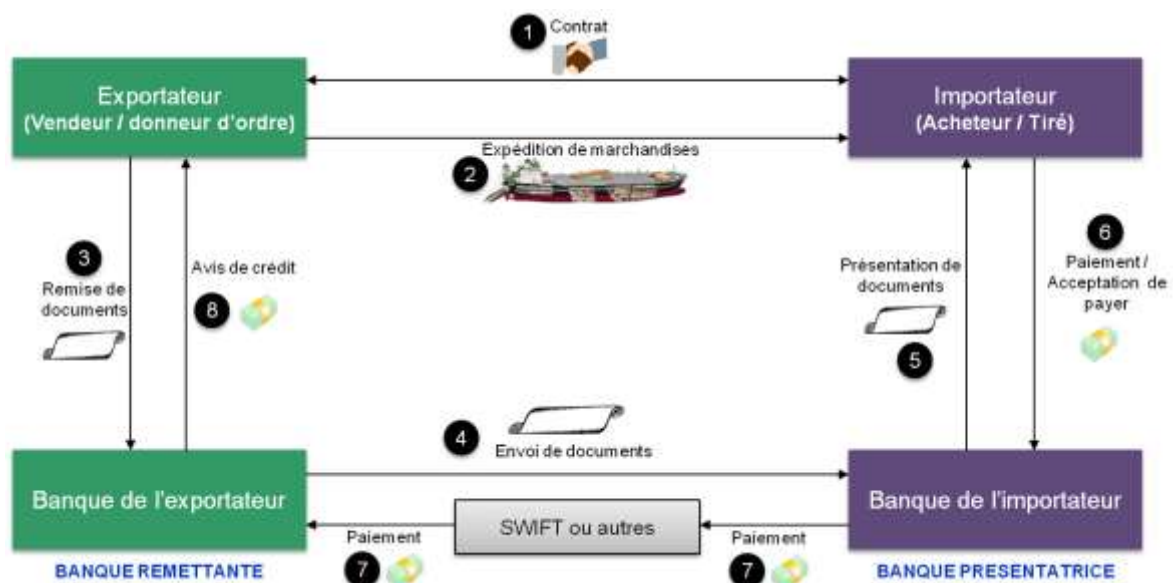
- Le tireur (exportateur et donneur d'ordre) qui tire une traite sur son client, remplit la lettre d'instruction (imprimé auprès de la banque) à laquelle il joint la traite et les documents commerciaux « originaux » ; remet l'ensemble à son banquier en lui demandant de procéder au recouvrement ;
- La banque remettante (banque de l'exportateur) qui reçoit les documents de l'exportateur et qui a pour mission d'assurer le recouvrement ;

³²Article 81 de la loi de finances 2014 (page 23)

³³<https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/> (22/04/2023)

- La banque correspondante qui est chargé par la banque remettante de poursuivre l'encaissement ou l'acceptation ;
- La banque domiciliataire ou banque présentatrice (banquier de l'acheteur - importateur) qui sera chargée de payer, pour le compte dudit acheteur, le montant de la traite domiciliée sur ses caisses.
- Le tiré (importateur) sur qui est tirée la traite, [documents contre paiement comptant] ou [documents contre acceptation] ou [documents contre acceptation par l'aval d'une banque].

La figure N °01 : déroulement d'une remise documentaire



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/>

1.2.1.3. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- C'est une technique de paiement qui ne nécessite pas de ligne de crédit ;
- La remise documentaire est un bon outil pour faire de l'export avec des partenaires de confiance ;
- Ce procédé est moins cher que le crédit documentaire ;
- C'est un avantage dans une négociation commerciale car la marchandise est expédiée avant le règlement ;
- Possibilité d'inspecter les biens avant le versement.

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients :

- La remise documentaire n'est pas une garantie de paiement, c'est un risque commercial !
- Il y a un risque de contestation de la valeur des documents ;
- La marchandise peut être immobilisée en cas de non présentation du client.

1.2.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire trouve son origine au Moyen-Orient, il y a plusieurs siècles. À l'époque, les marchands qui entreprenaient de longs voyages terrestres ou maritimes pour commercer avec d'autres régions cherchaient des moyens pour sécuriser leurs transactions et garantir le paiement une fois les marchandises livrées à l'acheteur. C'est dans ce contexte qu'est né le concept de "crédit documentaire".

Au fil du temps, son usage s'est répandu dans le monde entier. Mais ce n'est qu'au 19e siècle que le crédit documentaire a commencé à se standardiser véritablement grâce à l'émergence de règles uniformes. En 1933, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a publié les premières Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives au crédit documentaire, qui ont été largement adoptées dans le commerce international.

Ces règles ont permis de discipliner l'utilisation du crédit documentaire et d'en faire un instrument de paiement fiable et sécurisé.

1.2.2.1. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique de paiement par laquelle une banque s'engage, d'ordre et pour compte de son client, l'acheteur, à régler le prix d'une marchandise contre la remise de documents prouvant l'exécution des obligations du bénéficiaire, dans un délai fixé par avance entre les parties.

Le crédit documentaire est une technique de paiement fondée sur la présentation de documents conformes aux instructions mentionnées, et sur la fiabilité du réseau bancaire. »³⁴

C'est une opération par laquelle une banque dite (*émettrice*) agissant à la demande et sur ordre de son client (*donneur d'ordre*) est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (*bénéficiaire*) ou d'accepter, de payer les traites tirées par ce bénéficiaire, contre remise des documents stipulés.

La banque émettrice peut aussi autoriser une autre banque (*notificatrice*) à effectuer ladite opération à sa place.

³⁴Didier-Pierre, 2007, Moyens et techniques de paiement international. ESKA, page 114

1.2.2.2. Les intervenants du crédit documentaire

Pour une opération de crédit documentaire, on compte généralement la participation de quatre parties qui sont :

- **Le donneur d'ordre** également connu sous le nom de demandeur en anglais, est la partie qui initie l'opération de crédit documentaire en une demande faisant auprès de sa banque. Il s'agit généralement de l'acheteur ou de l'importateur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ;
- **Banque émettrice** : la banque émettrice est celle du donneur d'ordre. Elle émet le crédit documentaire ;
- **Banque notificatrice** : celle qui est chargée de recevoir le crédit documentaire émis par la banque émettrice et de le transmettre au bénéficiaire (vendeur ou exportateur). Avant de transmettre le crédit documentaire, la banque notificatrice doit effectuer une vérification rigoureuse pour s'assurer que le message d'ouverture est conforme aux instructions données par le donneur d'ordre. Si le crédit documentaire est conforme, la banque notificatrice peut confirmer celui-ci, c'est-à-dire qu'elle s'engage à payer le bénéficiaire ;
- **Le bénéficiaire** : C'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.³⁵

1.2.2.3. Schéma de l'opération

Le crédit documentaire fait intervenir au moins quatre (4) partenaires³⁶ :

Le donneur d'ordre (acheteur – importateur). Il se rapproche de son banquier. Sous réserve de l'accord de ce dernier, lui demande d'ouvrir un crédit documentaire au bénéfice de son fournisseur en précisant la forme « *révocable* » ou « *irrévocable* » et le montant et dans le strict respect des clauses du contrat de vente.

La banque émettrice (banquier de l'acheteur). Sur instruction de son client, ouvre un crédit documentaire en faveur du vendeur. Elle utilise ensuite les services d'une banque correspondante dans le pays d'exportation.

³⁵LEGRANDE-G et MARTINI-H,2007 « Management des opérations de commerce international », 8eme édition Dunod, Paris, P125

³⁶S.HADDAD, 2011, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues, page58

La banque notificatrice (banque intermédiaire située au pays d'exportation). Elle est chargée d'aviser l'exportateur de la disponibilité du crédit documentaire ouvert en sa faveur. Elle lui rappelle la liste des documents à présenter ainsi que les conditions particulières à remplir.

Le bénéficiaire du crédit documentaire (vendeur – exportateur). Pour obtenir le paiement de sa créance, il doit simplement présenter les documents conformes et dans le délai imparti.

Figure n°03 (phase01) : l'ouverture/l'émission du crédit documentaire

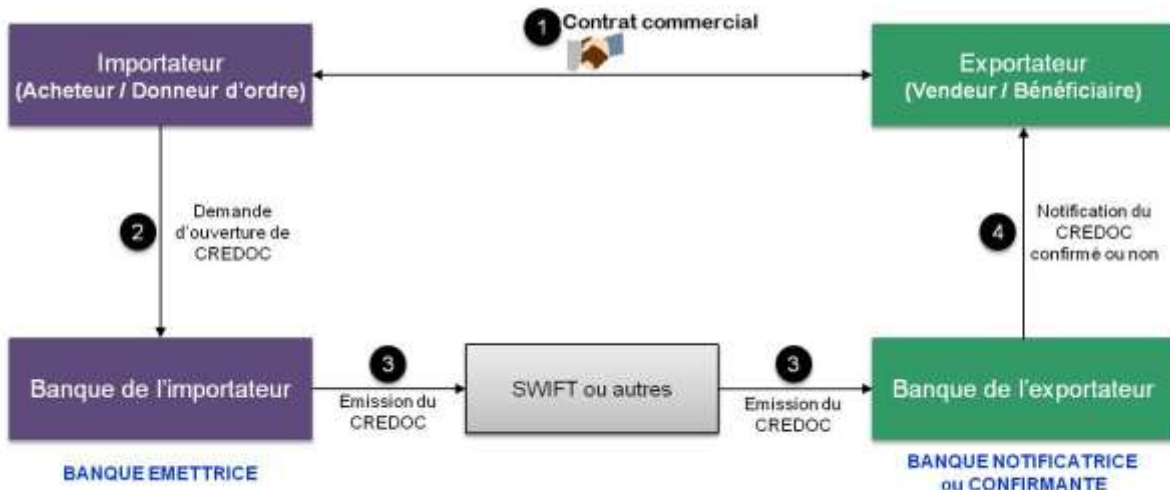
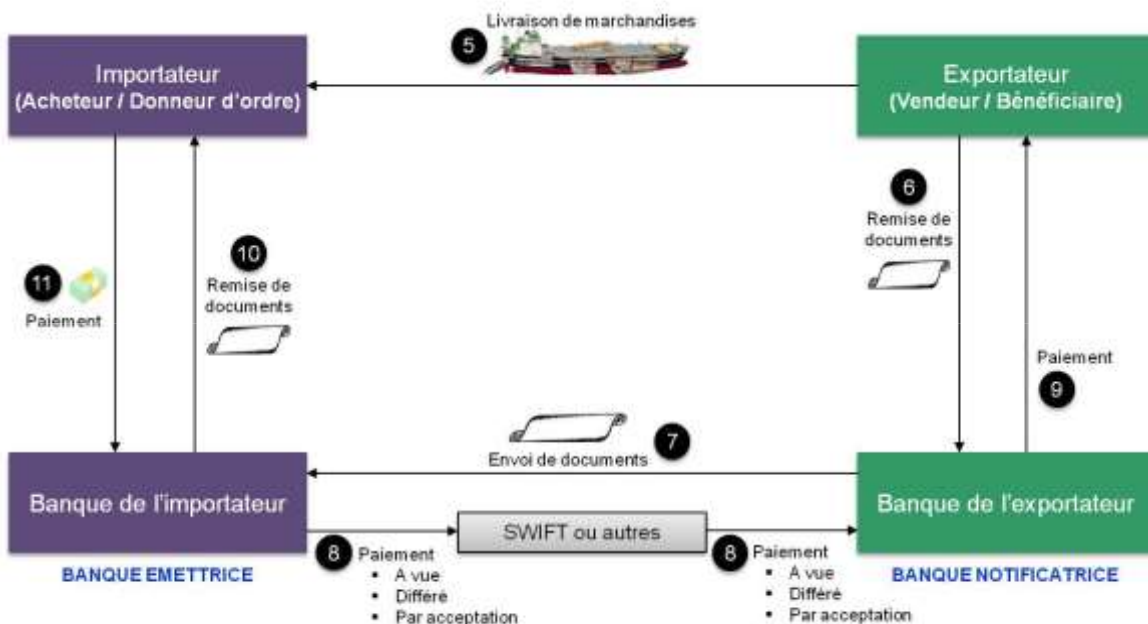


Figure N°04 (Phase 02) : la réalisation du crédit documentaire



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/trade-introduction-au-credit-documentaire/>

1.2.2.4. Mode de réalisation des crédits documentaires

Il existe plusieurs modes de réalisation des crédits documentaires

- Crédit Documentaire par Paiement à vue (Document contre Paiement) ;
- Crédit Documentaire à Terme (Document contre acceptation de traite) ;
- Crédit Documentaire par Paiement Différé ;
- Crédit Documentaire par Négociation.

En outre, les documents exigés dans le cadre d'une ouverture de crédit documentaire sont :

- Une demande du client (formulaires disponibles aux guichets de la banque) ;
- La facture pro forma : Une facture pro forma est une facture préliminaire émise par l'exportateur qui décrit les marchandises, les quantités et les prix. Qui est une estimation de la facture finale pour la transaction, et qui doit être fournie par le bénéficiaire de la lettre de crédit.
- La déclaration d'importation domiciliée : est un document officiel émis par les autorités douanières du pays importateur, et qui confirme que l'importation est autorisée et que les droits de douane et les taxes ont été payés³⁷.

1.2.2.5. Différents types de crédit documentaire

On distingue trois types de crédit documentaire : crédit documentaire révocable, crédit documentaire irrévocable, le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Les instructions d'ouverture d'un crédit documentaire doivent spécifier explicitement si le crédit est révocable ou irrévocable. A défaut d'une telle précision, le crédit sera considéré comme étant irrévocable.

- **Le crédit documentaire révocable**

Il n'existe pas de lien juridique entre la banque émettrice et le bénéficiaire du crédit (type de crédit très peu utilisé). Le crédit documentaire révocable est un moyen de paiement où les banques agissent en tiers de confiance pour garantir à l'acheteur que le vendeur a fourni un certain nombre de preuves d'exécution du contrat avant de réaliser le paiement. Il n'y a pas de lien juridique entre le vendeur et la banque de l'acheteur, et la banque émettrice peut se rétracter avant l'expédition de la commande.³⁸

³⁷ S.HADDAD, 2011, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues, page 58

³⁸ <https://www.capital.fr/entreprises-marches/credit-documentaire-1384976> le 02/05/2023

- **Crédit documentaire irrévocable**

C'est la forme la plus usuelle du crédit documentaire : Crédit Documentaire Irrévocable Notifié (Non confirmé par la banque notificatrice)

Le crédit documentaire irrévocable est un engagement pris par la banque émettrice envers le vendeur, de garantir un paiement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur. Cet engagement est contraignant et ne peut être annulé ni modifié sans l'accord des deux parties impliquées, à savoir l'importateur et l'exportateur.

- **Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé** (confirmé par la banque notificatrice ou par une autre banque)

Dans le commerce international, le crédit documentaire irrévocable est très prisé en raison de sa sécurité accrue pour l'exportateur. En effet, ce type de crédit documentaire implique deux engagements de paiement, à savoir celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. En garantissant le non-transfert et les risques politiques, cette forme de crédit documentaire offre une sécurité optimale aux transactions commerciales internationales. C'est pourquoi elle est la plus utilisée dans notre pays en tant qu'instrument de règlement des importations.

➤ **Les crédits spéciaux :**

- **Crédit Revolving** : crédit dans lequel en vertu des conditions, le montant est renouvelé ou rétabli. Le crédit renouvelable est un mécanisme de financement par lequel un prêteur (souvent une banque) met à la disposition d'un emprunteur (un client) une facilité de crédit d'un montant maximum autorisé, que l'emprunteur peut utiliser par tranches successives en fonction de ses besoins. Les tranches utilisées se renouvellent automatiquement au fur et à mesure des remboursements effectués par l'emprunteur, à condition qu'il respecte certaines conditions, notamment de délai.
- **Crédit avec "Red Clause"** : Crédit comportant une clause autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant présentation des documents. La "red clause" ou "clause rouge" est une disposition spéciale dans un crédit documentaire, qui permet au bénéficiaire (vendeur/exportateur) d'obtenir un préfinancement, c'est-à-dire de recevoir une avance partielle sur le montant du crédit avant que les documents requis ne soient présentés à la banque. Cette clause est généralement utilisée lorsque le bénéficiaire a besoin de fonds pour financer la production ou l'achat des biens exportés.
- **Crédit avec "Green Clause"** : **Similaire** au Red Clause mais avec une mise en gage de la marchandise à exporter. Le banquier émetteur conserve la propriété de celle-ci jusqu'à l'expédition. Le crédit avec "Green Clause" ou "clause verte" est une variation

du crédit documentaire avec "Red Clause" (clause rouge). Tout comme la clause rouge, la clause verte permet au bénéficiaire (vendeur/exportateur) d'obtenir une avance sur le montant du crédit avant la présentation des documents requis à la banque. Cependant, la principale différence entre les deux réside dans la nature des conditions préalables au paiement anticipé.

- **Crédit Transférable** : C'est le crédit qui permet au bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs autres. Le crédit transférable est un type de crédit documentaire qui permet au bénéficiaire initial (premier bénéficiaire ou vendeur/exportateur) de transférer tout ou partie des droits et avantages du crédit documentaire à un ou plusieurs autres bénéficiaires (sous-bénéficiaires ou fournisseurs/intermédiaires). Il est généralement utilisé dans les transactions commerciales où le premier bénéficiaire agit en tant qu'intermédiaire entre l'acheteur et les fournisseurs, et doit s'approvisionner auprès de ces fournisseurs pour honorer le contrat avec l'acheteur.
Dans un crédit transférable, la banque émettrice autorise la banque du premier bénéficiaire (banque transférante) à transférer tout ou partie des droits et avantages du crédit documentaire à d'autres bénéficiaires
- **Crédit "Back to Back" ou Crédit Adossé** : C'est l'émission d'un second crédit à la demande du vendeur, en faveur de son fournisseur. Autrement dit l'ouverture d'un second crédit documentaire sur ordre du fournisseur "Intermédiaire" en faveur d'un second bénéficiaire.

1.2.2.6. Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique extrêmement bénéfique qui greffe de nombreux avantages pour les transactions internationales³⁹ :

- Le crédit documentaire est une technique de paiement et un instrument de financement très reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance, offrant ainsi une sécurité maximale à l'exportateur.
- Le crédit documentaire est utilisé uniquement dans des conditions commerciales favorables.
- Le crédit documentaire facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux.
- Pour l'exportateur, le crédit documentaire confirmé offre une sécurité maximale.
- Pour l'importateur, le crédit documentaire garantit une sécurité de paiement, car il ne paie que si les documents sont conformes.

³⁹S.HADDAD, 2011, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues, page60

- Le crédit documentaire garantit d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes.
- Le crédit documentaire couvre le risque commercial.
- Le crédit documentaire repose sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce Internationale, ce qui en fait une technique de grande précision et universelle.

Néanmoins, il comporte quelques inconvénients :

- Coûteux : les banques facturent des frais pour la prestation de leurs services, ce qui augmente le coût des affaires ;
- Dates d'expiration sensibles ;
- Procédures complexes et longues ;
- Incompatible avec certains ;
- Commissions bancaires élevées ;
- Pas idéal pour les courtes durées de transport ;
- Les banques émettrices peuvent exiger des garanties de leurs clients : cela peut inclure le blocage d'une partie des fonds ou la fixation d'une limite de crédit qui ne peut être dépassée.
- Les acheteurs peuvent rencontrer des difficultés avec les banques : ils peuvent être refusés par les banques ou avoir du mal à informer leur fournisseur étranger de tout problème.
- Indépendant du contrat de vente : L'accréditif n'est qu'un engagement de paiement sur présentation des documents, n'offrant aucun recours à l'acheteur si les documents sont conformes mais que la qualité de la marchandise ne l'est pas.
- Contrôle ou analyse par un laboratoire indépendant : Pour limiter le risque de marchandises non conformes, l'acheteur peut demander un contrôle ou une analyse, ce qui peut augmenter les délais de livraison.

2 -Les différentes techniques de financement

Le financement du commerce extérieur suppose le recours à des modes de financement différents. En effet l'entreprise exportatrice peut bénéficier d'une large gamme de produits financiers.

Nous avons scindé ces deux techniques en deux formes :

2.1- Les techniques de financements à court terme

Les techniques de financement à court terme sont des outils financiers clés pour les entreprises impliquées dans le commerce international, leur permettant de répondre rapidement aux besoins de liquidité pour réaliser des transactions commerciales à court terme.

2.1.1- Le crédit de préfinancement

C'est un crédit de trésorerie consenti par une banque à un exportateur afin que ce dernier puisse financer ses besoins courants ou exceptionnels afférents à son activité exportatrice

avant la livraison des marchandises aux clients. Il ne peut être accordé qu'en contre partie de la transmission par l'exportateur d'une traite mobilisable auprès de la banque centrale.

Le crédit de préfinancement présente des avantages qui sont :

- Ce crédit favorise la promotion des exportations ;
- Il permet à l'exportateur de livrer les produits dans les délais, car il aurait les fonds nécessaires pour financer ses besoins de production ;
- Ce crédit favorise la conquête d'autres marchés ;

Bien que ces avantages soient importants, des inconvénients que ce crédit recèle peuvent en diminuer la teneur.

- Le crédit accordé est plafonné ;
- Ce n'est pas toutes les entreprises qui peuvent accéder à ce type de crédit.

2.1.2- L'affacturage

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur.⁴⁰En d'autres termes, l'entreprise cède la créance qu'elle détient auprès de son client, à une société spécialisée nommée factor, en contrepartie de paiement d'une commission.

L'affacturage présente plusieurs avantages indéniables :

- Une totale garantie de risque de change et de client ;
- Cette technique permet la gestion de leur compte client en plus de recouvrement de leur créance ;
- Le coût est connu à l'avance ;
- Le financement immédiat de leur facture ;
- Il permet la sous-traitance totale de leur poste client, le factor permet à l'entreprise de faire des économies d'échelle importantes d'une part, sur les charges du personnel mais aussi sur les frais d'assurances.⁴¹

Les Inconvénients de l'affacturage sont :

- Le coût de l'affacturage est très élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial en cas de retard de paiement de l'importateur car la banque serait moins indulgente envers ce dernier.

⁴⁰Luc Bernet- Rollande, 2008, principes de technique bancaire, dunod, page 376

⁴¹Luc Bernet- Rollande, 2008, principes de technique bancaire, dunod, page 376

2.1.3-La mobilisation des créances nées sur l'étranger

C'est l'un des crédits dont l'exportateur peut bénéficier pour se financer. En effet l'exportateur ayant accordé des délais de paiement à court terme à son partenaire étranger pourrait bénéficier d'un financement du montant total des créances qu'elle détient moyennement la négociation de lettre de change.

Les avantages :

- Elle permet aux exportateurs de disposer immédiatement de fonds dont ils ont besoins ;
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales en accordant des avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Les inconvénients :

- L'exportateur encoure le risque de non-paiement.
- Dans le cas où la facturation est faite dans des monnaies autres que celle de pays de l'exportateur, le fournisseur encoure un risque de change.

