

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DE SCIENCE ECONOMIQUE, COMMERCIALES, ET DES SCIENCES  
DES GESTION



DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

*Mémoires de fin d'études*



En vu de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences  
Commerciales

*Spécialité : Finance et Commerce Internationale*

*Thème*

*Le financement du commerce extérieur en Algérie  
Cas du crédit documentaire*

Réalisé par :

HERDA AREZKI

Encadré par :

Mr. ABIDI MOHAMMED

Devant le jury composé de :

Président : Mr. OUALIKENE SELIM, Professeur, FSECEG, UMMTO.

Rapporteur : Mr. ABIDI MOHAMMED, Maître de conférences « B », UMMTO.

Examineur : Mr. ACHIR MOHAMED, Maître de conférences « B », UMMTO.

*Promotion 2020-2021*

## *Remerciement*

*Au terme de ce projet de fin d'études, je remercie avant tout dieu qui m'a donné la force, la volonté et le courage pour terminer mes études et acquérir un certain niveau de savoir. Je dois également un grand remerciement à mes très chers parents et à tous les membres de ma famille, qui ont témoigné d'une grande patience et d'un grand sacrifice pour l'achèvement de ce travail.*

*J'ai l'honneur de présenter mes remerciements les plus sincères à mon encadreur M<sup>r</sup>.ABIDI Mohammed, qui a été d'un grand support. Aussi pour ses multiples efforts et l'aide fournis pour le suivi de ce mémoire.*

*Enfin nos remerciements, s'adressent à tous les enseignants du département des sciences commerciales, et à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

**MERCI A TOUS..**



*Je dédie ce mémoire*

*A mes parents, mon frère, ma  
sœurs, ma copine.*

*Mon proche ami KHALED, qui vraiment  
n'a jamais cessé de m'écouter,  
m'encourager.*

*✍️ Arezki*

# *Liste des abréviations*

## *Liste des abréviations*

**A.B.E.F:** L'Association des Banques et des Etablissements Financiers.  
**AGB :** Gulf bank Algeria  
**AGI:** Autorisations Globales d'Importation.  
**AIC:** Akaike Information Criterion.  
**AID:** Association Internationale de Développement.  
**ALGEX :** Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.  
**BAD:** Banque Algérienne de Développement.  
**BADR:** Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.  
**BC A:** Banque Centrale d'Algérie.  
**B.C.I.A :** Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie.  
**BDL:** Banque de Développement Local.  
**BEA:** Banque Extérieure d'Algérie.  
**BERD:** Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement.  
**BIRD:** Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement.  
**BIAM:** Banque Industrielle d'Algérie et de la Méditerranée.  
**BNA:** Banque Nationale d'Algérie.  
**CAAR :** Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.  
**CAAT :** Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport.  
**CACI:** Chambre Algérienne de commerce et d'Industrie.  
**CAGEX:** Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.  
**C.B:** Commission Bancaire.  
**CCI:** Chambre de Commerce Internationale.  
**CCR:** Compagnie Centrale de Réassurance.  
**CFR:** Cost and Freight.  
**CIC:** Crédit Industriel et Commercial.  
**CL:** Crédit Lyonnais.  
**CMC:** Le Conseil de la Monnaie et du Crédit.  
**CMCNE:** Crédit de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger.  
**CN :** Crédit de Nord  
**CNL:** Caisse Nationale du Logement.  
**CNEP:** Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.  
**CNMA:** Caisse Nationale de Mutualité Agricole.  
**CNUCED:** Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.  
**COMCD:** Commissions de Crédit Documentaire.  
**COMRD:** Commissions de la Remise Documentaire.  
**CPA:** Crédit Populaire d'Algérie.  
**DA :** Dinar Algérien.  
**D /A :** Documents contre acceptation.  
**DI:** Domiciliation à délai normal.  
**DIP:** Domiciliation à délai spécial.  
**DLVI:** Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale.  
**DOCE:** Direction des Opérations du Commerce Extérieur.  
**DS:** Differency Stationary.  
**D /P:** Documents contre Paiement.  
**EURL :** Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.  
**FAP:** Franche d'Avaries Particulières.  
**FDI:** Fiche de contrôle des Importations à délai normal.