2.1.4-Les avances en devises

Ce crédit est attribué par une banque à l'exportateur dans le but d'éliminer tout risque de change et cela en lui permettant de disposer de montant de ses créances libellées en devises de facturation.

Les avantages :

- Le coût de l'avance est inférieur à celui d'une mobilisation de créances nées sur l'étranger ;
- Ce type de crédit est facile à mettre en place car il repose sur un minimum de formalités ;
- Il permet de se couvrir de risque de change.

Les inconvénients :

- Le risque commercial est à la charge des exportateurs ;
- L'exportateur peut potentiellement courir un risque de change si la devise de l'avance est différente de celle de facturation.

2.2- Les techniques de financements à long terme

Les techniques de financement à long terme sont des instruments financiers clés pour les entreprises qui souhaitent développer leurs activités à l'échelle internationale. Dans cette section, nous allons passer en revue les différentes options de financement à long terme pour aider les entreprises à réaliser leurs projets à plus grande échelle.

2.2.1- Crédit acheteur

Il peut se définir comme étant un prêt au profit de l'acheteur étranger destiné à financer à moyen ou long terme les paiements dû au titre d'un contrat commercial.⁴²

Il est également défini comme une technique du crédit à l'exportation dans laquelle une banque située dans le pays de l'exportateur accorde un crédit à un acheteur étranger dans l'objectif de lui permettre de payer au comptant le fournisseur.⁴³

Le crédit acheteur a de nombreux avantages, mais aussi des inconvénients. Les avantages sont :

- Il permet à l'acheteur de bénéficier d'une source de financement à un taux beaucoup plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son pays d'origine ;
- L'acheteur peut bénéficier d'une durée de crédit plus longue ;
- Il soulage le fournisseur car ce crédit permet de transférer le risque d'impayés à la banque prêteuse.

Quant aux inconvénients, ils peuvent être axés principalement sur :

- Les PME ne peuvent pas se permettre ce type de crédit. Il est réservé aux grandes firmes ;
- Y'a un risque de change pour l'acheteur surtout si la durée de crédit est longue.

2.2.2 – Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire consenti par une banque à un fournisseur au moment de la livraison des marchandises. Ce crédit permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser le montant dû par l'acheteur. La créance doit en outre être certaine dans son montant, échéance et son exigibilité.

Les avantages du crédit fournisseur :

- Le financement peut porter sur 100% de la créance ;
- Il se démarque de l'autre crédit à long terme par la simplicité de sa mise en œuvre ;
- La négociation donne lieu à un seul contrat contrairement au crédit acheteur.

⁴²Luc Bernet- Rollande, 2008, principes de technique bancaire, dunod, page 372

⁴³ Idir ksouri.2014. Le guide pratique de l'export import. BERTI Éditions, Alger. p 20

Les inconvénients du crédit fournisseur :

- Si l'exportateur ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance, il peut subir des risques politiques et commerciaux ;
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

2.2.3 –Le crédit-bail

Le crédit-bail est une technique de financement par laquelle une banque ou une société de leasing acquière un équipement ou plusieurs équipements sous la demande d'une entreprise et le loue à cette dernière pour un coût et une durée déterminé lors des négociations. Au terme de la durée de location l'entreprise a la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement fiable.⁴⁴

Le crédit-bail est un moyen de financement qui présente de nombreux avantages. Nous pouvons citer à titre d'exemple :

- Cette technique permet aux entreprises d'utiliser du matériel sophistiqué sans mobiliser un budget considérable ;
- Il offre des avantages fiscaux aux entreprises ;
- Flexibilité : le contrat de crédit-bail peut être adapté au besoin de l'entreprise en termes de durée de location, coût de location ;
- Au terme de la durée de location l'entreprise possède un droit et non une obligation d'acheter le matériel en payant un coût résiduel généralement fiable.

Toutefois, et malgré des avantages considérables, le crédit-bail n'est pas exempt de certains inconvénients qui sont :

- Le coût de cette technique est très élevé surtout pour les PME ;
- Si l'équipement est endommagé l'entreprise est dans l'obligation de le réparer ;
- Ce type de financement est réservé aux biens standards.

2.2.4 - Le forfaitage

Le forfaitage est également connu sous le nom de rachat forfaitaire ou escompte à forfait. C'est l'une des techniques qu'une entreprise pourrait solliciter pour se financer. Cette technique peut se résumer ainsi : l'exportateur ayant accordé des délais de paiement à son client cède les créances qu'il détient au prêt de ce dernier à sa banque ou à une société de forfaiting contre un paiement immédiat de la valeur totale de ces créances diminuées des commissions d'escompte.⁴⁵

Dans ce cas de figure, l'exportateur est dégagé de tout risque de non- paiement et de tout autre risque financier. Le forfaiting est une solution financière sur mesure conçue en fonction de

⁴⁴Luc Bernet- Rollande, 2008, principes de technique bancaire, dunod, page 372

⁴⁵<https://www.eaffacturage.fr/> le 03/05/2023

besoin de la société exportatrice. C'est une solution financière simple à mettre en place et elle nécessite des documents simples et l'exportateur reçoit immédiatement le financement de la totalité de sa créance.

Conclusion

Le commerce international a joué un rôle significatif dans le développement des économies à travers le monde, tant en termes de volume que de valeur des échanges. Plusieurs facteurs ont contribué à cette expansion, notamment l'ouverture des marchés, la progression des technologies de communication et de transport, ainsi que l'évolution des politiques commerciales.

Les banques ont également joué un rôle crucial en facilitant les relations commerciales internationales. Elles ont adapté leurs services pour répondre aux attentes des clients impliqués dans les importations et les exportations. En offrant des moyens de paiement efficaces et sécurisés, les banques ont contribué à renforcer la confiance entre les partenaires commerciaux et à faciliter les transactions internationales.

Chapitre II

*L'évolution de commerce extérieure
algérien*

Chapitre 02 : L'évolution de commerce extérieure algérien

Le commerce extérieur algérien est largement déséquilibré, marqué par des importations massives et diversifiées, tandis que les exportations sont principalement axées sur les hydrocarbures. Sa dépendance aux hydrocarbures a rendu l'Algérie très vulnérable car une évolution défavorable des cours de l'or noir conduira l'économie entière en récession⁴⁶. La crise de 1986 fut la parfaite illustration. Depuis cette crise l'Algérie a mené des réformes économiques dans le but d'accompagner les entreprises nationales.

En 1990, l'Algérie a lancé une réforme économique majeure visant à moderniser son économie et à la rendre plus compétitive. Cette réforme comprenait plusieurs mesures, dont la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 qui a eu un impact significatif sur l'économie algérienne. Cette loi a instauré l'indépendance de la Banque d'Algérie et a adapté le système bancaire aux règles de l'économie de marché.

A travers ce chapitre nous traiterons les principales mesures et politique commerciale prise par l'Algérie pour enfin relancer son économie et s'émanciper de sa situation de mono exportatrice.

Section1 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie

Le commerce extérieur est un élément clé de l'économie algérienne, qui repose largement sur l'exportation de ses ressources naturelles, en particulier les hydrocarbures. Au fil des ans, l'Algérie a connu des fluctuations importantes dans ses échanges commerciaux avec le reste du monde, influencées par des facteurs économiques, politiques et géopolitiques.

1- Évolution du commerce extérieur de l'Algérie à travers le temps

L'Algérie, pays d'Afrique du Nord riche en ressources naturelles, a connu des changements significatifs dans son commerce extérieur au fil des ans. L'économie algérienne est fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures, qui représentent environ 90% de ses exportations totales. Cette dépendance a conduit à une vulnérabilité face aux fluctuations des prix du pétrole sur les marchés internationaux.

Cette évolution du commerce extérieur de l'Algérie a été marquée par une évolution en dents de scie au cours des dernières décennies, principalement en raison de sa dépendance aux

⁴⁶ Rapport de l'ONU publié en 2017

exportations d'hydrocarbures. Pour assurer un développement économique durable et réduire sa vulnérabilité face aux fluctuations des prix du pétrole, l'Algérie doit poursuivre ses efforts pour diversifier son économie, améliorer la compétitivité de ses produits et renforcer ses relations commerciales avec d'autres pays et régions.

1.1-La première période

La première période de l'évolution du commerce extérieur algérien s'étale de 1963 à 1973, soit 11 années. Durant cette période, les échanges commerciaux de l'Algérie ont connu une croissance relativement lente, avec parfois de légères baisses⁴⁷.

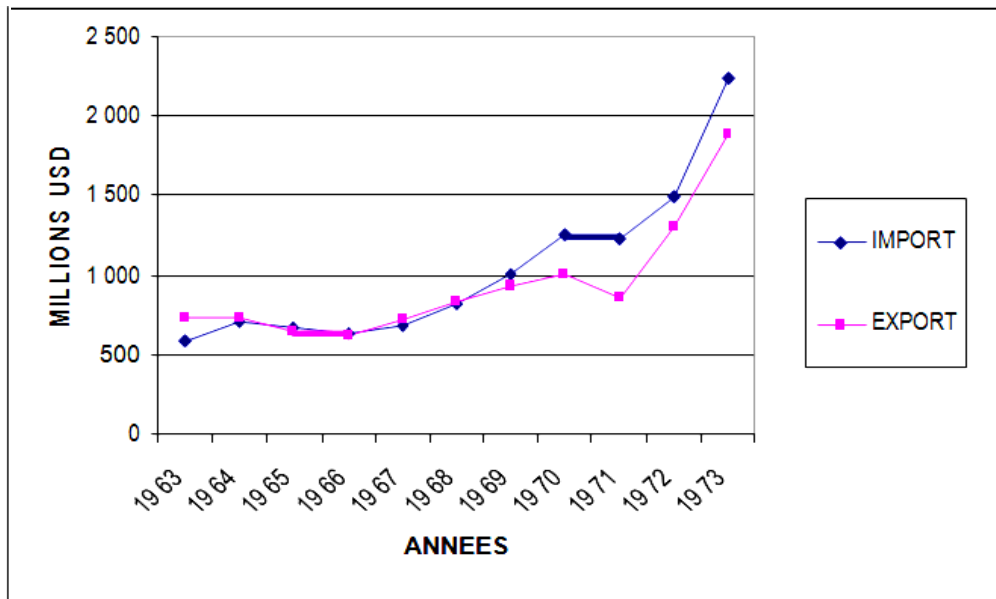
A cette époque, l'Algérie venait juste d'obtenir son indépendance de la France. Son économie restait très dépendante de l'ancienne puissance coloniale, et la grande majorité de ses échanges commerciaux se faisait avec la France. Les importations algériennes consistaient principalement en produits alimentaires et biens d'équipements industriels en provenance de France. Ses exportations dépendaient fortement des hydrocarbures, comme le pétrole et le gaz naturel, également vers la France.

Bien que le commerce extérieur algérien ait progressé timidement au cours de cette première période, l'Algérie n'avait pas encore diversifié ses partenaires et restait dans la zone d'influence économique de la France. Sa balance commerciale n'était pas encore excédentaire, les recettes d'exportations d'hydrocarbures ne couvrant pas entièrement la facture des importations.

Ce n'est qu'à partir des années 1970, lors du premier choc pétrolier, que l'Algérie a commencé à connaître des excédents commerciaux grâce à la hausse des prix du pétrole, et a entamé une diversification de ses partenaires. Mais, cela correspond déjà à la deuxième période de l'évolution de son commerce extérieur.

⁴⁷ Ministère des Finances, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période : 1963–2010, article publié en 2013

Figure01 : EVOLUTION DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE
PERIODE : Années1963_1973



Source : Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période : 1963–2010, selon les données officielles de DIRECTION GENERALE DES DOUANES

1.2-La deuxième période

La deuxième période de l'évolution du commerce extérieur algérien s'étend de 1974 à 1986, soit 13 années. Durant cette période, le volume des échanges commerciaux de l'Algérie a connu une forte croissance, bien plus soutenue que lors de la première période⁴⁸.

Cette deuxième période a débuté avec le premier choc pétrolier de 1973, qui a permis à l'Algérie d'enregistrer d'importants revenus d'exportations d'hydrocarbures. De 1974 à 1981, le commerce extérieur algérien a connu une évolution positive, avec des taux d'expansion annuels relativement élevés, grâce à la manne pétrolière.

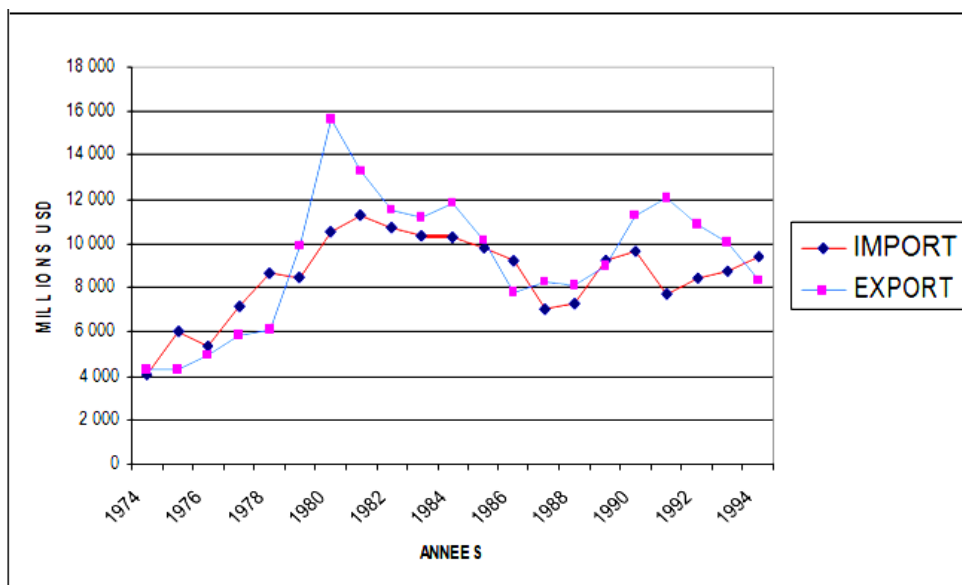
Cependant, à partir de 1982, le commerce extérieur algérien a commencé à décliner, en raison de la baisse des prix du pétrole. De 1982 à 1989, ses échanges ont stagné, voir baissé certaines années.

⁴⁸Ministère des Finances, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période : 1963–2010, article publié en 2013

Durant cette deuxième période, l'Algérie a développé de nouveaux partenariats commerciaux, notamment avec les pays en développement. Elle a diversifié ses sources d'importations, en plus de la France, vers d'autres pays européens, l'Asie et le Moyen-Orient. Et elle a diversifié ses clients pour l'exportation des hydrocarbures vers l'Italie et l'Espagne par exemple.

Ainsi, grâce à l'augmentation des prix du pétrole lors du premier choc pétrolier, le commerce extérieur de l'Algérie s'est nettement renforcé au cours de cette deuxième période, malgré un ralentissement au début des années 1980. Et l'Algérie a poursuivi la diversification entamée dans les années 1970, réduisant sa dépendance vis-à-vis de la France.

Figure02 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie pendant la période : 1974-1994



Source Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période : 1963–2010, selon les données officielles de DIRECTION GENERALE DES DOUANES

1.3-La troisième période

Cette période a débuté en 1995 avec la libéralisation du commerce extérieur algérien. Cette libéralisation a permis une plus grande ouverture de l'économie algérienne et stimulé les échanges commerciaux avec l'étranger. Au cours des années 2000, l'Algérie a bénéficié d'une période de prospérité économique grâce à la hausse des prix du pétrole. Cette période a été marquée par une augmentation des revenus d'exportation, une amélioration de la balance commerciale et une accumulation de réserves de change. Les revenus supplémentaires ont permis au gouvernement d'investir dans des projets d'infrastructures et de développement,

ainsi que le financement des programmes sociaux pour améliorer le niveau de vie de la population.

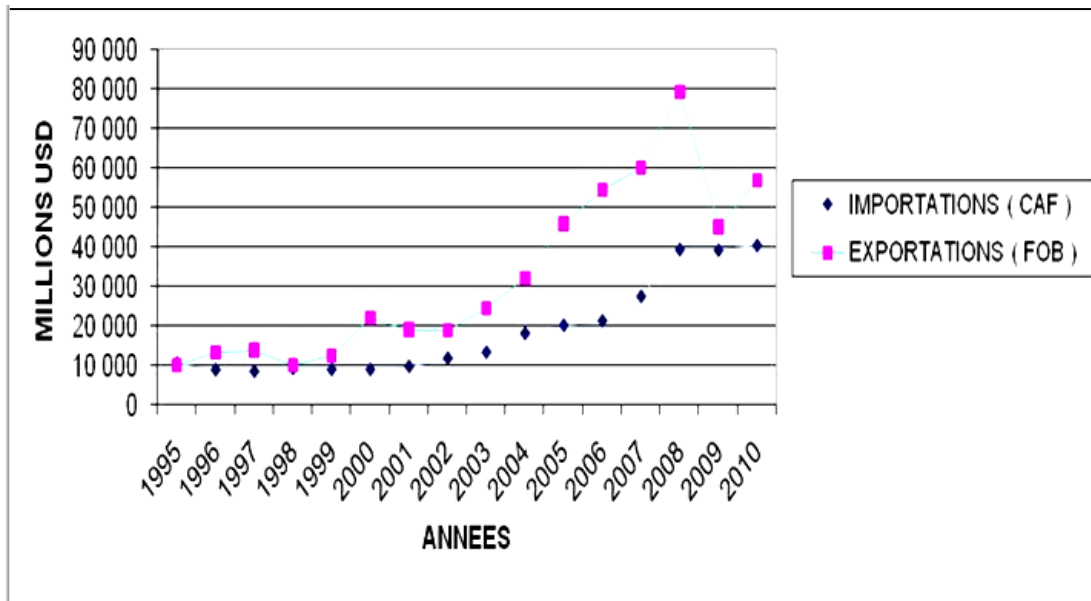
A partir de 2004, le gouvernement algérien a mis en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la consommation. Ces programmes expansionnistes ont fortement stimulé la demande globale dans l'économie algérienne, boostant ainsi les importations de biens de consommation et d'équipements. Ils ont aussi stimulé la production nationale, notamment dans le secteur des hydrocarbures, augmentant les exportations.

De 2004 à 2010, les échanges commerciaux de l'Algérie ont connu une forte accélération, avec des taux de croissance annuels à deux chiffres pour les importations et exportations. Le commerce extérieur est devenu un puissant moteur de la croissance économique algérienne pendant cette période.

Par ailleurs, l'Algérie a continué à diversifier ses partenaires commerciaux, réduisant davantage sa dépendance vis-à-vis de la France et de l'Europe. Elle s'est tournée vers de nouveaux partenaires comme la Chine et les pays du Golfe. Toutefois, ses exportations restent dominées par les hydrocarbures, ce qui la rend vulnérable aux fluctuations des cours du pétrole.

Ainsi, grâce à l'ouverture économique des années 1990 et aux politiques expansionnistes des années 2000, le commerce extérieur algérien a connu une croissance soutenue durant cette troisième période, bien qu'encore trop dépendant des hydrocarbures. L'Algérie demeure un importateur net malgré l'amélioration de sa balance commerciale. D'importants défis demeurent pour diversifier son économie et réduire sa dépendance aux importations.

Figure03 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : années 1995-2010



Source : Les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période : 1963–2010, selon les données officielles de DIRECTION GENERALE DES DOUANES

1.4-La quatrième période

La quatrième période s'étend de 2010 à nos jours. Durant cette période, le commerce extérieur algérien a connu une évolution mitigée, marquée par une baisse des échanges à partir de 2014 en raison de la chute des prix du pétrole.

En effet, la chute des prix du pétrole en 2014 a entraîné une détérioration de la situation économique de l'Algérie. Les exportations ont diminué, la balance commerciale s'est détériorée et les réserves de change ont commencé à s'épuiser. Cette situation a mis en évidence la nécessité pour l'Algérie de diversifier son économie et de réduire sa dépendance aux hydrocarbures.

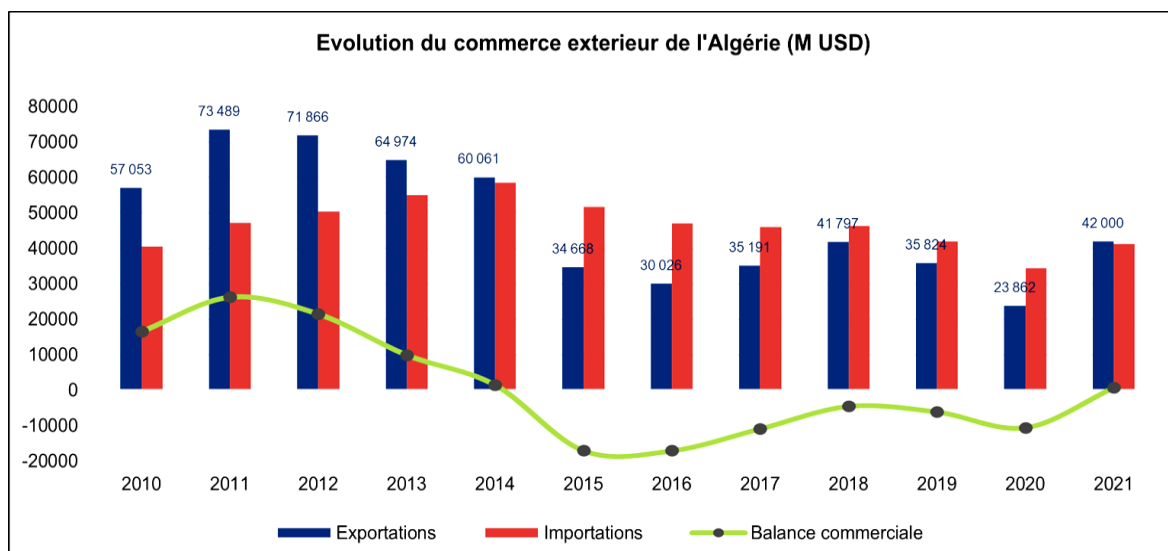
En 2017, le commerce extérieur algérien a commencé à se redresser grâce à une hausse des prix du pétrole. Les exportations d'hydrocarbures ont augmenté, améliorant la balance commerciale et stabilisant les réserves de change. Cependant, les exportations hors hydrocarbures sont demeurées faibles.

En 2019, les exportations de pétrole et de gaz se sont maintenues, mais les importations ont également augmenté en raison d'une demande intérieure soutenue. Le déficit commercial s'est creusé, obligeant l'Algérie à puiser dans ses réserves de change. La diversification des exportations est devenue une priorité urgente pour assurer la viabilité budgétaire et financière du pays.

La pandémie de COVID-19 a eu un impact significatif sur le commerce extérieur de l'Algérie en 2020 et 2021. En 2020, les exportations algériennes ont chuté de 12,7% et les importations de 10,7% par rapport à 2019. Cette baisse était due à une baisse de la demande mondiale de pétrole et d'autres biens algériens, ainsi qu'à une baisse des prix du pétrole. Bien que le commerce se soit quelque peu redressé en 2021, les exportations et les importations sont restées inférieures aux niveaux d'avant la pandémie⁴⁹.

La crise ukrainienne de 2022 a encore aggravé la situation, les exportations chutant de 15,4% et les importations de 13,1% par rapport à 2021. La guerre en Ukraine et les tensions géopolitiques en Europe ont réduit la demande de biens algériens sur les marchés européens. Parallèlement, une hausse des prix mondiaux du pétrole a rendu plus coûteux pour l'Algérie d'importer des biens et des services, pesant sur les importations.

Figure04 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie



Source : <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/commerce-exterieur-de-l-algerie> le 20/05/2023

D'après les données fournies par le ministère de l'Économie et des Finances français, il ressort que les échanges commerciaux de l'Algérie avec ses partenaires internationaux ont connu une baisse significative de 26% en 2020 par rapport à l'année précédente, pour s'établir à un montant de 58 milliards de dollars. Cette baisse s'explique principalement par la chute du cours des hydrocarbures, qui a entraîné une perte de valeur de 11,5 milliards de dollars pour

⁴⁹ Ministère des Finances. (2020). Statistiques du Commerce Extérieur de l'Algérie, l'année 2020.

les exportations d'hydrocarbures. Les exportations hors hydrocarbures ont également reculé de 17,8% en 2020, représentant 8,9% du total des exportations.

Les importations algériennes ont également diminué en 2020 pour atteindre 34,4 milliards de dollars, en baisse de 18% par rapport à 2019. Les biens d'équipements industriels, les biens alimentaires et les produits semi-finis représentaient 73% de l'ensemble des importations. Les achats de biens d'équipement industriels ont reculé de 30,6%, ainsi que les achats de produits semi-finis (-22,6%) et les biens de consommation (-11%)⁵⁰.

En conséquence, le déficit de la balance commerciale s'est accentué de 72% en 2020, atteignant 10,5 milliards de dollars.

La France était le deuxième client de l'Algérie en 2020, derrière l'Italie et devant l'Espagne. La Chine était le premier fournisseur de l'Algérie, suivie par la France et l'Italie.

En 2021, les échanges commerciaux de l'Algérie ont augmenté de 43% par rapport à 2020 pour atteindre 83 milliards de dollars, grâce à une hausse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures. Les exportations ont atteint 42 milliards de dollars, en hausse de 76% par rapport à 2020, avec les hydrocarbures représentant 91% du total des exportations. Les exportations restantes se composent de dérivés des industries pétrolières et gazières et de produits agroalimentaires.

2- Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie

Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie sont l'Union Européenne, la Chine et les États-Unis. L'Union Européenne est le principal partenaire commercial de l'Algérie, représentant environ 50% de ses exportations et 45% de ses importations. Parmi les pays européens, la France, l'Italie et l'Espagne sont les partenaires les plus importants. La Chine est également un partenaire commercial clé, en particulier pour les importations de biens d'équipement et de consommation⁵¹.

2.1-Les partenaires commerciaux clés de l'Algérie à travers le monde

L'Algérie entretient d'importantes relations commerciales avec des partenaires dans le monde entier. Son commerce se concentre sur l'exportation de pétrole brut et de gaz naturel, et l'importation de biens d'équipement et de produits manufacturés. Ses principaux partenaires

⁵⁰ Ministère de l'économie et des finances et de la souveraineté industrielle et numérique Publié le 05 octobre 2022

⁵¹ Ministère de l'économie et des finances et de la souveraineté industrielle et numérique Publié le 05 octobre 2022

sont des pays européens comme l'Italie, la France et l'Espagne, mais la Chine et certains pays africains deviennent également de plus en plus importants. Le commerce de l'Algérie avec le reste du monde continue de croître, avec une augmentation de 7,41 % des importations au premier semestre 2022 par rapport à la même période en 2021.

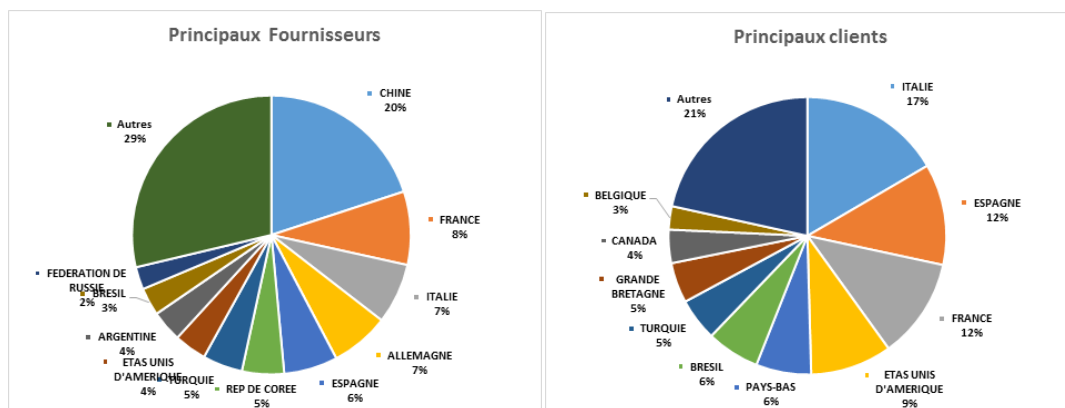
L'Algérie entretient des relations commerciales étroites avec de nombreux pays dans le monde. Ses principaux partenaires commerciaux sont⁵² :

- L'Italie est le premier partenaire commercial de l'Algérie dans le monde. En 2022, l'Italie représentait près de 22% des exportations algériennes. Les deux pays ont des liens commerciaux et culturels étroits qui remontent à l'époque coloniale. L'Italie importe beaucoup de pétrole brut et de gaz naturel algériens et exporte des biens comme des machines, des véhicules et des produits alimentaires vers l'Algérie.
- La France est le deuxième partenaire commercial de l'Algérie en termes d'exportations, représentant près de 10% du total. Les deux pays partagent une longue histoire et des liens culturels profonds. La France importe beaucoup de pétrole brut et de gaz naturel algériens et exporte des biens comme des machines, des véhicules et des produits alimentaires vers l'Algérie.
- L'Espagne est le troisième partenaire commercial de l'Algérie, représentant 12% des exportations. Les deux pays entretiennent des relations commerciales de longue date. L'Espagne importe beaucoup de pétrole brut et de gaz naturel algériens et exporte des biens comme des machines, des véhicules et des produits alimentaires vers l'Algérie.
- Les États-Unis sont le quatrième partenaire commercial de l'Algérie en termes d'exportations, représentant près de 6% du total. Les États-Unis importent beaucoup de pétrole brut et de gaz naturel algériens et exportent des biens comme des machines, des véhicules et des produits alimentaires vers l'Algérie.
- Le Brésil est le cinquième partenaire commercial de l'Algérie dans le monde. Les deux pays entretiennent des relations commerciales croissantes. Le Brésil est un important importateur de pétrole brut et de gaz naturel algériens, et il exporte également une variété de biens vers l'Algérie, notamment des machines des produits alimentaires.

⁵² <https://www.algerie-eco.com/2022/07/25>

- Le partenariat économique algéro-chinois : Les relations économiques entre l'Algérie et la Chine se sont considérablement développées ces dernières années. En 2021, le commerce bilatéral entre les deux pays s'élevait à 8,3 milliards de dollars américains. Bien que déséquilibré en faveur de la Chine, ce partenariat économique demeure très important pour l'Algérie, notamment en tant que débouché pour ses exportations d'hydrocarbures. La Chine est le second partenaire commercial de l'Algérie après l'Union Européenne. Elle est le premier importateur de marchandises algériennes, absorbant près de 20% des exportations algériennes, surtout des hydrocarbures comme le pétrole brut et le gaz naturel. En retour, la Chine exporte vers l'Algérie des biens manufacturés à haute valeur ajoutée, comme les machines, l'électronique et les textiles. En 2021, la Chine a exporté pour 6,3 milliards de dollars de marchandises vers l'Algérie, tandis que l'Algérie a exporté pour 2 milliards de dollars de marchandises, surtout des hydrocarbures, vers la Chine. Conscientes du potentiel de ce partenariat, l'Algérie et la Chine ont signé plusieurs accords économiques ces dernières années afin de stimuler leurs échanges et investissements communs. En 2006, les deux pays ont signé un accord de coopération dans le domaine des investissements. Plus récemment, en 2016, ils ont signé un accord de libre-échange, le premier signé par l'Algérie avec un pays non-arabe. Grâce à ces accords, la Chine est devenue l'un des principaux investisseurs étrangers en Algérie, notamment dans les secteurs des infrastructures, de l'industrie automobile et pharmaceutique. Les entreprises chinoises ont remporté de nombreux contrats pour la construction d'autoroutes, de ports et de barrages en Algérie.

Graphe05 : Les principaux clients et fournisseurs de l'Algérie



Source : <http://www.conjoncture-dz.com/echanges-externiers/> le 22/05/2023

2.2- Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie en Afrique

L'Algérie entretient des échanges commerciaux importants avec les pays africains. Elle a enregistré une légère augmentation de 1,55 % par rapport à l'année 2018, en passant de 3,46 milliards USD à 3,51 milliards USD en 2019⁵³. Toutefois, les flux commerciaux entre l'Algérie et l'Afrique restent dominés par les pays d'Afrique du Nord, représentant plus de 80% des échanges avec l'ensemble du continent. En 2020, les échanges commerciaux de l'Algérie avec l'Afrique ont atteint 3,5 milliards de dollars, dont 1,3 milliard de dollars en termes d'importations (3% du total des importations algériennes) et 2,2 milliards de dollars en termes d'exportations (5 % du total des exportations algériennes).⁵⁴

La Tunisie est le premier partenaire commercial de l'Algérie en Afrique, avec des échanges de 1,4 milliard de dollars en 2018 dans divers secteurs comme l'énergie, l'industrie et l'agroalimentaire⁵⁵.

Le Maroc est également un partenaire commercial important, avec des échanges de 731,9 millions de dollars en 2018 portant principalement sur les produits alimentaires, les hydrocarbures et les phosphates.

La Libye est un marché clé pour les exportations algériennes d'hydrocarbures et de produits alimentaires, avec des échanges de 367,9 millions de dollars en 2018.

L'Égypte est un autre partenaire commercial significatif, avec des échanges de 262,8 millions de dollars en 2018 dans les secteurs des hydrocarbures, de l'industrie et de l'agriculture.

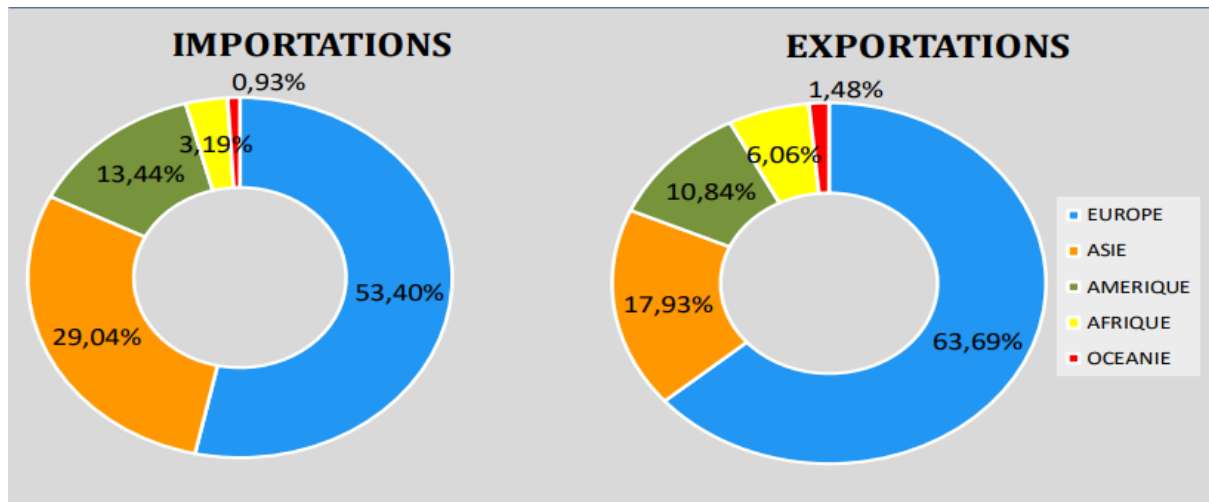
Le Nigeria devient progressivement un partenaire commercial de plus en plus important, avec des échanges de 182,3 millions de dollars en 2018 portant principalement sur les hydrocarbures et les produits alimentaires.

⁵³ Ministère des Finances | Direction Générale des Douanes STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE Période : Année 2019

⁵⁴<https://www.ons.dz/> le 26/05/2023

⁵⁵www.cepex.nat.tn le 26/05/2023

Graphe06 : Répartition des importations et des exportations par zone géographique au cours de l'année 2019.



Source : Ministère des Finances | Direction Générale des Douanes STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE : Année 2019

3- Les produits d'exportation et d'importation les plus importants⁵⁶

Comme mentionné précédemment, les hydrocarbures sont le principal produit d'exportation de l'Algérie, représentant environ 90% des exportations totales. Les autres produits d'exportation incluent les produits agricoles, les produits chimiques et les matériaux de construction.

En ce qui concerne les importations, l'Algérie importe principalement des biens d'équipement, des biens de consommation, des produits alimentaires et des produits chimiques. Les importations de biens d'équipement sont essentielles pour soutenir le développement des infrastructures et l'industrialisation du pays.

3.1- Les exportations

- Les hydrocarbures, en particulier le pétrole et le gaz naturel, représentent environ 90% des exportations totales de l'Algérie.

⁵⁶<https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/explorer/algerie/>

- Les autres exportations comprennent les produits agricoles, les produits chimiques et les matériaux de construction, mais leur part est très faible.

3.2 Les importations

- L'Algérie importe principalement des biens d'équipement, des biens de consommation, des denrées alimentaires et des produits chimiques ;
- Les importations de biens d'équipement sont cruciales pour soutenir le développement des infrastructures et l'industrialisation du pays ;
- Les principales importations comprennent les machines, les équipements de transport, les biens de consommation, les denrées alimentaires et les biens d'équipement.

L'économie algérienne reste trop dépendante des hydrocarbures, en particulier pour les exportations et les revenus budgétaires. Bien que l'Algérie ait fait des progrès dans la diversification de ses exportations et de son économie, les hydrocarbures dominent toujours fortement le commerce extérieur. La diversification économique et l'expansion d'autres secteurs d'exportation sont nécessaires à une croissance économique durable à long terme.

Tableau 03 : LES PRINCIPAUX PRODUITS ÉCHANGÉS

35,2 Mds USD de produits exportés en 2017	
Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux	40,0%
Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	36,1%
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...	18,3%
Huiles et autres produits provenant de la...	1,6%
Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse ...	1,0%
Autres Produits	3,0%

Source : <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/explorer/algerie/decouvrir-le-profil-commercial> le 29/05/2023

Section 02 :L'évolution des politiques commerciales en Algérie

Au fil des ans, l'Algérie a adopté diverses politiques commerciales visant à promouvoir ses échanges internationaux.

1-Evolution des politiques commerciales en Algérie

1.1- La nature des politiques commerciales au temps de l'économie planifiée

Peu après l'indépendance, l'Algérie est en quête d'un nouveau modèle économique et politique à suivre afin de s'émanciper économiquement et politiquement de son ancien colonisateur. Les dirigeants algériens sont séduits par le modèle proposé par Gérard de Bernis. Ce dernier inspiré par le courant marxiste suggère un modèle économique à l'encontre de celui adopté par les pays libéraux, conduisant ainsi l'Algérie au rang des économies planifiées et administrées.⁵⁷

1.1.1-Régime des importations

Le commerce extérieur n'a pas échappé au contrôle de l'Etat. A cette époque, l'Etat monopolise les importations et cela par l'adoption d'une série de mesures et de lois. Afin de protéger l'économie nationale et dans le but de réduire la sortie des devises, l'Etat avait signé le décret N 63/188 du 16 mai 1963 relatif à la mise en place des contingentement à l'importation qui prévoit la fixation de la nature et la quantité des marchandises à importer et cela par l'utilisation des outils non tarifaires, tels que les licences d'importation , la limitation des importations par les quotas .

1.1.1.1-Un monopole modéré de l'Etat : (1963-1970)

En 1963 les pouvoirs publics ont mis en place l'office national de commercialisation (ONACO) qui est chargé d'approvisionner le marché local des produits à haute consommation (thé, café, produits laitiers...). Cet office détenait le monopole sur l'importation de ces produits, ce qui reflète la nature de contrôle de l'Etat sur les importations.

⁵⁷ Abderrahim Lamchichi, 1991, 'L'Algérie en crise, EDITIONS L'HARMATTAN

Un autre exemple de ce monopole, est la création du groupement Professionnel d'achat qui réunissait à la fois l'Etat et des importateurs privés, constituant des sociétés à capital détenues en majorité par l'Etat. Ces sociétés avaient pour vocation de monopoliser les importations sur cinq types de produits :

- BOIMEX pour le bois et dérivés ;
- CITEXAL pour le textile artificiel ;
- CADIT pour les autres textiles ;
- CAIRLAC pour les produits laitiers ;
- GICP pour les cuirs et peaux.

1.1.1.2-Vers une nationalisation des importations

Ayant opté pour le protectionnisme, l'Algérie a décidé de renforcer ses politiques non tarifaires. Le début des années 1970 a vu la mise en place d'un nouveau type de licence d'importation : les AGI (autorisation globale à l'importation) suite à la promulgation de l'ordonnance 74/12 relative aux nouvelles conditions d'importation. Ces AGI sont attribuées à l'importateur privé par le ministère de commerce. Ainsi suite à la modification apportée par cette ordonnance le texte relatif au programme général d'importation prévoit trois régimes d'importation qui varient en fonction des produits et de leur nécessité :

- Des marchandises libres à importer tels que les produits alimentaires ;
- Des marchandises contingentes nécessitent une AGI du ministère du commerce ;
- Une licence d'importation qui s'ajoute à un lot de tarif douanier qui vise certaines marchandises substituables par la production locale dans l'objectif d'éviter tout surplus sur le marché local.

Malgré le contrôle très rigoureux de l'Etat, le secteur privé n'est pas vraiment exclu des échanges internationaux. Cependant l'adoption de la loi n° 78/02 va marquer le début d'une totale hégémonie de l'Etat sur le commerce extérieur en général et sur les importations en particulier. On parle alors d'une nationalisation des importations. La loi n° 78/02 stipule que toute opération d'importation devra désormais s'effectuer par l'intermédiaire des entreprises Etatiques. En d'autres termes, seules les entreprises de l'Etat ayant la possibilité d'importer de l'extérieur. Il est interdit aux opérateurs privés d'effectuer toute forme de transaction avec l'étranger.

1.1.2-Le régime des exportations

Durant cette période les exportations étaient gérées de la même façon que les importations c'est-à-dire par des organismes publics dotés d'un monopole. On peut citer à titre d'exemple (ONACO) l'office national de commercialisation. Mais, contrairement aux importations les exportations étaient moins contraignantes par l'Etat car son objectif premier reste la diversification des sources de revenus. Avant de se diriger vers une économie de marché, les exportations durant cette période ont connu deux grandes phases.

1.1.2.1- Phase de libéralisation (1974-1978)

Cette première phase même si elle n'a pas duré est marquée par la libéralisation des exportations de toute entrave ou restriction de la part de l'Etat. En effet la publication de l'ordonnance 74/11 de 30 janvier 1974 interdisait aux entreprises publiques toute forme de monopole à l'exportation. Néanmoins il y'a lieu de noter que certains produits ne sont pas libres à l'export tels que les produits alimentaires à haute consommation.

1.1.2.2- Phase de nationalisation des exportations

La nationalisation des exportations s'est formellement établie à partir de la deuxième moitié des années 1970 et plus précisément après l'adoption de la loi 78/02 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Désormais seul l'Etat aurait droit à conclure des contrats avec des partenaires étrangers.

Tout comme les importations l'Etat contrôlait les exportations à travers l'émission des licences d'exportation délivrées par le ministère de commerce :

- Des autorisations globales à l'exportation (AGE) aux entreprises étatiques ;
- Des licences d'exportation aux entreprises privées.

1.2-L'ouverture commerciale en Algérie

Les principales réformes apportées pour libéraliser le commerce. La crise de 1986 et la crise politique de 1988 ont poussé les responsables algériens à revoir leurs différentes politiques et a adopté une nouvelle constitution portée sur une double ouverture économique et commerciale. Nous allons à présent aborder les différents axes de changement apporté au système économique algérien.

1.2.1- La réforme du système bancaire

Au début des années 1990 l'Etat a entamé une libéralisation de son système bancaire. Conscient que toute restructuration économique devrait inévitablement passer par une libéralisation de son secteur bancaire, ces réformes ont débuté par l'attribution de l'autonomie à la Banque d'Algérie et introduit des systèmes bancaires conformes aux règles de l'économie de marché. C'est ainsi qu'à partir de l'élaboration de la loi sur la monnaie et le crédit, en 1990 que ce secteur s'est enfin ouvert aux banques privées, mais surtout aux banques étrangères diversifiant ainsi les sources de financement des agents économiques.

1.2.2- La privatisation des entreprises et l'attrait aux investissements directs étrangers

Dans la perspective de réduire les dépenses publique, l'Etat dès la fin des années 1980 a entamé une campagne de privatisation des entreprises étatiques que cela soit par l'octroi de leur autonomie soit en procédant à leur ouverture au secteur privé local ou étranger comme le montre le tableau suivant :

Tableau 04 : Entreprises privatisées de 1995 à 2003

Entreprises privatisées	Branche d'activité	Part de capital	Technique de privatisation	Apports du partenaire
Hôtel El-Aurassi	Tourisme	20	Introduction en bourse	Revenus de la cession
SIDER, El-Hadjar	Sidérurgie	70	Ouverture du capital à LNM-ISPAT(Inde)	50 milliards dinars modernisation
ENAD	Détergents	60	Ouverture du capital a Henkel(Allemagne)	Investissement de modernisation marque

Source : Mihoub Mezouaghi et Fatiha Talahite, 2009, OUVRAINETÉ ÉCONOMIQUE ET RÉFORMES EN ALGÉRIE

Ainsi l'ouverture de l'économie algérienne durant cette période a fortement contribué à l'augmentation des flux des investissements directs étrangers et cela dans pratiquement tous les domaines (tourisme industrie domaine pharmaceutique)⁵⁸.

Le désengagement progressif de l'Etat des secteurs clés de l'économie en plus de la mise en place d'une législation fiscale plus attractive depuis 2001 ont fortement contribué à la hausse fulgurante des IDE (voir tableau n° 05), ce qui a d'ailleurs propulsé l'Algérie au 4^{ème} rang des pays d'accueil d'IDE en Afrique.

Tableau 05 : évolution des IDE en Algérie

Années	1995	2000	2009	2015
IDE (milliard de dollars)	550	1000	2754	1507

Source : conception par nous-mêmes sur la base des données collectées du site ([http/le chiffre d'affaire.dz/](http://le chiffre d'affaire.dz/))

Cependant, depuis l'instauration de la règle 51/49 qui impose aux sociétés étrangères qui désirent investir en Algérie de s'associer avec un partenaire algérien, les IDE ont fortement diminué. En effet, on constate d'après les données de tableau que les IDE passant de 2754 milliards de dollar en 2009 à uniquement 1507 milliards de dollar en 2015⁵⁹.

1.2.3- La libéralisation de commerce extérieur

1.2.3.1- Le contexte durant la période : 1990-2000

Au début des années 1990, l'Algérie était confrontée à une crise économique majeure, caractérisée par une cessation de paiement et une dette extérieure dépassant les 20 milliards de dollars. Pour obtenir un rééchelonnement de sa dette, l'Algérie a accepté les conditions imposées par le Fonds monétaire international (FMI), qui comprenaient une série de réformes

⁵⁸ Mihoub Mezouaghi et Fatiha Talahite, 2009, OUVRAINETÉ ÉCONOMIQUE ET RÉFORMES EN ALGÉRIE, éditions l'harmattan

⁵⁹ ([http/le chiffre d'affaire.dz/](http://le chiffre d'affaire.dz/)) le 29/05/2023

structurelles visant à rétablir l'équilibre macroéconomique du pays. Ces réformes avaient pour objectif de préparer le terrain à une relance économique basée sur l'ouverture commerciale.⁶⁰

Au cours de cette période, l'Algérie a connu un tournant dans ses politiques commerciales en se rapprochant des institutions internationales et en mettant en place un plan d'ajustement structurel sous l'égide du Fonds monétaire international (FMI). Ce programme a permis de rétablir les équilibres macroéconomiques, d'améliorer la croissance du produit intérieur brut et de dynamiser le secteur privé. Un événement marquant de cette période a été la création de la loi de finance complémentaire de 1990, qui a introduit de nouvelles mesures reflétant la volonté réelle d'instaurer la démonopolisation du commerce extérieur.

L'Algérie a pris plusieurs mesures pour libéraliser son commerce extérieur. Depuis 1994, les restrictions gouvernementales sur le commerce international ont été levées, ce qui permit aux entreprises disposant des moyens financiers de participer aux échanges commerciaux avec des partenaires étrangers, sous réserve de répondre aux critères établis par la loi et d'effectuer une domiciliation bancaire préalable.

Le programme de libéralisation du commerce extérieur mis en place depuis 1994 s'appuie sur :

- L'élimination de toutes restrictions à l'exportation en dehors des quelques exceptions visant à protéger le patrimoine artistique, archéologique ou historique de l'Algérie ;
- Le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques ;
- La continuité du monopole de l'Etat sur les exportations hors hydrocarbures et des produits mines (les principaux produits exportés sont : le pétrole, le gaz naturel et les produits dérivés du pétrole) ;
- La convertibilité courante du dinar pour les transactions internationales courantes a marqué un véritable tournant le 12 avril 1994⁶¹. Depuis sa reconversion vers une économie de marché, l'État a progressivement atténué son contrôle des changes ;

Afin de diversifier ses exportations, l'État a mis en place depuis 1996 un système d'accompagnement, comprenant des aides financières par le biais de la création d'un fonds spécial de promotion des exportations. En plus des avantages fiscaux accordés aux exportateurs, plusieurs organismes étatiques ont été créés pour soutenir les exportateurs dans leurs démarches à l'étranger.

⁶⁰ <https://iremno.org> le 29/05/2023

⁶¹ Y.Benabdallah. L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ?

1.2.3.2- Le contexte de 2000 à nos jours

À partir des années 2000, l'Algérie a apporté plusieurs modifications à sa politique commerciale. Cela inclut la réduction et la simplification des droits de douane, ainsi que la libéralisation de la plupart des secteurs tels que les télécommunications, les transports, l'énergie et les mines. Pendant cette période, l'Algérie s'est engagée dans le développement et l'ouverture de ses relations commerciales avec ses principaux partenaires, notamment l'Union européenne et l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'objectif de ces accords était de soutenir et d'accompagner le développement économique et social du pays.

Ce processus d'ouverture commerciale a abouti à la conclusion de plusieurs accords de libre-échange à l'exemple de l'accord d'association avec l'Union Européenne⁶² qui a pour but la création d'une zone de libre-échange en suivant un processus d'élimination graduel des droits de douane dans l'objectif de renforcer les transactions commerciales entre les deux parties et d'augmenter les flux d'IDE vers l'Algérie.

En 2003, des modifications significatives ont été apportées à la politique commerciale, notamment par la promulgation d'un nouveau cadre législatif régissant le commerce extérieur, en particulier les opérations d'importation et d'exportation de marchandises. Ce nouveau cadre met l'accent sur la liberté d'accès au commerce extérieur des marchandises pour toutes les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique, tout en prévoyant un dispositif de protection de la production nationale en conformité avec les différentes règles du commerce multilatéral.

La levée des restrictions sur les importations a eu un impact significatif sur l'offre sur le marché local, entraînant ainsi une concurrence intense qui offre aux consommateurs algériens un choix beaucoup plus large.

Dans le but de maintenir cette concurrence, l'État a établi l'ordonnance 03/03 du 11 juillet 2003, qui vise à harmoniser le cadre juridique relatif à la libre concurrence et à lutter contre toute pratique susceptible de conduire à une situation de monopole.

Afin de réguler le commerce extérieur, renforcer la traçabilité des transactions et freiner l'envolée des importations, les pouvoirs publics ont institué à travers la loi de finances

⁶² Mohamed Kamel Chelghem.2008. Les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie

complémentaire de 2010, l'obligation pour toute activité d'importation et d'exportation, d'utiliser le crédit documentaire comme moyen de paiement⁶³. Cette mesure vise à accroître la maîtrise des autorités sur les flux financiers et commerciaux avec l'étranger.

Cependant face à l'inefficacité du crédit documentaire à réguler les importations et assurer la traçabilité des transactions commerciales avec l'étranger, l'Algérie a récemment autorisé à nouveau le recours à la remise documentaire pour le paiement des importations de produits finis.

L'article 81 de la loi de finances 2014 vient ainsi abroger l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 qui avait institué l'obligation d'utiliser le crédit documentaire pour toutes les opérations d'importation⁶⁴. Le rétablissement de la remise documentaire intervient après l'échec de cette mesure à atteindre les objectifs escomptés, à savoir la maîtrise de la facture d'importation et le suivi des sorties de devises.

2- Les principaux accords multilatéraux et régionaux auxquels adhèrent l'Algérie et l'avènement de la ZLECAF

De point de vue de la politique commerciale l'Algérie, a été relativement active ces dernières années. En effet après une longue période sans réelle ouverture l'Algérie a entrepris dès le début des années 2000 plusieurs partenariats commerciaux que ce soit sur le plan régional ou continental.

2.1- Tentative d'adhésion à l'OMC

L'adhésion à l'OMC est l'objectif ultime de l'Algérie car cela favorisera son accès aux différents marchés mondiaux mais aussi de bénéficier de son cadre réglementaire prévisible et transparent⁶⁵. Tout pays souhaitant s'affilier à cet organisme s'engage dans une série de réformes structurelles visant à libéraliser le commerce et les flux des capitaux mais aussi à revoir les règles nationales en termes d'investissement. Ainsi l'Algérie s'engage dès le début de nouveau millénaire dans une campagne de libéralisation commerciale incluant une réduction de ses barrières tarifaires et non tarifaires. Le processus d'intégration à l'OMC débute par une phase de négociation.⁶⁶ Cette phase dure en moyenne plus 10 ans. Elle prévoit la création d'une commission de travail composée des membres de l'OMC et des

⁶³Article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009

⁶⁴Article 81 de la loi de finances 2014

⁶⁵ MEHDI ABBAS, 2010, L'Accession de l'Algérie a OMC entre ouverture contrainte et ouverture maîtrisée

⁶⁶<https://www.wto.org> le 01/06/2023

représentants du pays prétendant. Cette commission est chargée d'assurer les négociations. En 1988, l'Algérie a fait sa première demande pour rejoindre le GATT (ancêtre de l'OMC). Mais, en raison de la situation politique compliquée, les négociations ont été interrompues. Elles entreprirent 10 ans plus tard en accordant à l'Algérie uniquement le statut de pays observateur car elle ne remplissait pas encore toutes les conditions nécessaires pour prétendre à être membre officiel car elle doit satisfaire un cahier de charges bien défini : l'ouverture totale du marché ; harmonisation du cadre juridique et administratif ; abolition des aides et subventions aux entreprises publiques.

2.2- Accord Algérie-Union Européenne

Dans le cadre de la poursuite de son programme de diversification économique et de conception d'une économie compétitive et dans la perspective de renforcer ses exportations vers l'UE⁶⁷, l'Algérie a signé un accord d'assistance avec l'UE. Cet accord signé en décembre 2001 et mis en vigueur trois ans plus tard, ⁶⁸prévoit la création d'une zone de libre-échange et cela à travers le démantèlement progressif des barrières tarifaires entre les deux parties sur une période qui s'étale sur 12 ans à compter de la date de son entrée en vigueur.

2.2.1-Objectifs de l'association Algérie-UE

- La création d'une zone de libre-échange et promouvoir ainsi les échanges entre les deux parties ;
- La fixation des conditions de libéralisation progressive des échanges des biens et services et capitaux ;
- Encourager la coopération dans les domaines économique social et culturel ;
- Faciliter et encourager les flux d'IDE vers l'Algérie⁶⁹ ;
- L'harmonisation de la réglementation commerciale algérienne à travers la suppression progressive de toutes les pratiques qui entravent les échanges entre les deux partenaires (le monopole, les aides et les prérogatives accordées aux entreprises publiques) ;
- L'accord ne se limite pas uniquement au volet économique même l'aspect politique est pris en considération. Les deux parties essaient d'installer un cadre approprié au dialogue politique afin de trouver des solutions pertinentes aux différentes crises de la

⁶⁷<https://www.eas.europa.eu/le-02/06/2023>

⁶⁸ Ministère du commerce Algérie direction de la promotion des exportations convention France Maghreb Paris le 5 et 6 février 2008 www.ONS.DC le [02/06/2023](https://www.eas.europa.eu/le-02/06/2023)

⁶⁹ Rapport de FMI publié en 2021

région (crise politique conflit politico-militaires, guerre civil ...) afin de rétablir la paix dans les régions méditerranéenne et nord-africaine.

2.2.2- L'affiliation de l'Algérie à la zone arabe de libre échange

Avant l'adhésion à cette zone, l'Algérie avait signé plusieurs accords bilatéraux avec des pays arabe et des pays nord africains. Nous pouvons citer par exemple l'accord signé entre l'Algérie et la Tunisie en 1981 prévoyant l'exonération des droits et taxes douaniers entre les deux pays. Le même accord a été signé en 1989 avec le Maroc. L'Algérie avait signé également en 1996 avec la Jordanie une convention commerciale et tarifaire.

L'Algérie a officiellement rejoint la zone arabe de libre échange en 2009 quatre ans après son entrée en vigueur (1 er janvier 2005). Cette zone est créée dans l'unique but de renforcer les échanges entre les pays arabe et de faciliter les services liés au commerce.

2.2.3-L'avènement de la zone africaine de libre-échange (ZLECAF)

L'économie africaine se dirige vers une convergence économique, commerciale et politique. Cette convergence permettra aux 54 pays africains de mieux intégrer la chaîne de valeur mondiale.

Selon les derniers chiffres de la banque mondiale (2023), la participation des pays africains dans le produit intérieur brut mondial reste très faible malgré le fait qu'elle représente 1/8 de la population mondiale. Il existe plusieurs facteurs qui expliquent cette situation africaine. Les principaux sont la faiblesse des flux des IDE et les entraves gouvernementales et réglementaires au commerce. Or selon les études des grandes institutions mondiales (FMI, BM, BAD...) l'intégration commerciale est le moteur de toute croissance et prospérité économique⁷⁰.

C'est en inspirant de l'expérience de plusieurs groupes régionaux que les dirigeants africains ont décidé, enfin de créer « la zone africaine de libre échange » nommé la ZLECAF. Officiellement rentrée en vigueur le 1 janvier 2022, cet accord ratifié par 46 pays dont l'Algérie est conçu, pour stimuler les échanges commerciaux intra africain il prévoit à terme le démantèlement des barrières tarifaires. Mais, son plus grand chantier reste l'élimination de l'ensemble des obstacles non tarifaires (Quotas, procédures douanières complexes, normes sanitaire et phytosanitaire) car les frontières africaines sont connues pour être parmi les

⁷⁰<https://www.banquemondial.org> , Afrique - Vue d'ensemble publiée le 12 avril 2023 vue le 06/06/2023

plus fermées au monde. En outre, ce projet rentre dans le cadre d'un long processus de l'Union africaine qui débute par la création d'un marché commun est qui aboutira à terme à une union économique et monétaire à l'image de l'Union européenne.

2.2.3.1- Les objectifs de la ZLECAF

- Création d'une zone de libre-échange afin de booster les échanges intra-africains ;
- Le démantèlement des obstacles techniques au commerce tels que les normes sanitaires phytosanitaires, la propriété intellectuelle et industrielle ;
- L'harmonisation des législations nationales ;
- Encourager les IDE entre les pays africains. Cela permettra à terme un réel développement de la chaîne valeur régionale.
- Enlever les obstacles à la libre circulation des biens et services et capitaux.

2.2.3.2-L'importance de marché africain pour l'Algérie

L'Algérie a intérêt à développer ses échanges vers l'Afrique en raison des opportunités qu'offre ce marché. En effet, plusieurs secteurs sont à développer en Afrique et possède d'énormes marges de progression que les entreprises algériennes doivent exploiter. Nous pouvons citer par exemple les secteurs d'agroalimentaire ou d'industrie pharmaceutique....

Un autre point à ne pas négliger est la taille et le potentiel de développement de ce marché. Le marché africain représente une population d'un milliard et quatre cent million d'habitants pour un PIB qui ne dépasse même pas les 3400 milliard de dollars, ce qui explique cette marge de progression en plus la proportion des jeunes dans la répartition totale d'âge de la population africaine. Nous entendons souvent la phrase : l'Afrique, le continent le plus jeune.

Comparé aux autres marchés très compétitifs, le marché africain est très abordable pour les entreprises algériennes. Ces dernières ne seront pas confrontées à une concurrence exacerbée, ce qui leur permettra d'écouler plus facilement leurs produits et gagner ainsi des parts de marché notamment dans les domaines de l'électronique, pharmaceutique, agroalimentaire...

L'Etat a également intérêt à encourager les IDE vers l'Afrique. De nombreux pays africain sont classés dans le top 25 des pays les plus attractifs en matière d'investissement au monde selon le cabinet mondial de conseil en stratégie Kearney⁷¹. Ces IDE vont permettre

⁷¹<https://www.Kearney.com> le 06/06/2023

aux entreprises algériennes une meilleure intégration au marché africain et cela en leur offrant la possibilité de se positionner dans des emplacements stratégiques à proximité des grands marchés, réduisant ainsi considérablement les prix de leurs produits dans la double mesure où les coûts de transport et de production seront fortement réduits ce qui leur permettra de bénéficier des avantages de coûts et d'être plus compétitifs.

Section 3 : Le rôle de l'Etat dans la promotion des exportations vers le continent africain.

Dans la perspective de diversifier ses exportations vers le continent africain, l'Etat a mis à disposition des entreprises tout taille et domaine confondus un ensemble de mesures et pratiques simplificatrices dans l'objectif de faciliter et d'aider ces entreprises dans leur démarche vers le continent noir.

1- Les aides financières accordées par l'Etat

L'Etat accorde deux types d'aides sur le plan financier :

1.1-Les avantages fiscaux

1.1.1- En matière d'impôts sur les bénéfices des sociétés

L'article 138 de code financier prévoit l'exonération permanente de taux d'IBS pour toute opération de vente ou prestation de services à l'étranger à l'exception de celle réalisée par des entreprises de transport d'assurance et banque ou lorsqu'il s'agit d'exportation des produits minier en état brut ou transformé.⁷²

1.1.2-En matière de taxe sur l'activité professionnelle

Article 220 de code de taxes sur chiffre d'affaires du code général des impôts affirme que le montant des opérations de ventes, de frais de transport ou de courtage portant sur objets ou marchandises destinées directement à l'exportation ne sont pas pris en compte dans le chiffre d'affaire servant de base à la TAP.⁷³

1.1.3- En matière de TVA sur les opérations de ventes à l'étranger

L'article 138 de code des taxes sur chiffre d'affaires prévoit une exemption de la TVA pour les opérations de vente sous certaines conditions des marchandises destinées à l'exportation.

⁷² Article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées publié en 2011

⁷³ Article 220 de code de taxes sur chiffre d'affaires du code général des impôts publié 2013

L'article 42-2 du code de taxe sur chiffre d'affaires quant à lui prévoit une exemption de la TVA sur les opérations d'importation de marchandises destinées soit à la réexportation en l'état ou bien incorporées dans son processus de production ou utilisées comme composant d'emballage des marchandises exportées.⁷⁴

1.2- Le fond spécial pour la promotion des exportations

Créé Suite à l'introduction de la loi de finance 1996, le fond spécial pour la promotion des exportations a pour missions d'aider financièrement les opérateurs locaux souhaitent s'internationaliser. Ce fond s'engage à financer trois types d'activités :

1.2.1- Activité liées à l'étude de marché

- Le fond spécial pour la promotion des exportations est chargé de financer tous les frais liés à la recherche de nouveaux marchés notamment au niveau du continent africain aux produits de l'entreprise ;
- Tous les frais ayant un lien avec l'adaptation de produits aux exigences des marchés internationaux en général et africains en particulier, que ce soit sur le plan qualitatif, sanitaire, culturel ...
- Il prend en charge 20 % des frais d'implantation initiale des représentations commerciales individuelles ou collectives sur les marchés africains.

1.2.2- Les frais liés à la participation aux foires d'exposition et salons spécialisés tenus à l'étranger

Le fond spécial pour la promotion des exportations prend en charge les frais liés à la location de stand et surfaces d'exposition ainsi que les frais marketings spéciaux à ce genre d'événement.

1.2.3- Les frais de transport et de transit

- Il se charge des frais de manutention dans les ports algériens ainsi que des frais de transit liés à l'embarquement des marchandises à exporter ;
- Les frais de transport terrestre et ferroviaire au niveau local jusqu'au porte frontière ;

⁷⁴ Article 42-2 de code des taxes sur chiffre d'affaires

- Un remboursement de 50 % des frais de transport international.

2- Les facilitations douanières et portuaires

Dans le but de réduire le temps et de faciliter la procédure des opérations d'exportation l'Etat a pris plusieurs mesures :

2.1-La facilitation douanière

- La dispense de caution pour les opérations d'admissions temporaire des marchandises destinées à un perfectionnement actif avant leur exportation. Mais aussi des marchandises exportées temporairement pour perfectionnement passif destinées par la suite à une exportation définitive ;
- Désormais, l'entreprise pourrait dédouaner directement ses marchandises à domicile et cela par une simple visite ;
- L'attribution d'un circuit vert sous certaines conditions qui permet la validation de la déclaration d'exportation sans vérification des marchandises ;
- Par les magasins et aires de dépôt temporaire à l'exportation ou à la réexportation qui permettent aux exportateurs de placer leurs marchandises dans les locaux ad hoc, en attendant de les embarquer à destination de l'étranger et de libérer les intéressés de leurs obligations éventuelles envers le service des douanes, et le remboursement de la TVA et autre débours.
- Par l'attribution par la chambre algérienne de commerce et d'industrie de carnet ATA qui constitue une procédure simplifiée d'admission temporaire, notamment pour les échantillons mais aussi pour la participation aux foires à l'étranger.

2.2- Les facilitation portuaires

En ce qui concerne les facilitations portuaires, l'entreprise portuaire d'Alger prévoit l'affectation d'un magasin d'une superficie de 1000 m² aménagé pour recevoir en priorité les marchandises destinées à l'exportation. Elle prévoit également l'affectation d'un terre-plein de 1.862m² pour la mise à quai des marchandises destinées à l'exportation. Parmi les facilitations, on trouve également l'attribution d'un délai confortable de 10 jours aux entreprises pour payer les frais d'entreposage et magasinage.

3-Les organismes et établissement de promotion des exportations

L'Etat a conçu un panel d'établissements au service des exportateurs.

3.1- La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (La CAGEX)

La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations est régie, entre autres par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

- Son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, les risques commerciaux ;
- Le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politique, les risques de non transfert et les risques de catastrophe naturel.⁷⁵

3.1.1-Les risques commerciaux

La CAGEX octroie aux entreprises une totale garantie contre le risque de non-paiement et d'insolvabilité de l'acheteur étranger.

3.1.2-Risque politique

La CAGEX couvre les entreprises algériennes contre tout risque ou événement politique pouvant survenir dans le pays de l'acheteur susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commercial

3.1.3- Risque de non transfert

Ce risque peut survenir suite à un événement politique. Il peut être également provoqué par une crise économique qui naît dans le pays de l'acheteur qui engendre dans la plupart de temps l'impossibilité de transfert les fonds.

3.1.4-Risque de catastrophe naturelle

Ce risque est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme (tremblement de terre, inondation, éruption volcanique)

3.2- La société algérienne des foires et expositions (SAFEX)

La société algérienne des foires et expositions est une autre société publique chargée d'épauler les exportateurs pour promouvoir et augmenter la notoriété de leurs produits à l'étranger via l'organisation des manifestations économiques et expositions à caractère national et international, local et régional en Algérie. En Outre, la SAFEX est l'organisateur

⁷⁵<https://www.cagex.dz> le 09/06/2023

officiel de la participation de l'Algérie aux foires et salons à l'étranger.⁷⁶ Elle est issue de la transformation de l'objet social et de la dénomination de l'office national des foires et expositions

Elle a pour missions :

- L'organisation des foires, salons spécialisés et expositions à caractère national, international, local et régional ;
- L'organisation de la participation algérienne aux foires et expositions en niveaux africain et mondial ;
- L'assistance aux opérateurs économiques en ce qui concerne, la réglementation du commerce international mais aussi de les informer sur les différentes opportunités d'affaires qui se trouvent au niveau continental, les mettre en relation d'affaire avec des partenaires africains.

3.3- La chambre algérienne de commerce d'Industrie (CACI)

La CACI est officiellement créée suite au décret exécutif n° 96-94 du 03 mai 1996. ⁷⁷Elle est chargée de représenter les intérêts des entreprises commerciales, industrielles et des services. Elle est chargée de :

- Fournir aux pouvoirs publics des avis des suggestions et des recommandations concernant les questions et préoccupations intéressant les secteurs du commerce de l'industrie ;
- D'initier toute action visant à promouvoir et développé tous les secteurs ;
- L'émission et la certification de tout document, attestation, ou formulaire présenté ou demandé par les opérateurs économiques liés à leurs opérations commerciales ;
- Proposer toute mesure ayant pour finalité la simplification des procédures d'exportation.

3.4- L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) :

C'est dans l'objectif de promouvoir les exportations hors hydrocarbures que l'Algérie a décidé à partir de 12 juin 2004 de créer l'agence nationale de promotion du commerce

⁷⁶ <https://www.safex.dz> le 09/06/2023

⁷⁷Benini Mohamed (L'absence d'autonomie d'ALGEX) entretien avec le DG d'ALGEX paru dans le quotidien d'Oran 6 novembre 2012 p 41

extérieur. Il figure parmi les organismes publics d'assistance à l'exportation.⁷⁸ Elle s'est vue attribuée pour missions de :

- Fournir aux entreprises locales des informations commerciales, économiques pertinentes et à haute valeur ajoutée ;
- Etablir une base de données sur les importations et exportations ;
- Accompagner les entreprises algériennes sur les marchés africains et mondiaux ;
- Faciliter et simplifier aux entreprises algériennes l'accès aux marchés extérieurs.

Par ailleurs, l'Algérie a également pris d'autres mesures pour booster ses exportations vers le continent. Nous pouvons citer l'inauguration d'une route terrestre et d'une ligne maritime vers la Mauritanie et le Sénégal qui assurent l'acheminement des marchandises algériennes vers les pays de l'Afrique de l'ouest.

La ligne maritime est considérée comme un jalon important par les hauts responsables algériens et elle rentre dans le cadre d'un renforcement de la coopération commerciale Algérie- Sénégal. Dans le même sillage, l'Algérie envisage également d'établir un salon permanent pour mettre en valeur les produits algériens sur le territoire sénégalais. Ce projet ne se limite pas seulement à cela, car l'Algérie prévoit également d'ouvrir trois autres salons similaires en Afrique du sud en Mauritanie et au Nigeria.

Cette initiative vise à promouvoir et à faciliter les échanges commerciaux entre l'Algérie et ces pays, en offrant une plateforme durable pour présenter la diversité et la qualité des produits algériens dans les différentes régions de l'Afrique.

L'Algérie a également l'intention d'ouvrir prochainement des succursales bancaires au Sénégal et en Mauritanie. Cette initiative s'inscrit dans le cadre des efforts déployés par l'Etat en vue de diversifier ses exportations. L'ouverture de la succursale de la BNA a pour objectif d'accompagner les acteurs économiques algériens dans leur accès aux différents marchés du sud de notre continent africain.

⁷⁸ <https://www.algex.dz> le 11/06/2023

Conclusion

Le commerce extérieur algérien a connu des transformations de taille depuis de nombreuses années. Malgré les énormes efforts déployés par l'Etat pour stimuler les exportations hors hydrocarbures, les résultats tardent à se concrétiser. Ces dernières ne dépassant pas les 5 % jusqu'à présent. De plus les flux d'IDE sont parmi les plus faibles au monde en raison de l'instabilité de la réglementation sur les investissements et de l'absence d'un environnement propice aux investissements directs étrangers. A cela, s'ajoute les entraves à la libre circulation des capitaux.

La focalisation sur les exportations vers le continent africain présente également des risques importants car le continent accuse un retard considérable sur les plans infrastructures et de la technologie, l'instabilité politique et l'insécurité.

En comparaison avec d'autres pays méditerranés, l'Algérie n'a pas pleinement exploité son partenariat avec l'UE, à l'instar de son rival marocain qui a multiplié les échanges commerciaux et les investissements directs étrangers au cours des deux dernières décennies.

Chapitre III

*Le financement d'une opération d'importation par
un crédit documentaire au sein de la
BAQR 580*

Chapitre 03 : Le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein de la BADR 580

Dans ce chapitre, nous allons étudier une opération de commerce extérieur traitée au niveau du service « commerce extérieur » de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou. Nous présenterons dans un premier temps la BADR et son agence de Tizi-Ouzou, ainsi que le rôle et l'organisation du service étranger de la banque. Ensuite, nous présentons le dérèglement d'une opération d'importation au sein de la BADR de TIZI-OUZOU. Enfin nous aborderont les principaux obstacles que peuvent rencontrer les importateurs algériens lorsqu'ils souhaitent importer des biens ou des services de l'étranger. Cette analyse nous permettra de mieux comprendre les enjeux liés aux opérations de commerce extérieur en Algérie.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil « Banque de l'Agriculture et Du Développement Rural » (BADR)

1-1 Création et histoire de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière national créée par le décret N°82-10 du 13 mars 1982. La BADR est une société par action au capital de 2.200.000 000DA chargé de fournir aux entreprises publiques économiques conseil et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition.⁷⁹

En vertu de la loi 90/10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiements et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté le seuil de 33.000.000.000DA. Le capital social de la BADR est détenu exclusivement par l'Etat qui reste le seul actionnaire par l'intermédiaire des fonds de participation suivants :⁸⁰

- Fonds de participation des industries agroalimentaires 35%.
- Fonds de participation des biens d'équipement 35%.
- Fonds de participation de l'industrie diverse 20%.
- Fonds de participation des biens et services 10%.

⁷⁹ [Https://badrbanque.dz](https://badrbanque.dz)

⁸⁰ Idem

1-1-1 Missions de la « BADR »

Conformément à son objectif statutaire, la banque de l'Agriculture et du Développement Rural a pour objectif initial de :

- Mettre en œuvre ses propres moyens financiers et ceux fournis par l'Etat, en vue d'assurer le financement du secteur agricole, agroalimentaire, l'hydraulique, la pêche, ainsi que les activités artisanales et commerciales ;
- Apporter l'aide financière nécessaire aux activités des entreprises privées participants au développement du monde rural.
- Couvrir en tant qu'instrument de planification financière l'exécution des projets agricoles tracés dans divers plans de développement.
- La distribution du crédit

Les principales missions autour desquelles s'articulent les activités de l'agence sont énumérées comme suit :

- Concrétiser au niveau local, la politique définie par la décision générale, notamment en matière de bancarisation et de crédit ;
- Traiter toutes les opérations classiques de banque (caisse, portefeuille) ;
- Octroyer dans la limite de ses attributions des crédits d'exploitation et d'équipement ;
- Dresser mensuellement et annuellement un rapport d'activité de toutes ses activités qu'elle transmet à l'autorité hiérarchiques, ainsi que toute autre information demandée ;
- Veiller à la formation et la gestion rationnelle du personnel, notamment en assurant la polyvalence de celle-ci ;
- Veiller à une rentabilité optimale de la trésorerie.

1-2-2 Organisation de l'agence

L'organisation de l'agence repose sur :

- La direction de l'agence
- Le directeur
- Les superviseurs
- Les charges de clientèle (Front- Office)
- Les chargés des tâches spécifiques (Back-Office)

1-2-2-1 La direction de l'agence

Le directeur de l'agence est le premier responsable de la gestion et des résultats commerciaux de sa structure, il a pour responsabilité de :

- Animer, coordonner et contrôler l'activité de l'agence ;
- Veiller à l'application de la réglementation en vigueur ;
- Orienter et suivre l'activité du service contrôle de l'agence ;
- Décider dans la limite des pouvoirs conférés des concours bancaires à mettre en place et veiller à la bonne qualité du portefeuille crédit de l'agence ;
- Présider le comité de crédit et proposer les membres qui le composent ;
- Assurer un suivi rigoureux des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Veiller à la gestion de la trésorerie de l'agence ;
- Gérer le budget de l'agence une fois notifié ;
- Veiller à la bonne circulation de l'information (notes, manuel des procédures...) entre les différentes structures de l'agence ;
- Etablir et transmettre à la hiérarchie, dans les délais les rapports d'activité de l'agence.

Par ailleurs, le back-office est un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptable et analystes financiers) pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçus du front office, des réseaux et de la compensation. Il comprend :

- **Le service de crédit :** Le chargé de crédit à la tâche d'étudier les dossiers de crédit présentés par les clients, à la lumière des critères économiques, financiers autres définis par la banque et émet un avis motivé sur le niveau possible de financement. Dans ce cadre, l'agent chargé du crédit a pour rôle de :
 - Contrôler les dossiers de crédits (pièces constitutives) ;
 - Etablir les demandes exceptionnelles d'informations complémentaires transmises au client sous le timbre du directeur de l'agence.
 - Procéder à l'étude du dossier et propose à l'organe un niveau d'engagement en rapport avec les ratios d'encadrement du crédit établis par la banque et son appréciation personnelle des risques ;
 - Remettre le dossier de crédit au superviseur pour présentation au comité de crédit ;

- Assister au comité de crédit en qualité de rédacteur du dossier de crédit y compris le volet « garanties » ;
- Fournir à toutes les structures concernées les informations et statistiques.

- **Le service de portefeuille :** Le chargé de portefeuille s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leurs remises jusqu'à leur encaissement.
 - Assure, dans le cadre du recouvrement interbancaire, la réception et le traitement des appoints par les confrères ;
 - Gère et suit le compte couvreur et établie périodiquement les états de rapprochement ;
 - Exploite et gère les impayés (CNPP, ENPP, CIAR, EIAR...) ;
 - Assure le suivi des avis de sort et l'apurement de compte encaissement ;

Le chargé de la compensation a pour principale fonction d'assurer le traitement des opérations de compensation ou des échanges directs (compensation hors chambre) avec la banque de la même place. Il établit les situations de compensation Banque d'Algérie ou les bordereaux d'échanges directs et effectue la compensation et comptabilise les valeurs reçues (pour le compte de L'agence et du réseau).

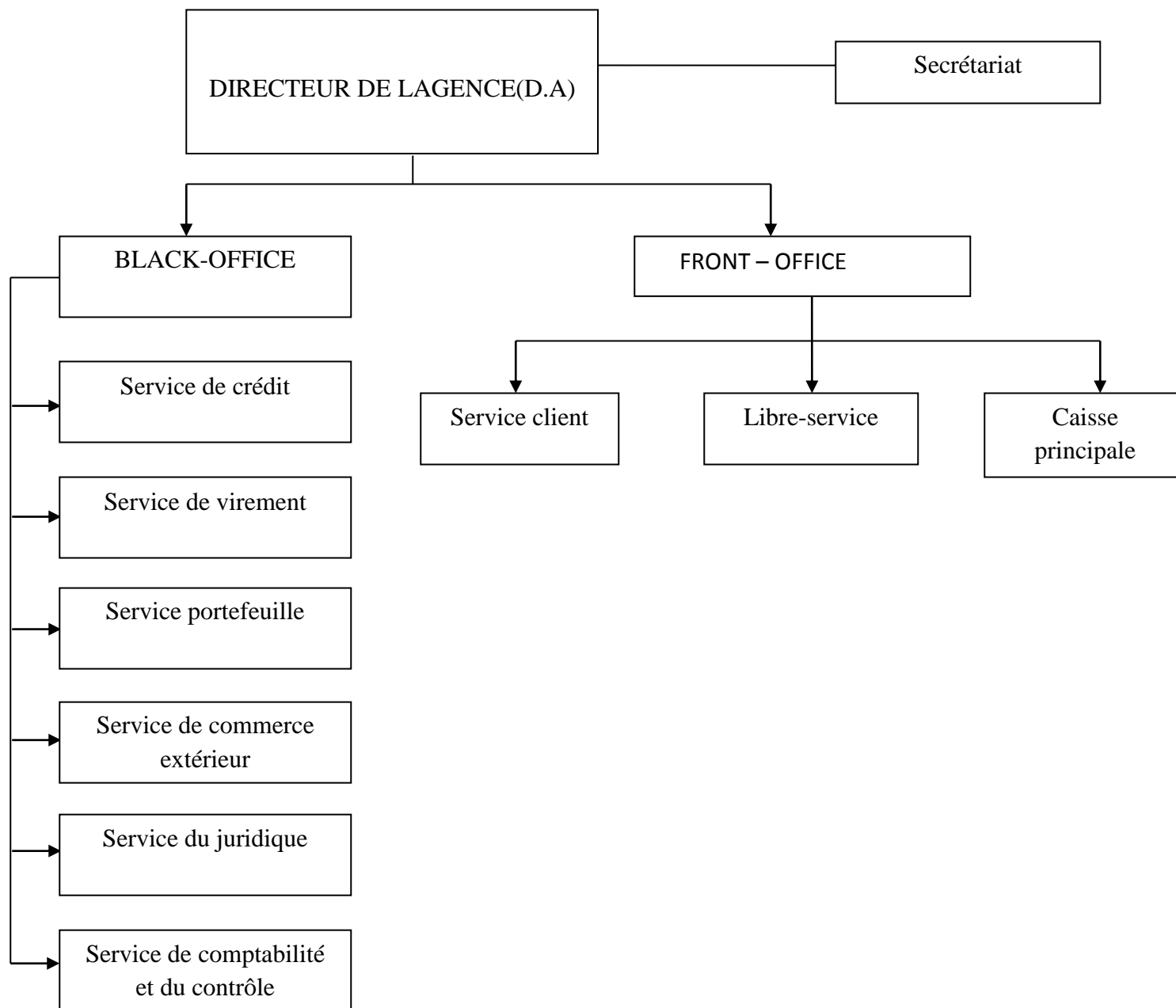
- **Le service juridique et du contentieux :** Le chargé du juridique et de contentieux a pour mission de valider les documents d'ouverture de comptes, de défendre les intérêts de l'institution auprès des tiers et des juridictions compétentes par le traitement efficace et le suivi des litiges de toutes natures. Il a également pour rôle de s'assurer, en ce qui concerne les crédits, de l'existence des garanties et de l'application des conditions prévues à ce titre, avant leur transmission à la hiérarchie compétente pour validation et enfin le contrôle des documents constitutifs des dossiers « succession », remis par les héritiers aux chargés de clientèle et procède à leur envoi au juridique du Groupe Régional d'Exploitation(G.R.E) pour liquidation.
- **Le service des opérations de commerce extérieur :** Le chargé des opérations de commerce extérieur a pour but de traiter toutes les opérations reçues par les chargés de clientèle conformément aux techniques de la profession et à la réglementation de la banque d'Algérie. Les différentes fonctions de service commerce extérieur sont la domiciliation, transfert et rapatriement libre et direct ; le crédit documentaire/remise documentaire et la gestion des contrats internationaux.

- **Le service de la comptabilité et du contrôle :** Il est placé directement sous l'autorité du directeur de l'agence. Son but est de réhabiliter l'autocontrôle en agence. Il a pour tâche principales le montage et l'envoi de journal comptable ; la réalisation des travaux annexes par exemple procéder au partage des comptes internes de l'agence avec les balances de la direction des traitements informatiques.

Le front-office quant à lui, est le compartiment de l'agence destiné à recevoir la clientèle, traiter ses ordres directs et ses transactions. Il est dirigé par un superviseur et se compose :

- D'un compartiment service personnalisé : composé de chargés de clientèle ;
- D'un espace libre-service : permettant à la clientèle d'effectuer des retraits, de consulter ou d'étudier leurs mouvements à partir d'un poste informatique ;
- D'une caisse principale : chargée d'assurer à la clientèle le retrait et dépôt de sommes importantes.

1-2-2-2 Organigramme de la BADR agence 580 TIZI-OUZOU



Source : document de la BADR

1-3 Rôle et organisation du service étranger de la BADR

Le service étranger, qui est considéré comme la fenêtre de banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger. Il donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client, compte tenu de l'évolution du commerce international.

1-3-1 Place et rôle du service étranger

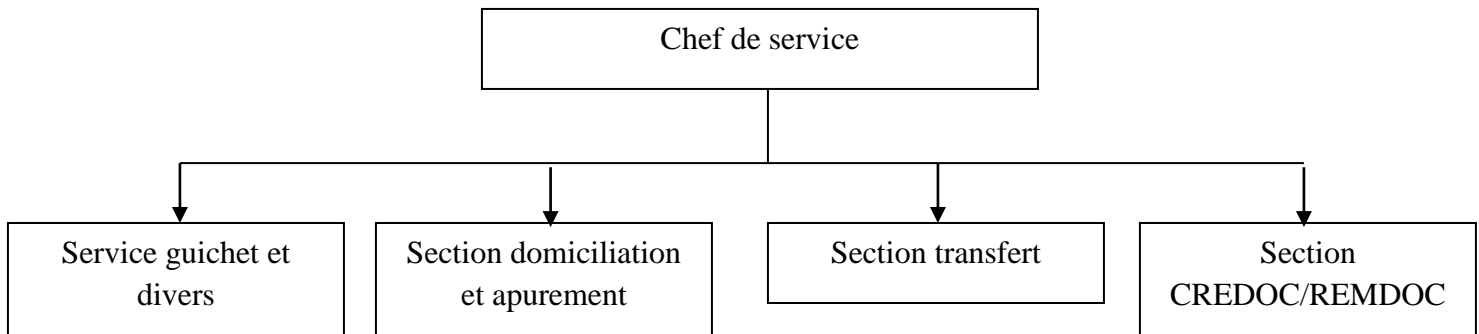
Le service étranger est chargé de réaliser, gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international.

Le service des relations extérieures a donc pour objectifs :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- De traiter les opérations de remise documentaire et de crédit documentaire ;
- D'exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes ;
- De superviser les opérations de change rattachées au service caisse ;
- De gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettre de garantie et bons de cessions bancaires...) ;
- D'établir des statistiques destinées à la hiérarchie ;
- De transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans des délais réglementaires.

1-3-1-1 Organigramme du service étranger

L'organigramme du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BADR 580Tizi-Ouzou est organisé selon l'organigramme suivant :



Source : Documents internes de la BADR

1-3-2 Relation du service étranger

1-3-2-1 Les relations internes

Les relations internes du service étranger représentent à la fois des relations fonctionnelles et hiérarchiques. Les relations fonctionnelles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel. Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

Les relations hiérarchiques montrent que le service étranger est sous la direction du chef de service qui est lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marquée par l'échange fréquent d'informations et documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

1-3-2-2 Relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions. La première que nous pouvons énumérer est la Banque d'Algérie. En effet, le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdit à la domiciliation ... etc.) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie. La seconde institution est le ministère des finances pour la mise en œuvre de toutes les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

La troisième institution est l'administration des douanes pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur. La quatrième enfin correspond aux correspondants étrangers pour le traitement de la plus part des opérations.

Section02 : Étude d'une opération d'importation au sein du la BADR de TIZI-OUZOU

Pour illustrer la procédure de réalisation d'un crédit documentaire et mettre en évidence ses caractéristiques, nous allons utiliser l'exemple d'une opération d'importation où le paiement a été effectué par un crédit irrévocable et confirmé auprès de la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural).

Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

La technique du crédit documentaire exige une stricte conformité aux règles et usages relatifs au crédit documentaire de la Chambre de Commerce Internationale (CCI).L'ouverture d'un crédit documentaire se déroule selon les étapes suivantes

1.1-Présentation du contrat commercial

Il s'agit d'une entreprise Algérienne (SPA ABC) spécialisée dans l'importation et revente en état des boissons non alcoolisées. Cette entreprise a conclu un contrat d'achat d'un lot de jus de fruits« cannettes 50 cl ». Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur Tunisien, société de fabrication des boissons de Tunisie (SFBT) dont le contrat commercial a été signé entre le client et le fournisseur le23/06/2022.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le prix de la marchandise : 279 504.48 EURO ;
- La banque émettrice : BADR ;
- La marchandise expédiée : du port rades Tunisie ;
- Port de dédouanement : port d'Alger ;
- Modèle de paiement : Credoc à vue ;
- Pays d'origine : Tunisie ;
- Le fournisseur exige d'être payé par un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

- Incoterm : CFR

1.2-La domiciliation bancaire

Selon la réglementation de la Banque d'Algérie, il est obligatoire de procéder à une domiciliation préalable pour toutes les transactions commerciales relevant du contrôle des changes.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est une procédure administrative qui nécessite l'attribution d'un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à toute transaction commerciale internationale. Cette opération doit être réalisée auprès d'une banque agréée par la Banque d'Algérie.

1.2.1-Définition de la domiciliation bancaire

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 est préalable à tout transfert et tout engagement (règlement financier du dossier) et à tout dédouanement (réalisation physique du dossier).⁸¹

1.2.2- Les conditions de domiciliation

Avant de procéder à la domiciliation, la banque doit s'assurer que son client :

- Dispose au préalable d'un registre de commerce et d'une immatriculation fiscale ;
- Dispose d'une bonne surface financière ;
- N'est pas d'interdiction de domiciliation (banque d'Algérie. Le ministère du commerce) ;
- Est solvable (bilan et tableau de compte de résultat) ;
- Présenter une attestation mise à jour CNAS et CASNOS ;
- Présenter un extrait de rôle apuré.

⁸¹L'article 30 du règlement 07.01 du 03.02.2007 RELATIF AUX RÈGLES APPLICABLES AUX TRANSACTIONS COURANTES AVEC L'ÉTRANGER ET AUX COMPTES DEVICES

1.3-L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau du la BADR, agence580

Lors de l'ouverture du dossier de domiciliation à la BADR, agence 580, le client de la société (spa ABC) doit se conformer aux étapes suivantes :

- Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation en s'inscrivant sur le site web de la BADR pour obtenir un droit d'accès au site de pré-domiciliation ;
- Une fois inscrit, le client recevra une notification par e-mail de la part de l'agent en charge au niveau central, contenant son identifiant et son mot de passe ;

Après avoir étudié le dossier du client et vérifié qu'il n'est pas interdit de domiciliation, la Direction Générale adjointe des opérations à l'international (DGAOI) de la BADR adresse à son client un avis d'acceptation (voir annexe 01) concernant la facture CDV2923062022, daté du 27-07-2022.

Le gérant de la société (spa ABC) se présente ensuite à la BADR, agence 580 à Tizi-Ouzou, quelques jours après, afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation. Il doit se munir des documents exigés, tels que :

- L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu de la DGAOI (annexe 01) ;
- Une facture pro-forma CDV29-23062022 (annexe 02) ;
- Une demande de domiciliation d'une importation de marchandise (annexe 03) ;
- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (annexe 04) ;
- Une carte d'identification fiscale (annexe 15) ;
- Une copie du registre de commerce (annexe 16) ;
- Un certificat temporaire, également appelé attestation de respect, délivré par la wilaya (annexe 07).

Une fois les documents mentionnés ci-dessus reçus, l'agent chargé de la domiciliation les vérifie pour s'assurer de leur conformité. Cela inclut la vérification des signatures et de la conformité de l'opération avec la réglementation des charges et du commerce extérieur.

Après avoir effectué ces vérifications, l'agent attribue un numéro de domiciliation à la demande, qui est le suivant :

Tableau 06 : Le cachet de domiciliation

Banque de l'agriculture et du développement rural					A.L.E		
Domiciliation Import					TIZI-OUZOU 580		
15	04	02	2022	3	10	00012	EUR
TIZI-OUZOU Le : 03 août 2022							

Source : établi par nous même à partir des documents internes de la banque

- 15 : code de wilaya
- 04 : numéro de banque BADR
- 02 : code de l'agence
- 2022 : l'année
- 3 : trimestre
- 10 : la nature de l'importation
- 00012 : numéro d'ordre
- EUR : code de la devise

Une fois que le numéro de domiciliation a été attribué, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture dans le registre de domiciliation et dans le système d'information de la banque. Etant donné que les produits importés sont destinés à être revendus en l'état,

l'importateur est tenu de s'acquitter de la taxe de domiciliation correspondante. Le compte de la société (spa ABC) est débité du montant des commissions et taxes relatives à l'ouverture de la domiciliation.

Commission de la domiciliation 3000 DA

TVA (19%) 570 DA

Total de commissions en TTC 3570 DA

Débit : compte client en DZD 3570,00 DA

Crédit : compte commissions sur commerce extérieur 3000,00 DA

Crédit : TVA collectée 570,00 DA

Tableaux 07 : La constitution de la commission de domiciliation

Designation	Montant
Commission de domiciliation	3000.00DZD
Taxes (19%)	570DZD
Total commission domiciliation (TTC)	3570.00DZD

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR.

Une fois toutes les étapes précédentes complétées, le dossier de domiciliation est archivé dans une fiche de contrôle (annexe) afin d'assurer son suivi et sa gestion jusqu'à sa clôture. Ultérieurement, conformément à la réglementation en vigueur, le dossier sera transmis à la Banque d'Algérie.

L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'ouverture de la lettre de crédit documentaire (L/C) a été effectuée par la banque BADR 580 à la demande de son client « SPA ABC ». Conformément au contrat conclu entre le client et

son fournisseur «SFBT», ce dernier a exigé d'être payé par une lettre de crédit irrévocable et confirmée.

Cette ouverture de L/C consiste pour l'importateur « SPA ABC » à présenter à la banque BADR les documents suivants afin d'ouvrir la lettre de crédit en faveur de son fournisseur « SFBT » :

- La facture pro-forma du fournisseur pour connaître la valeur de la marchandise ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- La demande d'ouverture de la lettre de crédit dûment signée par l'importateur.

Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

- Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : SPA ABC ;
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BADR 580 centre-ville TIZI- OUZOU ;
- Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé à vue ;
- La validité de Credoc : 3 mois
- Montant de l'opération en lettres et en chiffre : 279504.48 EUR
DEUX CENTS SOIXANTE DIX NEUF MILLE CINQUE CENTS QUATRE EUROS ;
- Le nom de bénéficiaire : « **SFBT** » ;
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice et confirmatrice : Banque de Tunisie (BT) Ghardimaou, Tunisie
- Incoterms : *CFR* ;(L'incoterm CFR (Cost and Freight) signifie que le vendeur « SFBT » doit payer les frais de transport pour amener la marchandise au port de destination convenu. Cela inclut les frais de chargement de la marchandise sur le navire au port d'expédition. Cependant, à l'arrivée au port de destination, le risque de perte ou d'endommagement des marchandises ainsi que tous les coûts liés au déchargement et à la livraison sont transférés à l'acheteur (l'importateur algérien dans ce cas).

Quant aux documents exigés du fournisseur, ils sont représentés par la liste ci-dessous :

- La facture commerciale en 05 exemplaires ;
- Le complet de connaissance ;
- La photocopie du certificat de conformité ;
- La photocopie Certificat d'origine (annexe 08) ;
- La photocopie Certificat de qualité ;
- La photocopie liste de colisage ;
- La photo copie du certificat de garantie ;
- La photocopie note de poids.

Notons que les frais et commissionnés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire. Ces frais concernent :

- La nature de la marchandise : jus de fruits cannettes 50 cl » ;
- La date d'embarquement : le 03/09/2022
- Le transbordement : interdit.
- Le port d'arrivée : port Alger.
- Achat de devises : le risque de change est supporté par l'importateur.

Lorsque l'agent reçoit la demande d'ouverture dûment remplie et signée par la SPA ABC, il est de sa responsabilité de vérifier la conformité de cette demande avec les règles et usages uniformes. En outre, il doit s'assurer que la demande respecte la réglementation algérienne actuelle en matière de commerce extérieur et de changes.

Le banquier confirme que le client, la SPA ABC, n'a aucun impayé enregistré (voir annexe 10).

1.4- La procédure de comptabilisation :

Financement 100% par l'ordonnateur

Le promoteur finance lui-même l'opération, (le crédit est marge à 100%) :

Montant EUR : 279504,48

Le montant est converti en dinars en utilisant le cours 145,250 au 03-08-2022

405598025.72 DA

La banque déduit du compte du client une provision composée du montant total du crédit ainsi que d'une marge de sécurité de 5% qui vise à couvrir les risques de change.

Montant de la provision = montant en EUR × cours de change + marge de sécurité

Montant de la provision : 42627927,006 DA

Quand les commissions sont à la charge du client, la comptabilisation du crédit documentaire passe généralement par les étapes suivantes :

- Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire

Total des commissions (fixe) = commission d'ouverture + frais SWIFT

$$= 5000 + 1000 = 6000 \text{ DZD}$$

Commission d'engagement (0.25% de montant total de la provision)

Commission d'engagement = $42627927,006 \times 0.0025 = 106569,817515$ DZD

Total de commissions = $6000 + 106569,817515 = 112569,82$ DZD

TVA (19%) = $112569,82 \times 0,19 = 21388,26$ DA

L'écriture comptable nous donne :

1- Total des commissions :

Débit : compte client : 127958,08

Crédit : commission : 112569,82

Crédit : TVA collecté : 21388,26

La constitution de la provision :

Débit : le compte courant de clients 42627927,006 DZD

Crédit : compte provision 42627927,006 DZD

C'est-à-dire la banque débitera le compte de la (SPA ABC) du montant total des commissions : 127958,08 DZD en plus du montant de la provision 42627927,006 DZD donc le compte est débité de la somme suivante

$42627927,006 + 127958,08 = 42755885,09$ DZD

Emission du crédit documentaire :

La banque BADR, par le biais de la DGAOI (Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales), envoie un SWIFT (voir annexe 10) pour informer la banque BT (la banque Tunisie est à la fois la banque confirmatrice et notificatrice), de l'ouverture d'un Crédit Documentaire (CREDOC) pour son client,

Après réception des documents par la banque BADR, celle-ci procède à une vérification minutieuse pour s'assurer qu'ils sont conformes aux termes et conditions du Crédit Documentaire. Cette étape est cruciale car toute non-conformité peut entraîner un refus de paiement.

Si les documents sont conformes, la DGAOI envoie la formule 4 pour achat de la devise auprès de la banque d'Algérie. Le 23-09-2022 la banque d'Algérie renvoie la même formule 4 (**annexe 14**) à la DGAOI, Un prélèvement de 279504,48 EUR a été effectué en utilisant un taux de change de 145,250.

Après 04 jours, le 27-09-2022 le compte de la BADR à l'étranger est débité de 279 504,48 EUR et celui de la banque BT est crédité, qui à son tour crédite le compte de l'exportateur. Par la suite un SWIFT est envoyé par la banque BT informant la BADR que son compte est débité (un avis de débit).

En revanche, si les documents ne sont pas conformes, la banque BADR informe sa banque correspondante et son client des irrégularités constatées et attend ses instructions. Si le client accepte les documents malgré les irrégularités, la BADR procède au paiement. Sinon, le paiement est refusé jusqu'à ce que les documents soient corrigés et conformes.

Une fois le paiement effectué, la banque BADR informe son client de la réalisation du Crédit Documentaire. Le client peut alors récupérer sa marchandise, une fois que cette dernière est

arrivée ou port d'Alger. Afin qu'il puisse la dédouaner le gérant de la SPA ABC présente à la BADR le connaissance délivré par le capitaine de bord pour l'endosser. Enfin un exemplaire de «D10 déclarant" délivré par le service douanier afin qu'il puisse prendre possession de la marchandise.

1.5-Apurement du dossier de domiciliation

Lorsque toutes les conditions convenues sont remplies, c'est-à-dire lorsque les documents requis sont réunis et que les montants concordent, notamment en ce qui concerne la formule de règlement F4, celle du document D10 et celle de la facture commerciale, on peut affirmer que l'opération s'est déroulée conformément aux normes du commerce.

- **Dossier apuré** : signifiant que tous les documents sont d'égale valeur ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : dans ce cas la valeur nette transférée figurant sur la F4 est inférieure à celle faisant objet de dédouanement ;
- **Dossier en excédent de règlement** : cela signifie que la valeur nette transférée est supérieure à celle dédouanée.

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par :

- Le connaissance (annexe13).
- Formule4 (annexe 14).
- SWIFT (annexe 15).
- Document douanier DIO (annexe 16).

Nous ne constatons que le montant des flux physique égal au montant du flux réel

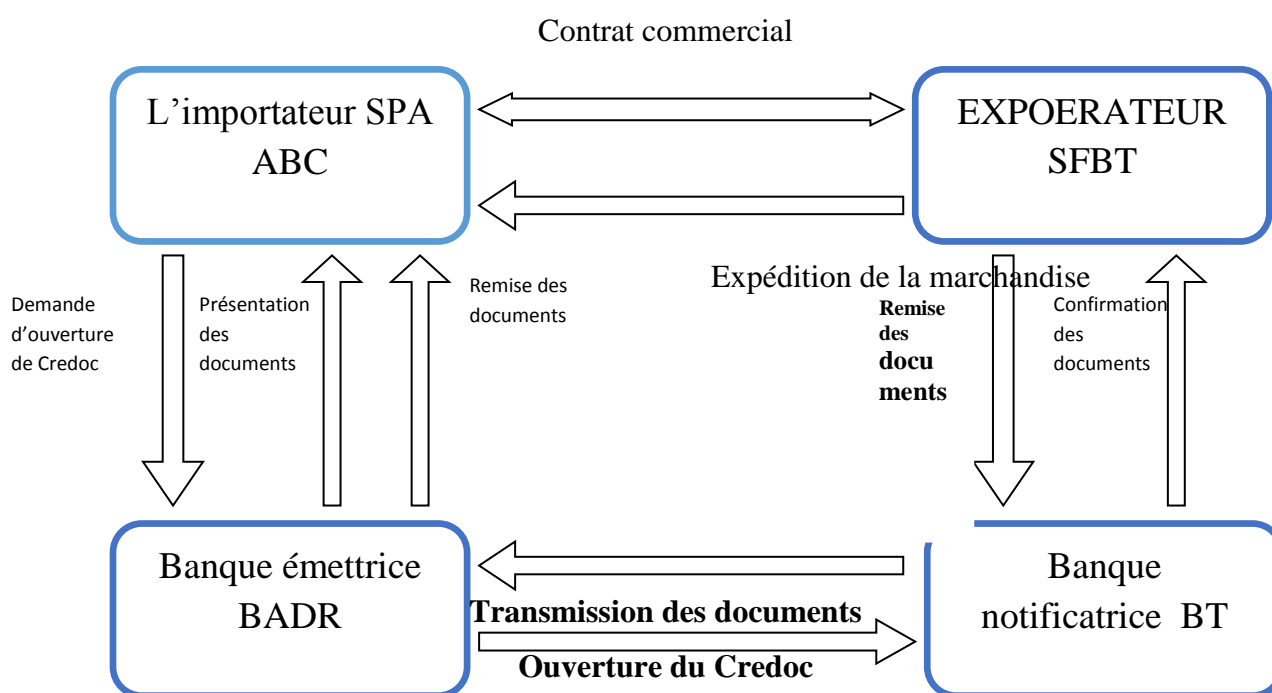
Montant de la formule 4 = le montant du flux D10 banque

279 504,48 = 279 504,48

Donc le dossier Apuré

Le 31-01-2023 l'agent chargé de la domiciliation fait une déclaration du dossier apuré à la Banque d'Algérie.

Schéma°03 : Récapitulatif du déroulement de l'opération du crédit documentaire



Source : réalisé par nous même

- SPA ABC et SFBT concluent un contrat pour l'importation de marchandises d'une valeur de 279 504.48 euros, avec un paiement prévu par crédit documentaire. SFBT envoie une facture pro-forma pour l'ouverture du dossier ;
- SPA ABC demande à sa banque émettrice, la BADR, d'établir un crédit documentaire en faveur de SFBT. Les instructions fournies doivent être claires et précises. SPA ABC précise les documents nécessaires pour l'importation des marchandises dans les

instructions d'ouverture ;

- La BADR établit le crédit documentaire et vérifie la solvabilité de SPA ABC ainsi que la complétude et la précision des instructions d'ouverture. BADR transmet ensuite le crédit documentaire à la banque notificatrice et confirmatrice, la banque BT ;
- La banque BT vérifie la solvabilité de BADR, l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions ou de clauses peu claires. La banque confirmatrice vérifie ensuite la conformité, la concordance et l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis paie SFBT en déduisant les frais applicables ;
- SFBT vérifie si elle peut remplir les conditions du crédit documentaire. Si oui, elle demande à SPA ABC de modifier certaines clauses. Sinon, elle procède à l'exportation de la marchandise et rassemble les documents requis conformément au crédit documentaire ;
- SFBT remet tous les documents requis à BT dans les délais prévus par le crédit documentaire. La banque refuse le règlement en cas de non-respect de la clause du crédit documentaire ou en présence d'irrégularités ;
- BANQUE BT vérifie la conformité, la concordance et l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis rembourse la banque émettrice ;
- La banque émettrice remet les documents à SPA ABC en échange des sommes dépensées en son nom ;
- SPA ABC prend et vérifie les documents, autorisant le débit de son compte ;
- SPA ABC acquitte les droits de douane et récupère la marchandise importée.

Section 03 : Les obstacles que rencontrent les importateurs algériens

La société (SPA ABC), tout comme des milliers de nombreuses autres entreprises importatrices, fait face à plusieurs obstacles qui entravent considérablement son activité d'importation. Au cours de notre stage à la BADR, il nous a été révélé que les principaux défis auxquels la société ABC fait face.

1- Une exposition totale au risque de change

La société ABC prend entièrement en charge le risque de change. C'est l'un des principaux défis auxquels les entreprises algériennes sont confrontées. Ce risque se manifeste lorsque les fluctuations des taux de change entre les devises affectent les opérations commerciales et les flux de trésorerie d'une entreprise.

Les obstacles liés au risque de change peuvent être multiples. Tout d'abord, les fluctuations des taux de change peuvent entraîner une volatilité des prix des produits importés ou exportés. Lorsque la devise locale se déprécie par rapport à la devise étrangère dans laquelle les biens sont achetés, cela peut augmenter les coûts d'importation pour l'entreprise. De même, si la devise locale s'apprécie par rapport à la devise étrangère dans laquelle les produits sont vendus, cela peut réduire la compétitivité des exportations de l'entreprise ABC.

2-La lenteur et la complexité de la procédure de domiciliation

La procédure de domiciliation est souvent caractérisée par sa lenteur et sa complexité. En effet, la collecte des documents requis peut s'avérer laborieuse. Les dirigeants de la BADR exigent souvent une liste exhaustive de documents, tels que, des statuts de société, des preuves de résidence des dirigeants, les documents commerciaux, des documents financiers (Bilan de la société), des autorisations spéciales, et bien d'autres. Rassembler tous ces documents peut prendre du temps et nécessite des démarches complexes auprès de différentes entités, ce qui peut entraîner des retards considérables dans le processus de domiciliation.

De plus, les délais de traitement des demandes de domiciliation peuvent être longs. Le service extérieur de la BADR doit examiner attentivement les documents, vérifier les informations

fournies et s'assurer de la conformité de l'entreprise aux exigences. Ce processus peut prendre plusieurs semaines.

De plus, la pré-domiciliation, qui implique l'inscription sur le site de la banque en soumettant les renseignements requis tels que la nature des produits importés et les informations personnelles, est souvent un processus caractérisé par sa lenteur. Après avoir soumis ces informations, les entreprises doivent attendre l'acceptation de leur demande, ce qui peut prendre généralement entre 3 à 5 jours. Ce délai peut être source de frustration pour les entreprises qui souhaitent démarrer rapidement leurs opérations commerciales.

3- Le règlement du fournisseur avant la réception des commandes

Le règlement des fournisseurs avant la réception des commandes peut exposer l'entreprise ABC à des problèmes de trésorerie significatifs. Lorsqu'une entreprise est tenue de payer ses fournisseurs avant même d'avoir reçu les marchandises ou les services commandés, cela peut entraîner une pression financière considérable. En effet, le paiement anticipé des fournisseurs implique une sortie de trésorerie immédiate, ce qui réduit les liquidités disponibles.

De plus, le règlement anticipé des fournisseurs peut également entraîner un risque accru en cas de non-livraison des produits ou de non-respect des conditions contractuelles. Si le fournisseur tunisien ne parvient pas à livrer les biens commandés ou s'il ne respecte pas les délais convenus, l'entreprise ABC peut se retrouver dans une situation délicate, car elle a déjà payé pour des biens ou des services qu'elle n'a pas reçus. Cela peut entraîner une perte financière directe et des problèmes de recouvrement des fonds déjà engagés.

4- Le manque de variété des instruments de règlements à l'international

L'article 81 de la loi de finances 2014 autorise uniquement le CREDOC et le REMDOC pour les règlements à l'international⁸². Malgré son caractère sécurisant, le crédit documentaire peut représenter un obstacle important pour les entreprises en raison de sa complexité, de son coût élevé et de son manque de flexibilité.

⁸²L'article 81 de la loi de finances 2014

Tout d'abord, le processus de mise en place d'un Crédit Documentaire est souvent complexe et exigeant sur le plan administratif. Les entreprises doivent satisfaire à de nombreuses exigences en matière de documentation et se conformer à des normes strictes pour garantir la validité et la conformité des documents liés à la transaction. Cette complexité administrative peut entraîner des retards et des erreurs dans le traitement du Crédit Documentaire, ce qui peut avoir un impact négatif sur les opérations commerciales.

De plus, le Credoc peut être coûteux pour les entreprises⁸³. En plus des frais bancaires associés à la mise en place du Crédit Documentaire, il peut y avoir des coûts supplémentaires liés à la préparation des documents, à leur vérification et à leur conformité. Ces coûts peuvent être particulièrement lourds pour les petites et moyennes entreprises qui ont des ressources financières limitées.

En outre, le Credoc peut manquer de flexibilité⁸⁴, ce qui peut être contraignant pour les entreprises. Les conditions et les termes du Crédit Documentaire sont souvent rigides et ne permettent pas toujours d'ajuster les modalités de paiement en fonction des besoins spécifiques des entreprises. Cela peut limiter la capacité des entreprises à négocier des conditions commerciales avantageuses ou à s'adapter rapidement aux changements du marché.

Les banques algériennes, dont la BADR sont confrontées à la nécessité de moderniser leurs instruments de règlement internationaux, en introduisant par exemple le virement SWIFT, instrument reconnu pour sa rapidité et flexibilité.

⁸³ S.HADDAD, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues, 2011, page60

⁸⁴ S.HADDAD, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues, 2011, page60

Conclusion :

En conclusion, notre expérience au sein de la Banque Agricole de Développement Rural nous a permis de constater l'importance du Crédit Documentaire (Credoc) dans le financement du commerce extérieur. En raison des garanties qu'il offre aux deux parties, cette technique est largement utilisée malgré sa complexité et son coût élevé. Cependant, avec l'intégration de l'Algérie à la Zone de Libre-échange Continentale Africaine (ZECLAF), nous sommes optimistes quant à la modernisation des techniques de financement et à la simplification des mesures liées au commerce entre les nations africaines



Conclusion Générale



Conclusion générale

Le commerce extérieur revêt une importance capitale dans l'économie d'un pays en favorisant son ouverture vers l'extérieur. Il constitue un moteur essentiel de croissance économique en permettant aux pays de tirer parti de leurs avantages comparatifs et de s'engager dans des échanges internationaux. L'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC), l'insertion des économies émergentes dans la compétition internationale, la dynamique de l'ouverture internationale et de-là mondialisation, la diminution des coûts de transport et de communication ont contribué à développer un marché mondial unifié pour le commerce et les investissements.

Dans cette perspective, notre premier questionnement concerne les transformations que le commerce extérieur algérien a connues. Nous avons formulé l'hypothèse que l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie est déterminée par les contraintes extérieures.

Nos résultats montrent que les crises politiques et économiques majeures auxquelles l'Algérie a été confrontée au début des années 1990 ont été des facteurs déterminants pour l'adoption de réformes économiques profondes. Ces contraintes sont à la fois internes : le modèle économique centralisé adopté a montré ses limites en termes de rentabilité, de substitution aux importations et d'industrialisation et de développement du commerce extérieur. Elles sont également externes : les fluctuations des prix des matières premières (pétrole et le gaz) dont dépendent les revenus du pays et les thèses libérales en vigueur à l'échelle du monde à partir de 1980.

Ces contraintes internes et externes ont conduit à des réformes économiques majeures qui ont conduit à une transition vers une économie de marché et à l'abandon progressif du système planifié, tout en apportant des changements significatifs au système bancaire algérien.

Les ajustements apportés au système bancaire ont permis de le rendre plus souple et ouvert, favorisant ainsi le financement des projets économiques et l'encouragement de l'investissement. Ces mesures ont également facilité la conclusion d'accords de libre-échange, tels que l'adhésion à la Zone arabe de libre-échange et plus récemment à la Zone de libre-échange continentale africaine.

Notre deuxième questionnement est axé sur les mesures prises par l'Algérie pour promouvoir ses exportations vers le continent africain. Nous avons supposé que l'adhésion de l'Algérie à la ZECLAF est une opportunité de développement pour le commerce extérieur algérien.

Conclusion général

La littérature économique indique que, les années 2000 ont vu une inflexion de l'économie du continent africain avec le boom des produits primaires, une baisse de la dette, une augmentation du taux moyen d'ouverture de l'économie, et un accès plus aisé et plus diversifié aux financements extérieurs. De nombreuses économies nationales ont amorcé leur insertion dans les échanges internationaux (comme le Ghana, le Kenya, le Mozambique, l'Ouganda ou la Tanzanie). A cet effet, l'intégration ouvre de nouvelles opportunités pour le développement du commerce extérieur en Afrique. En favorisant une plus grande coopération et une harmonisation des politiques commerciales, cette initiative vise à stimuler les échanges économiques entre les pays africains. Dans ce contexte, il est essentiel de repenser les techniques de financement pour les adapter aux réalités du marché africain. Cette intégration à la ZECLAF permettra de simplifier les procédures et de réduire les coûts associés au commerce extérieur en Afrique. Cela pourrait se traduire par une adoption plus répandue de techniques de financement plus efficaces et moins complexes, favorisant ainsi le développement des échanges commerciaux entre les nations africaines.

Notre dernière question est liée à la manière dont la BADR contribue au financement d'une opération d'importation. Au cours de notre stage à la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural), nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place primordiale dans le financement du commerce extérieur. En effet, il assure à l'exportateur une garantie contre le risque de non-paiement, ce qui constitue une assurance essentielle. De plus, il offre des avantages significatifs à l'importateur en minimisant les risques liés à l'achat et est considérée comme l'une des plus recommandées pour les règlements internationaux en raison de sa sécurité.

Au cours de notre étude à la Banque BADR, nous avons étudié une opération d'importation réalisée par l'entreprise algérienne SPA ABC auprès de fournisseurs tunisiens (SFBT), en suivant l'intégralité du processus depuis le début jusqu'à la fin de l'opération.

Nous avons supposé que le crédit documentaire pénalise les entreprises algériennes dans leur démarche à l'international. En effet, l'entrevue que nous avons effectuée avec le chef de service chargé des crédits et du commerce extérieur Mr IZOUINE Amar nous ont révélé que les importateurs sont contraints à de nombreuses difficultés, telle qu'une exposition totale au risque de change, Le manque de variété des instruments de règlement à l'international, en plus de la lenteur et la complexité de la procédure de domiciliation.

Conclusion général

Comme toutes les banques algériennes, la BADR est confrontée à la nécessité de moderniser les instruments de financement internationaux. Elle s'efforce donc d'adapter ses pratiques pour répondre aux exigences actuelles du commerce international.

Aussi, l'une des pistes de recherche future que nous pouvons suggérer est de voir si l'intérêt porté aujourd'hui au marché africain pourrait à terme aboutir à l'insertion des pays africains dans la mondialisation et pour l'Algérie de développer véritablement les exportations hors hydrocarbures.



Bibliographie



Références bibliographiques

❖ Les ouvrages

- Jaime de Melo Jean Grether (1997). Commerce international théorie et application. De Boeck université
- Pierre Berthaud (2017). Introduction à l'école internationale édition de Boeck,
- Charles.P.Kindleberger et Lender H, 1981 économie international. Economica Paris
- Jaime de Melo, Jean Marie Grether 2017 (Commerce international Théories et application) De Boeck université
- Hervé Fenneteau 1998.le cycle de vie des produits. ED economica. Paris.
- Echaude maison C,-D.2000. Dictionnaire d'économie et de science social
- Jean Y Olivier.2006. Dictionnaire d'économie et de science social .Edition Hatier Paris.
- Guillochon Bernard, 2009. Kaweeki Annie économie international 6em édition. Dunod Paris.
- BERNET ROLLANDE, 2008« principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris
- S.HADDAD, 2011, Le crédit documentaire commerce international, pages bleues
- Sophie Schwobthaler, 2010, incoterms, FOUCHER
- Naji JAMMAL, Sophie FOURNIER, commerce international théorie technique et applications, éditions du RENOUVEAU PEDAGOGIQUE
- Mestre J., Pancrazi M.-È., Vignal N., Grossi I., Mestre-Chami A., Wathelet J.sept. 2021, Droit commercial, Editeur LGDJ
- Hubert Martini, 2010, commerce international, Dunod, paris
- C.Lebourg « Management des opérations de commerce international » édition ESKA 2001
- D.P.MONOD »Moyens et techniques de paiement internationaux ; import, export » collection commerce international, 2e édition ESKA 1999
- G.LEGRAND, H MARTINI « Management des opérations de commerce international » 6e édition DUNOD, 2003
- J.PEYRARD « Finance internationale d'entreprise » collection vuibert gestion, éditeur VUIBERT
- Tahar DAOUDI, "Techniques du commerce international", éditions Arabian al Hilal, Rabat, 1997.

- Yves SIMON, "Techniques financières internationales", éditions Economica, 4ème édition, Paris, 1991.
- Didier-Pierre, 2007, Moyens et techniques de paiement international. ESKA
- LEGRANDE-G et MARTINI-H, 2007 « Management des opérations de commerce international », 8eme édition Dunod, Paris
- Idir ksouri.2014. Le guide pratique de l'export import. BERTI Editions, Alger
- Abderrahim Lamchichi, 1991, 'L'Algérie en crise, EDITIONS Le HARMATTAN
- Mihoub Mezouaghi et Fatiha Talahite, 2009, OUVERRAINETÉ ÉCONOMIQUE ET RÉFORMES EN ALGÉRIE, éditons le harmattan
- Auteur : [Longatte Jean et Vanhove, Pascal](#) (2018). Economie générale : en 36 fiches. Dunod.
- Pasquet Laurant (2014). L'essentiel pour comprendre la mondialisation. Edition Gualino.

❖ **Législation et réglementation**

- La loi Smoot-Hawley 1930
- Convention de Varsovie du 12.10.1929
- Article 81 de la loi de finances 2014, modifie les dispositions de l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 sur le crédit documentaire.
- Article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 portant sur l'utilisation de crédit documentaire comme mode de paiement pour les importations.
- Article 138 de code de finance portant sur les impôts directs et taxes assimilées.
- Article 220 de code de taxes sur chiffre d'affaires
- Article 42-2 de code des taxes sur chiffre d'affaires

❖ **Rapport**

- Ministère des Finances, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie Période : 1963–2010
- Ministère des Finances. (2020). Statistiques du Commerce Extérieur de l'Algérie, l'année 2020.
- Ministère des Finances \Direction Générale des Douanes STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE Période : Année 2019
- Rapport de FMI

- Benini Mohamed (L'absence d'autonomie d'ALGEX) entretien avec le DG d'ALGEX paru dans le quotidien d'Oran 6 novembre 2012
- L'article 30 du règlement 07.01 du 03.02.2007 RELATIF AUX RÈGLES APPLICABLES AUX TRANSACTIONS COURANTES AVEC L'ÉTRANGER ET AUX COMPTES DEVICES
- Ministère de l'économie et des finances et de la souveraineté industrielle et numérique
Publié le 05 octobre 2022
- MEHDI ABBAS, 2010, L'Accession de l'Algérie a OMC entre ouverture contrainte et ouverture maîtrisée
- Rapport de l'ONU publié en 2017
- Y.Benabdallah. L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ?
- Mohamed Kamel Chelghem.2008. les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie

❖ Sites internet

- www.gouv.fr/sga (le 08/04/2023)
- <https://www.ons.dz/>
- www.cepex.nat.tn
- <https://www.wto.org>
- www.ONS.DC
- <https://www.banquemonial.org>
- <https://www.cagex.dz>
- <https://www.safex.dz>
- <https://www.algex.dz>

Liste des annexes

Annexe N°01 : L'acceptation reçu par la DGAOL

Annexe N°02: facture pro-format

Annexe N°03: demande de domiciliation d'une importation de marchandise

Annexe N°04: attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

Annexe N°05: une carte d'identification fiscal

Annexe N° 06: copie du registre se commerce

Annexe N°07 : certificat temporaire appelé communément attestation de respect délivrée par la wilaya

Annexe N°08 : fiche de contrôle

Annexe N°09 : demande d'ouverture de crédit documentaire

Annexe N° 10 : attestation d'impayé

Annexe N°11 : attestation de validation de la PREG

Annexe N°12 : SWIFT

Annexe N°13 : le connaissance

Annexe N°14 formule 4

Annexe N°15 : Swift

Annexe N°16 : D10 banque



Anneees



Annexe N°01 : l'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par la DGAOI



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

البنك الفلاحي و للتنمية الريفية
BANK OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT

DIRECTION GENERALE ADJOINTE DES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL

Alger, le 27/07/2022

A :SARL *[Signature]*
10 RUE ALI *[Signature]*

OBJET :Avis d'acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que suite à votre demande de domiciliation du 27/07/2016 concernant la facture CDV29-230 2022 vous êtes invité à vous présenter à nos guichets BADR dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Conditions Règlementaires et Préalables à l'ouverture de la Domiciliation :

La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseigné et signé par le client importateur ou le gérant dument mandaté

Trois copies de la facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007, fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture facultative.

Copie du registre de commerce ou autre document légal.

Carte N° Identification fiscale (NIF)

Carte N° Identification Nationale

Attestation fiscale et parafiscale

Attestation de conformité pour les revendeurs en l'état, délivrée par les services du Ministère du commerce.

Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens et services destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.

Autorisation ou visa technique délivré par les Ministères concernés pour l'importation de certains produits réglementés

Attestation de domiciliation bancaire pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente

Bilan et le tableau des comptes de résultat de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal)

La provision de couverture de la facture d'importation (couverture client/financement bancaire)

Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation, une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état

L'opérateur économique est informé que la présente demande de pré domiciliation est soumise au dispositif de contrôle relatif à la connaissance de la clientèle, et aux mesures de vigilance adoptées par les pouvoirs publics et au dispositif anti blanchiment

Nos cordiales salutations.

Annexe N°02 : Une facture pro-format CDV29-23062022

SFBT

S.A.S au capital de 3 246 400 EUROES
 Siège social : 9 rue Edouard Devaux - BP 90190
 62504 SAINT-OMER
 Tél : (33) 03 21 98 76 00 Fax : (33) 03 21 98 76 02
 R.C. St Omer : B 455 502 068
 N° Siret : 45550708800178
 Code APE : 159N - N° TVA CEDE : FR53455302088
 Internet : www.brasserie-saint-omer.com

PROFORMA CDV29-23062022
 (Proforma n°)

Vos références :
 N° Commande : CDV29-23062016
 N° Livraison :
 Date de facture :
 Date de commande : 23/06/2016

LIVRE A : 10500445
 SARL Prestalis
 Agouni ~~route de~~ route de ~~SA~~
 15700 ~~Route~~ wilaya tizi ouzou
 Algérie

FACTURE A : 10500445
 SARL ~~SA~~
 Agouni ~~route de~~ route de ~~SA~~
 15700 ~~Route~~ wilaya tizi ouzou
 Algérie

FACTURE ENVOYER A : 10500445
 SARL ~~SA~~
 Agouni ~~route de~~ route de ~~SA~~
 15700 ~~Route~~ wilaya tizi ouzou
 Algérie

N° Identif. Intracons. : 001215004859082
 Incoterms : CFR BEJAIA VIA MARSEILLE

Document Conforme à l'Original
 Tenu en nos guichets

Désignation	P.U. Tarif	Quantité En U.C.	Droits Accesses	Cont. Eco. Emb.	% TVA	Montant Ligne HT
jus de fruits cannettes 50 cl	0.2553	1 094 808				279 504.48
<p>*****CONSIGNATION***** MARCHANDISE ORIGINE FRANCE PAIEMENT PAR LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRME</p>						

BRASSERIE SAINT-OMER
 SAS au capital de 3 246 400 EUROES
 9, rue Edouard Devaux - B.P. 190
 62504 SAINT-OMER CEDEX
 Tél: 03.21.98.76.00 - Fax: 03.21.98.76.02
 R.C.S. St Omer B 455 502 068 - Siret 455 502 088 00178

BANQUE DE L'ALGERIE
 E. DU FENEL
 DOMICILE
 15/04/2016
 03 Aout 2016
 A. L. E
 TIZI-OUZOU 580
 00072 EUR



Directeur D'ALE
 A. ADDAR

TOTAL HT EUR 279 504.48

TOUTES NOS MARCHANDISES SONT VENDUES AVEC RESERVE DE PROPRIETE ET RESTENT LA PROPRIETE DE NOTRE SOCIETE JUSQU'A
 COMPLET PAIEMENT.
 REGLEMENT A ADRESSER A : Comptabilité clients 9, rue Edouard Devaux - BP 90190 - 62504 SAINT-OMER - tel (33) 03 21 98 76 00 - Fax (33) 03 21 98 76 02
 Aucun acompte ne sera pratiqué pour paiement anticipé. Pénalités de retard au taux de 11,37% l'an.
 Banque du vendeur : CIC (Compte N°) 30027 17527 00024206701 37 (IBAN) FR7630027175270002420670137 (BIC) CMCIFRPP
 Les conditions générales de vente de Brasserie de Saint-Omer SAS s'appliquent à toute vente effectuée par Brasserie de Saint-Omer SAS. Une copie de ces
 conditions générales de vente est disponible sur demande auprès de Brasserie de Saint-Omer SAS.

Annexe N°03 : Une demande de domiciliation d'une importation de marchandise

FORME DE RAISON SOCIAL : SARI

DIRESSE : AGOUL ROUTE DE TIZI-OUZOU ALGERIE

COMPTTE : 003 00580 040 4493 000 2400

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

SIEGE DE TIZI-OUZOU « 580 »

Objet : Domiciliation d'une importation de marchandises :

Messieurs, jus de fruits cannettes 50 cl

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur
Un dossier de domiciliation pour des marchandises ci-après :

- Désignation :

- | | |
|-----------------------------------|--|
| - Tarif douanier | : 22030000 |
| - Nom du bénéficiaire | : Brasserie de Saint-Omer |
| - Provenance | : FRANCE |
| - Prix en devises FOB, C-F-R..... | : 279 504.48 EUROS |
| - Délai pour les expéditions | : 90 JOURS DATE O.C.D. |
| - Contre-valeur dinars (cous...) | : 36 009 959.68 DA ALGERIEN |
| - Modalités de règlement du prix | : Crédit-documentaire-irrévocable et confirmée |

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et de deux copies :

- Le contrat commercial n° du
- La facture pro forma n° CDV29-23062022 du 23/06/2022

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées
À cette importation sont réunies.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités
Bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieure et de change
Requises à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission
De domiciliation et de la taxe y relative, à ce dossier.

(Signatures accréditées)



Le Gérant

[Signature] Hamid



Annexe N°04 : Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE
RECETTE DES IMPOTS DE

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
J.O N° 52 du 26/07/2005

Code de la recette : 11111

Nom et prénom ou raison sociale : S.A.R.L. MAMMOUN

Statut juridique : S.A.R.L.

Capital Social : 3.000.000,00

Adresse : AGENCE MAMMOUN Pointe d'Algiers

Número d'Identification Statistique : 101012115181041815191013121

Número d'immatriculation au registre de commerce : 1121 BI-101014181513101

Code d'activité : 141012111041

Número du compte bancaire de l'importateur : 003 0058 0040 4403 000 2400

Nom, prénom et adresse du gérant : MAMMOUN Hamia

Número d'Identification Statistique du gérant : 101012115131819101015151411

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : Bières d'importation
Canettes (S.O.C.)

Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : Devant Bank la maj Anle importé par le
24451679,50 (48) ont été livrés au client par le compte bancaire sept dinars et 60ct (33.540.537,60)

Número de la facture ou autre document commercial : CBV 29 23062016

Banque de domiciliation : AGENCE 00580 BADR Tizi-ouzou 580

Désignation de l'agence : AGENCE 00580 T.O. Code de l'agence : 580

Bénéficiaire étranger : BRASSERIE DE SAINT-OMER (FRANCE)

Adresse du bénéficiaire étranger : 09 Rue Edouard Belvaux 89019062504 SAINT-OMER

Visa du Receveur des Impôts
Receveur des Impôts
A. MAMMOUN

Visa de la Banque
Date et numéro de domiciliation

Signature du représentant légal
Fait à MAMMOUN Le 26/06/2022

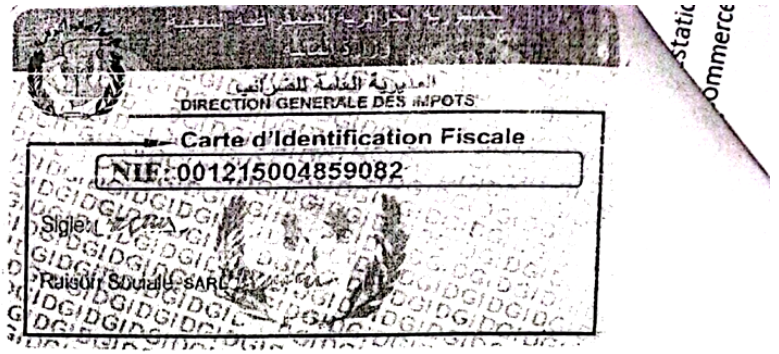
Quittance de paiement
Número : 1011111
Date : 26/06/2022
Mode de paiement : CB


154.02 20223 10.0008 EUR
03 Août 2022

S.A.R.L. MAMMOUN
Apt. 11
Rue de la
W. Tizi-ouzou
Algérie
N° 15100-004859070
IMPORT-EXPORT

Exemplaire n° 2 :
Déposé par l'importateur et
conservé par la Banque

Annexe N°05 : Une carte d'identification fiscale





**Cette carte
est strictement personnelle**

- Elle doit être conservée par le contribuable.
- Elle doit être utilisée par le contribuable pour justifier son identification fiscale .

Annexe N°06 : Une copie du registre de commerce

عنوان الشركة أو تسميتها : قبل رقم 7/ الشكل القانوني : شركة ذات المسؤولية المحدودة عنوان مقر الشركة : محقق رقم 1 و 2 المتكامل للمسمى التطابق: البلدي للرابطة بتقوية: 44 بلدية 4444 ولاية التواجد : تيزي وزو مبلغ رأسمال الشركة : 3 000 000,00 د.ج تاريخ بداية النشاط : 2012/04/19 ملكية القاعدة التجارية : تجماع ملكية اخل التجاري : محمد عدد المؤسسات الثانوية :		الممثل أو الممثلون الشرعيون					
الجنسية	الصفة	العنوان	تاريخ ومكان الميلاد	الإسم واللقب			
جزائرية	مستبر	تيزي وزو	1976/12/10	محمد الحمادي			

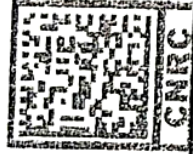
قطاع النشاط رمز أورو موز النشاط 402001 402101 402102		الإستيراد لإعادة إنتاج على الحالة النشاط أو الأنشطة الممارسة إستيراد المواد المرتبطة بالتعبئة البقرية إستيراد المشروبات غير الكحولية إستيراد المشروبات الكحولية ***** *****				

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

المركز الوطني للسجل التجاري

C.N.R.C



مستخرج السجل التجاري

معدل

شخص معنوي

نسخة ثانية
DUPLICATA

رقم السجل : 15/00-0048590-12

تاريخ التسجيل في السجل التجاري : 2016/04/13

المعلومات التي يتعرض لها الحاضع للتبديد في حالة مخالفة أحكام القانون رقم 08-04 المؤرخ في 14 غشت سنة 2004 والتملك بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، المعدل والتمم.

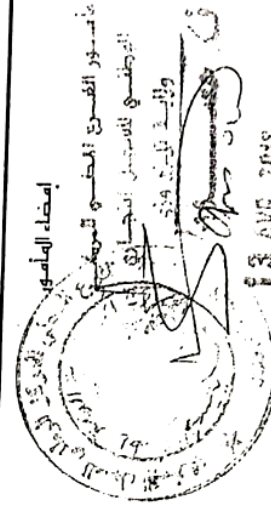
طبقاً لأحكام الماد 31، 32، 33، 34، 35، 36، 37، 38، 39، 40، 41 مكرر من القانون المذكور أعلاه. يعاقب بغرامة من 5.000 إلى 50.000 دج و / أو الحبس من سنة (6) أشهر إلى سنة (1) كل من :

- عارس نشاطا تجاريا قاررا أو غير قار دون التسجيل في السجل التجاري ؛
- عارس نشاط تجاري مستخرج سجل تجاري منتهي الصلاحية ؛
- يبلي بتصريحات غير صحيحة أو يبلي بمعلومات غير كاملة بهدف التسجيل في السجل التجاري ؛
- عارس نشاطا تجاريا قاررا دون حيازة محل تجاري ؛
- عارس نشاطا أو مهنة مقننة خاضعة للتسجيل في السجل التجاري دون الرخصة أو الإعتماد المطلوبين ؛
- عارس تجارة خارجية عن موضوع السجل التجاري ؛
- لم يشهر البيانات القانونية المنصوص عليها في الماد 11، 12 و 15 من القانون المذكور أعلاه ؛
- يقلد أو يزور مستخرج السجل التجاري أو الوثائق المرتبطة به ؛
- لم يعدل بيانات مستخرج السجل التجاري ؛
- لم يعدل بيانات مستخرج السجل التجاري باسم صاحب السجل التجاري باستثناء الزواج، الأوصول والنزوح من الدرجة - منح وكالة لممارسة نشاط تجاري باسم صاحب السجل التجاري بالنسبة للزوج، الأوصول والنزوح من الدرجة الأولى ؛
- لم يحترم الإلتزام بالمدوامة المنصوص عليها في الفقرة 2 من المادة 22 من القانون المذكور أعلاه.

ملاحظة :

لا يعفي التسجيل في السجل التجاري التاجر من الإلتزامات التي تقع على عاتقه خلال ممارسة أنشطته. لا سيما عندما تكون هذه النشاطات موضوع تنظيم خاص .

إمضاء الخاضع للتسجيل
أو ممثله الشرعي



التاريخ :

700045916

رقم التسلسل :

Annexe N°07 : Certificat temporaire appelé communément attestation de respect délivrée par la Wilaya

République Algérienne Démocratique et populaire

Ministère du Commerce
Direction du Commerce de la wilaya de Tizi Ouzou

CERTIFICAT TEMPORAIRE ATTESTANT DU RESPECT
des conditions exigées des sociétés commerciales pour
l'exercice de l'activité d'importation de matières premières,
produits et marchandises destinés à la revente en l'état.

n° R 100/2016 du 12/06/2022
(valable du 12/06/2022 au 11/12/2022)

Le Directeur du commerce de la wilaya de **TIZI OUZOU** certifie que:

La société: **SARL** ~~XXXXXXXXXX~~.

Registre du commerce n° **12 B 0048590** délivré le: **13/04/2022**

NIF: **0012 1500 4859 082**.

Adresse du siège social : **Locaux N° 01 et 02, lieu dit Aguouni ~~XXXXXXXXXX~~, Sud Est ~~XXXXXX~~, route de ~~XXXXXXXXXX~~**

Nom et prénom(s) du représentant légal: ~~XXXXXXXXXX~~ **Hamid**

Né le : **10/12/1978** à ~~XXXXXX~~ (Tizi Ouzou).

Pièce d'identité (CNI) n°: **1460/543190** délivrée le : **31/08/2010**

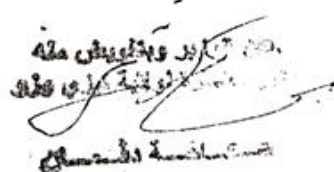
par : **La daïra de ~~XXXXXX~~**

Durée de validité : Six (06) mois.

S'est engagée à respecter les conditions prévues par les dispositions de l'article 5 du décret exécutif n°13-141 du 29 Joumada El oula 1434 correspondant au 10 avril 2013, modifiant et complétant le décret exécutif n° 05 - 458 du 28 Choual 1426 correspondant au 30 novembre 2005 fixant les modalités d'exercice des activités d'importation de matières premières, produits et marchandises destinées à la revente en l'état.

NOTA: Le présent certificat est délivré pour permettre à la dite société de régulariser sa situation et de réaliser les opérations d'importation liées à son activité durant la période de validité sus indiquée.

Fait à Tizi Ouzou, le : **12/06/2022**



Annexe N°08 : Le dossier domicilie sera classe dans une fiche de contrôle

FICHE DE CONTROL (D)
Modèle F. Di.

Intermédiaire agréé

BANQUE
DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL

Agence

Numéro du guichet domiciliataire

Références diverses
concernant l'importateur

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

Dossier de domiciliation
D 1
Importation à délai normal

Nom et adresse
de l'importateur :

DATES

1° Date de dépôt du dossier

2° Date de vérification de la
couverture de devises
(8 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du régime
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES À TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc.....)

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	en Dinars	

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

Date et références des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
TOTAL				

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RSI, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DATES ET NUMEROS des déclarations, (voir RS-1) et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises
Quantité	Devises	D.A.		
			T. Règlements (Valeur CAF)	
			R. Rapatriements	
			P. Règlements nets (Valeur CAF) (T-R)	
			D. Valeurs en douane (Valeur CAF)	
			E. Excédent de règlement (+) (P-D)	
			I. Insuffisance de règlement (-) (D-P)	
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)				

RÉGULARISATION DES DIFFÉRENCES

EXCÉDENT DE RÈGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE RÈGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	D.A.		Devises	D.A.
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation)			7. Rectification de valeur en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		

observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie, autorisations, etc...)

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT (DIP-A)	CLASSEMENT entre 10.000 DA. et 100.000 DA. (Insuffisance de règlement)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
	DIP-S/I bis	DIP-S/I	DIP-S/E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	Date, cachet et signature	Date, cachet et signature

Annexe N°09 : La demande d'ouverture de crédit documentaire

Document Conforme à l'Original
présenté en nos guichets

Demande d'ouverture de crédit documentaire *

Cadre réservé au client

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : Agence BADR TIZI-OUZOU 580

- 1 DONNEUR D'ORDRE (SARL ~~AGOUNI~~ AGOUNI ~~ROUTE DE~~ ROUTE DE ~~TIZI-OUZOU~~ TIZI-OUZOU
15400 Tél : 04 0 38 24 02 e-mail : hamid ~~AGOUNI~~hotmail.fr)
- 2 BENEFICIAIRE (Brasserie de Saint-Omer 9 Rue Edouard Devaux – BP 90190 62504 Saint-Omer)
- 3 MONTANT ET DEVICES 279 504.48 euros (Deux Cent Soixante Dix Neuf Mille Cinq Cent Quatre euros et 48 cts)
- 4 SPECIFICATION DU MONTANT X Maximum O Environ
- 5 FORME DU CREDIT X Irrévocable O Transférable
- 6 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION O Sans confirmation X Avec confirmation
- 7 DATE DE VALIDITE : 30 /10/2016
LIEU DE VALIDITE : FRANCE
- 8 CREDIT REALISABLE AUPRES : C.I.C
Par paiement X à vue O différé à.....jours
- 9 EXPEDITIONS PARTIELLES : O autorisées X interdites O autres
- 10 TRANSBORDEMENTS : O autorisés X interdits
- 11 X EMBARQUEMENT O EXPEDITION O PRISE EN CHARGE
PAR X bateau O avion O camion O chemin de fer
- 12 CONDITIONS DE LIVRAISON : 0 FOB O CIF X CFR 0 CFA O CPT AUTRESLIEU
DUNKERQUE
AU PLUS TARD LE : 09/10/2016 de : PORT DE MARSEILLE à destination de : PORT DE BEJAIA
- 13 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (BIERES Canneltes 50 cl) selon la facture pro format N°
CDV29-23062016 du 23/06/2016

14 DOCUMENTS REQUIS PAR PLI CARTABLE :

- 01 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
- 03 Factures définitives.
- 01 Certificat d'origine.
- 02 Certificat d'analyses.
- 02 Certificat de conformité(Producteur).
- 01 EX1.
- 01EUR1.
- 01 liste de colisage.
- 03 Fiches techniques.

15 DOCUMENTS REQUIS PAR CANAL BANCAIRE :

- 02 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
- 03 Factures définitives.
- 01 copie de Certificat d'origine.
- 02 copie de Certificat d'analyses.
- 02 copie de Certificat de conformité(Producteur).
- 01 copie de EX1.
- 01 copie de EUR1.
- 01 copie de liste de colisage.
- 03 copie de Fiches techniques.

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

- 13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :
O dans les 21 jours après la date d'expédition
* à défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum
- 14 ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnateur
- 15 AUTRES CONDITIONS :
Cette lettre de crédit doit être impérativement ouverte au près de la banque C.I.C France.
Aucun autre correspondant n'est toléré.
- 16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : NEANT
- 17 FRAIS ET COMMISSIONS : LES FRAIS EN ALGERIE (frais bancaires) SONT A LA CHARGE DE L'ORDONNATEUR et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.

Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° 00580-040449-300-0-24-00
Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements
Dans le cadre de ce crédit documentaire.

Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce Internationale.

Tarif douanier : 2 / 2 / 0 / 3 / 0 / 0 / 0 / 0 /

Signature de l'Ordonnateur :

date : 02/08/2022



Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE 0 L'ADRESSE 01 RUE Mustapha BOUHIRED, Alger :

Document PREG : montant 35.317.009,00 cours 122,6724 date 03/08/2022

Ou / Ticket autorisation (AUTI) : montant, date de validité, nature du crédit.

- Attestation de domiciliation de revente en l'état : oui non
Attestation de domiciliation de prestation : oui non
Autorisation pour importations produits réglementés : oui non
Lettre d'engagement de non revente en l'état oui non

Autres précisions :

Signature (s) et cachet :
Responsable étranger marchandises



Date 03/08/2022

Instructions et/ou observations :

Date et visa de l'admission :

* Le modèle de demande d'ouverture à télécharger du site web de la banque, sera effectif très prochainement. Le Client peut utiliser le modèle d'ouverture du Crédoc sur site web de la banque, le télécharger et le renseigner.

Annexe N°10 : le client SARL X n'enregistre aucun un impayé

TIZI OUZOU, LE 03/08/2022

DGA / 01

D.C.E S/D.C.D.

NOM OU RAISON SOCIALE : SARL *NAMMOURTIN*

ADRESSE : AGOUNI *NAMMOURTIN* ROUTE DE *AGOUNI* TIZI OUZOU.

ATTESTATION D'IMPAYE

Nous soussignés, BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL Agence de TIZI OUZOU "580" sise Bd. SI MOUH SAID OUZEFFOU N TIZI OUZOU, attestons par la présente que la relation citée en objet n'enregistre aucun impayé de quelque nature que ce soit au sein de notre agence.

LE DIRECTEUR,

A.ADDAR



Annexe N°11 : constitue et valide la PREG

**ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG
COMMERCE EXTERIEUR**

DATE LE 03/08/2022

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement: Tizi-Ouzou « 015 »

Agence de: Tizi-Ouzou « 580 »

Nom ou Raison sociale du client : SARL *XXXXXXXXXXXX*

Numéro de compte: 580 040449 300 .0 24 00

Numéro de domiciliation: 150402 2016.3.10.0008 EUR du 03/08/2022

Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Type de réalisation: A VUE

Montant de l'opération: EUR : 279 504,48.

Montant de la PREG: DZD : 35.317.000,00

Taux de la PREG : 103%

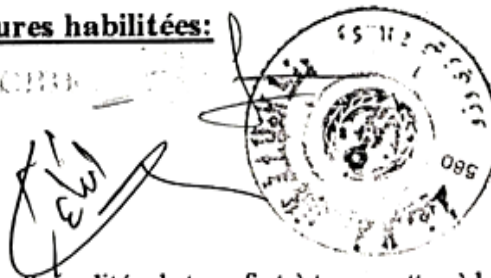
Numéro "code opération « C13 »:0843

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées:

Le chargé de l'opération : *XXXXXXXXXX*

Le chef de service étranger :

Le directeur : MR A. ADDAR



L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI.

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun du signataire

Annexe N°12 : la lettre de crédit pas message SWIFT

Instance Type and Transmission	of Original sent to SWIFT (ACK)
Work Delivery Status	Network Ack
Priority/Delivery	Normal
Message Input Reference	1147 160809EADRDZALAXXX2120029108
----- Message Header -----	
Swift Input	FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender :	BADRDZALXXX BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL ALGIERS DZ
Receiver :	BREDFRPPXXX BRED BANQUE POPULAIRE (HEAD OFFICE) PARIS FR
MUR :	T. A
----- Message Text -----	
27:	Sequence of Total 1/1
40A:	Form of Documentary Credit IRREVDCABLE
20:	Documentary Credit Number 16 5001442
31C:	Date of Issue 160809
40E:	Applicable Rules UCP LATEST VERSION
31D:	Date and Place of Expiry 161030 FRANCE
51A:	Applicant Bank - FI BIC /DGA-OI/SDCD BADRDZAL BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL ALGIERS DZ
50:	Applicant SARL AGOUNI R. ROUTE DE TIZI TIZI-OUZOU ALGERIE.
59:	Beneficiary - Name & Address /BRASSERIE DE SAINT-OMER 9 RUE EDOUARD DEVAUX BP 90190 62504 SAINT-OMER, FRANCE. TEL/(33)0321981600 FAX/(33)0321987602
32B:	Currency Code, Amount Currency : EUR (EURO) Amount : #279.504,48#
39B:	Maximum Credit Amount NOT EXCEEDING
41A:	Available With... By... - FI BIC BREDFRPP BRED BANQUE POPULAIRE (HEAD OFFICE) PARIS FR BY PAYMENT
43P:	Partial Shipments INTERDIT
43T:	Transshipment INTERDIT
44E:	Port of Loading/Airport of Dep. PORT DE MARSEILLE
44F:	Port of Discharge/Airport of Dest PORT DE BEJAIA
44C:	Latest Date of Shipment 161009
45A:	Description of Goods &/or Services BIERES CANETTES COCL. CONTRAT DE VENTE GER PORT DE BEJAIA

FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES EN 05 EXEMPLAIRES SIGNEDES,
CERTIFIANT QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUTS POINTS
DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA No CDV29-23062016
DU 23/05/2016
COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR
COURRIER DHL A L'ADRESSE DE L'ORDONNATEUR LES DOCUMENTS
SUIVANTS:

1/16-11:48:56

ServerLp1-1113-000001

- 1/3 CONNAISSEMENT ORIGINAL
03 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES
CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
- 47A: Additional Conditions
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR.
DOCUMENTS ANTERIEURS A LA DATE D'OUVERTURE DU CREDIT INTERDITS.
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT INDiquer LE NUMERO DE CREDIT.
PAIEMENT SOUS RESERVE INTERDIT SANS NOTRE ACCORD.
DOCUMENTS AVEC RESERVES SONT SOUMIS A UNE DEDUCTION DE
NOS FRAIS S'ELEVANT A EUR 300,00
L'ARTICLE 37 C DES RUV, EDITION 2007, PUBLICATION 600 N'EST PAS
APPLICABLE.
VEUILLEZ NOUS ACCUSER RECEPTION DE CE MESSAGE PAR SWIFT
ET NOUS COMMUNIQUER LA DATE DE NOTIFICATION.
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE PRESENTES DANS LA LANGUE DE LA
L/C, OU EN ANGLAIS.
- 71B: Charges
LES FRAIS NEES EN ALGERIE SONT A LA
CHARGE DE L'ORDONNATEUR ET LES
FRAIS NEES A L'ETRANGER SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE.
- 48: Period for Presentation
LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE
PRESENTES DANS LES 21 JOURS SUIVANT
LA DATE D'EXPEDITION, MAIS DANS LA
VALIDITE DU CREDIT CREDIT
- 49: Confirmation Instructions
CONFIRM
- 78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
NOUS VOUS AUTORISONS A VOUS REMBOURSER PAR LE DEBIT DE NOTRE
COMPTE SUR VOS LIVRE, AVEC VALEUR 06 JOURS OUVRES A COMPTER DE
VOTRE AVIS PAR SWIFT (MT754) CERTIFIANT LA LEVEE DES DOCUMENTS
CONFORMES AUX TERMES DU CREDIT, A CONDITION QUE CET AVIS NOUS
PARVIENNE AVANT 12H30 (HEURE D'ALGER) ET QU'IL REPRENNE LA DATE
DE VALEUR DETERMINEE COMME INDIQUE CI-DESSUS, LE MONTANT DES
DOCUMENTS AINSI QUE NOS REFERENCES CREDIT DOCUMENTAIRE.
- 57A: 'Advise Through', Bank - FI BIC
CMCIFRPP
CM - CIC BANQUES
(CM-CIC CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL - CIC)
PARIS FR
- 72: Sender to Receiver Information
LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ADRESSES
EN 01 SEUL PLI PAR COURRIER DHL
A L'ADRESSE SUIVANTE:
B-A-D-R (DCAIO/DCE/SDCD)
1, RUE MUSTAPHA BOUHIRED
16000 ALGER, ALGERIE

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

{CHK: 0C5CDE1F306D}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 09/08/16 11:48:42
Application : SWIFT Interface

Annexe N°13 : la BADR pour cette dernière lui endosse le connaissement

amc 13 No

**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
694075

BILL OF LADING NUMBER
MRS0747945

EXPORT REFERENCES
XDK469805

CMA CGM

NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify
SARL *[Signature]*
NIF 001215004859082
AGOUNI *[Signature]* ROUTE DE *[Signature]*

CONSIGNEE
A L'ORDRE DE LA BADR

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
Head Office: 4, quai d'Arenco - 13002 Marseille - France
Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
502 024 422 R.C.S. Marseille

TIGIRT TIZI-OUZOU ALGERIE.

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	ST MARTIN AU LAERT, 02	MARSEILLE	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CMA CGM AGADIR	PORT DE MARSEILLE	PORT DE BEJAIA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CAIU2402016 SEAL 094636 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
CAIU3793194 SEAL 094740 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2185	30.000
CMAD0003318 SEAL 094674 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
CMAD0289285 SEAL 094683 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000
CMAD0487362 SEAL 094631 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000

Continued on Next Sheet Sheet 1 of 4

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility

5. FCL

77. THC at destination payable by consignee as per line/port tariff

153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/dock are for Receiver's account.

180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge.

194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.

316. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessel's safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of the bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per 20 ft and USD 44 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 66 per day per 20 ft and USD 132 per day per 40 ft.

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages so indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Comm. Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE MARSEILLE 03 SEP 2016

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S. A.
BY CMA CGM Agences France SAS
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

[Signature]

Annexe N°14 : formule 4

البانك المركزي للجزائر BANQUE CENTRALE D'ALGERIE BUREAU DES CHANGES PRÉLÈVEMENT DE DEVICES Instruction N° 824 (Art 33 à 36) Formule 4		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse) BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	
A DONNEUR D'ORDRE Nom : <i>ALGERIE</i> Adresse : <i>ALGERIE</i> Agissant { pour son compte (1) / pour le compte de (1) } Nationalité : <i>ALGERIENNE</i> Nom : <i>ALGERIE</i> résident (1) Adresse : <i>ALGERIE</i> non résident (1)		E Cadre Réserve à la Banque Centrale d'Algérie	D Bordereau E N° N° de la formule <Aucun>
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE 1 : Achat de marchandises <i>042/22</i> Pays d'origine des marchandises <i>FRANCE</i> a) Importation (1) réglée après expédition : <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> C.A.F. <input type="checkbox"/> F.D.D. (Franco destination dédouané) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) <input type="checkbox"/> (1) Numéro du dossier de domiciliation : <i>15040220161100000228</i> b) Autres (préciser la nature de l'opération) : <i>REALISATION</i>		1 2 3	C EXECUTION DE L'ORDRE 1- Date du prélèvement sur la marché 2- Désignation de la devise 3- Cours appliqué
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précisions sur la nature de l'opération : GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession : (1) Rayer les mentions inutiles . (1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie		4	Montant du prélèvement sur le marché <i>279.504,48</i> Ref : <i>DM/11</i> Val : <i>26/09/20</i>
		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermediaire agréé: <i>CA 1067</i>	

Annexe N°15 : SWIFT

Instance type and transmission

Original received from SWIFT

Priority : Normal

Message Output Reference : 0951 160916BADRDZALXXX2150361036

Correspondent Input Reference : 1540 160916BREDFRPPAXXX8524164487

Message Header

Swift Output : FIN 754 Adv of Paymt/Acceptance/Nego

Sender : BREDFRPPXXX
BRED BANQUE POPULAIRE
(HEAD OFFICE)
PARIS FR

Receiver : BADRDZALXXX
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ

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

20: Sender's Reference
4622320

21: Related Reference
165001447

32A: Principal Amt Paid/Accepted/Nego
Date : 26 September 2016
Currency : EUR (EURO)
Amount : #279.504,48#

72: Sender to Receiver Information
DGCTS CONFORMES PAR DHL 2680128614
VALEUR 26 SEPTEMBRE 2016 NOUS
DEBITERONS V/CTE DANS N/LIVRES DU
MONTANT PRECITE.
BIEN CORDIALEMENT/NG

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

{CHK:3C099EAA4A23}
{DLM:}
PKI Signature: MAC-Equivalent

2001



Table des matières



Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des Figures

Liste des tableaux

Introduction générale

Chapitre 01 : Le commerce international : un cadre conceptuel.....	6
Section 01 : Le commerce international, une compréhension théorique	6
2.1- Les échanges commerciaux dans l’antiquité.....	7
2.2 -L’émergence de libre échange	7
2.3- Le retour au protectionnisme	8
2.4-Le passage d’une internationalisation des échanges à une internationalisation de la production.....	9
3- Les théories de commerce international	10
3.1- Les théories traditionnelles de commerce international.....	10
3.2 -Les théories contemporaines de commerce international.....	13
Section 2 : Les aspects opérationnels du commerce extérieur.....	16
1. Les documents du commerce extérieur.....	16
1.1. Les documents relatifs aux prix.....	16
1.2. Les documents de transport.....	17
1.3. Les documents d'assurance.....	20
1.4. Autres documents	22
2. Les incoterms.....	22
2.1-Histoire des incoterms	22
2.2. Classification des incoterms	23
2.3. Présentation des incoterms de la dernière version(2020).....	23
Section 03 : Les techniques de paiement et de financement de commerce international.....	24
1. Les moyens et techniques de paiement en commerce extérieur.....	25
1.1. Les moyens de paiement.....	25
1.2. Les techniques de paiement.....	28
2 -Les différentes techniques de financement.....	37
2.1- Les techniques de financements à court terme.....	37

2.2- Les techniques de financements à long terme	39
Conclusion	42
Chapitre 02 : L'évolution de commerce extérieure algérien.....	44
Section1 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie.....	44
1- Évolution du commerce extérieur de l'Algérie à travers le temps.....	44
1.1-La première période.....	45
1.2-La deuxième période.....	46
1.3-La troisième période	47
1.4-La quatrième période.....	49
2- Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie	51
2.1-Les partenaires commerciaux clés de l'Algérie à travers le monde	51
2.2- Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie en Afrique.....	53
3- Les produits d'exportation et d'importation les plus importants.....	55
3.1- Les exportations	55
3.2 Les importations.....	56
Section 02 :L'évolution des politiques commerciales en Algérie	56
1-Evolution des politiques commerciales en Algérie	57
1.1- La nature des politiques commerciales au temps de l'économie planifiée	57
1.2-L'ouverture commerciale en Algérie.....	59
2- Les principaux accords multilatéraux et régionaux auxquels adhèrent l'Algérie et l'avènement de la ZLECAF	64
2.1- Tentative d'adhésion à l'OMC.....	64
2.2- Accord Algérie-Union Européenne.....	64
Section 3 : Le rôle de l'Etat dans la promotion des exportations vers le continent africain.	67
Les aides financières accordées par l'Etat.....	67
1.1-Les avantages fiscaux	67
1.2- Le fond spécial pour la promotion des exportations	68
2- Les facilitations douanières et portuaires.....	69
2.1-La facilitation douanière	69
2.2- Les facilitation portuaires.....	69
3-Les organismes et établissement de promotion des exportations.....	70
3.1- La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (La CAGEX)	70

3.2- La société algérienne des foires et expositions (SAFEX)	70
3.3- chambre algérien de commerce d'Industrie (CACI)	71
3.4- 'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) :	72
Conclusion	72

Chapitre 03 : Le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein de la BADR 580.....	75
---	----

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil « Banque de l'Agriculture et Du Développement Rural » (BADR)	75
--	----

1-1 Création et histoire de la BADR.....	75
--	----

1-1-1 Missions de la « BADR».....	76
-----------------------------------	----

1-2-2 Organisation de l'agence.....	76
-------------------------------------	----

1-3 Rôle et organisation du service étranger de la BADR	81
---	----

1-3-1 Place et rôle du service étranger	81
---	----

1-3-2 Relation du service étranger	82
--	----

Section02 : Étude d'une opération d'importation au sein du la BADR de TIZI-OUZOU	84
--	----

Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	84
--	----

1.1-Présentation du contrat commercial	84
--	----

1.2-La domiciliation bancaire	85
-------------------------------------	----

1.3-L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau du la BADR, agence580	86
---	----

1.4- La procédure de comptabilisation :.....	90
--	----

1.5-Apurement du dossier de domiciliation.....	93
--	----

Section 03 : Les obstacles que rencontrent les importateurs algériens	96
---	----

1- Une exposition totale au risque de change.....	96
---	----

2-La lenteur et la complexité de la procédure de domiciliation	96
--	----

3- Le règlement du fournisseur avant la réception des commandes.....	97
--	----

4- Le manque de variété des instruments de règlements à l'international.....	97
--	----

Conclusion :	98
--------------------	----

Conclusion générale

Bibliographie

Liste des annexes

Les annexes

Table des matières

L'étude se penche sur le financement du commerce extérieur de l'Algérie .Elle est inscrite dans le contexte algérien, afin de comprendre les enjeux, les différentes politiques, la faible diversification des exportations algériennes, la concurrence étrangère, les barrières commerciales, les difficultés de financement et les incertitudes politiques.

En ce qui concerne le crédit documentaire, l'étude montre que la BADR a mis en place des mécanismes pour faciliter les transactions commerciales avec l'Afrique, mais que ces efforts ont été entravés par les procédures administratives complexes, les retards de paiement et le manque de confiance des partenaires commerciaux.

L'étude identifie également des perspectives de croissance pour le commerce extérieur algérien avec l'Afrique, notamment la diversification des exportations, la simplification des procédures douanières et l'utilisation de nouvelles technologies de financement. En outre, la BADR pourrait jouer un rôle clé en fournissant des solutions de financement adaptées aux besoins des exportateurs, en renforçant sa présence en Afrique et en établissant des partenariats stratégiques avec des banques africaines.

Mot clé : commerce international, crédit documentaire, libre échange, importation, promotion