**FDIP** : Fiche de contrôle des importations à délai spécial.  
**FMI**: Fonds Monétaire International.  
**F4**: Formule statistique.  
**GAAT** : Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce.  
**GRZLE** : Grande Zone Arabe de Libre Echange.  
**HOS**: Hechsher, Ohlin et Samuelson.  
**IDE**: Investissement Direct à Etranger.  
**INCOTERM**: International Commercial Terms.  
**JKB**: Jordan Kuwait Bank.  
**LTA**: Lettre de Transport Aérien.  
**MCO**: Moindres Carrés Ordinaires.  
**MV**: Maximum de vraisemblance.  
**NIF**: Numéro d'Identification Fiscale.  
**OCDE**: Organisation de Coopération et de Développement Economique.  
**O.C.I.**: Organisme Français de Coopération Industrielle.  
**ONAC**: Office National Anciens Combattants.  
**OMC**: Organisation Mondiale du Commerce.  
**PAS**: Programme d'Ajustement Structurel.  
**PGI**: Programme Général d'Importation.  
**PIB**: Produit Intérieur Brut.  
**PME**: Petite et Moyenne Entreprise.  
**PMI**: Petite et moyenne Industrie.  
**PROMEX** : Agence de Promotion du Commerce Extérieur.  
**REMDOC** : Remise Documentaire.  
**RUU**: Règles et Usances Uniformes.  
**SAA**: Société Algérienne d'Assurance.  
**SC**: Schwarz.  
**SG**: Société Générale.  
**SGP**: Système Généralisé des Préférences.  
**SWIFT**: Society for Worldwide Interbank Financial.  
**TIB**: Tunis International Bank.  
**TVA**: Taxe sur la valeur ajoutée.  
**TS**: Trend Stationary.  
**UE**: Union Européenne.  
**UMA**: Union du Maghreb Arabe.  
**USD**: United States Dollar (dollar des Etats-Unis).  
**VAR**: Vecteur Auto Régressif.

# Sommaire



## ***Sommaire***

|  |            |
|--|------------|
| <b>Introduction générale.....</b>  | <b>01</b>  |
| <b>Chapitre 01: Les fondements du commerce extérieur en Algérie</b>                                |            |
| <b>Introduction.....</b>   | <b>04</b>  |
| Section 01: Les fondements théoriques du commerce extérieur.....                                   | 05         |
| Section 02: L'évolution du commerce extérieur en Algérie.....                                      | 12         |
| Section 03 : Le système bancaire Algérien.....   | 51         |
| <b>Conclusion .....</b>  | <b>60</b>  |
| <b>Chapitre 02: Financement des opérations du commerce extérieur</b>                               |            |
| <b>Introduction.....</b>   | <b>6</b>   |
| Section 01 : Les instruments et les techniques de règlement à l'internationale .                   | 62         |
| Section 02 : Les risques liés au commerce extérieur.....   | 87         |
| Section 03 : Les techniques de financement des opérations du commerce<br>extérieur en Algérie..... | 105        |
| <b>Conclusion .....</b>  | <b>120</b> |
| <b>Chapitre 03 : Présentation de la technique du crédit documentaire</b>                           |            |
| <b>Introduction.....</b>   | <b>121</b> |
| Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire .....  | 122        |
| Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire .....   | 137        |
| <b>Conclusion .....</b>  | <b>160</b> |
| <b>Conclusion générale .....</b>   | <b>161</b> |
| <b>Bibliographie.</b>  |            |
| <b>Annexes.</b>  |            |
| <b>Table des matières.</b>   |            |

# *Introduction générale*

# Introduction générale

---

## Introduction générale :

Le commerce extérieur est né de la nécessité ressentie par les êtres humains d'exécuter des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses à cause de la diversité dans la distribution des richesses.

C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, cédés et transportés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

L'Algérie, à la fin des années quatre-vingt, a rencontré beaucoup de difficultés sur le plan macroéconomique à cause des crises économiques.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience dans le domaine du commerce extérieur qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant à leurs clients l'utilisation de la technique du crédit documentaire comme instrument classique de paiement. En matière de commerce international, il constitue une méthode efficace pour introduire des rapports de confiance et de sécurité dans les transactions commerciales.

A travers ce travail, nous nous proposons la présentation des contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur.

L'objet de notre recherche consiste donc à étudier le financement du commerce extérieur par les Banques Algériennes, et apprécier la place et le rôle de ces dernières dans le financement des opérations du commerce extérieur, aussi que l'impact du crédit documentaire sur la dynamique des transactions commerciales.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement très sécurisé, soumis aux règles et usances uniformes (RUU), il est l'instrument privilégié par les opérateurs économiques pour la réalisation de leurs opérations commerciales. Le Credoc consiste à mettre en jeu l'engagement d'une banque (banque émettrice) à payer un montant défini en faveur de l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (banque notificatrice / confirmatrice), contre réception des documents conformes dans un délai précis.

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, et aussi répondre à notre **problématique** citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations :

## **Problématique :**

**«Comment les Banques financent le commerce extérieur en Algérie et quelles sont les techniques et moyens de financement que les Banques propose? »**

De cette question découlent les sous questions suivantes :

- Quelle est la réalité des opérations du commerce extérieur en Algérie?
- Quel est le rôle des Banques Algériennes dans le développement du financement du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques et moyens de financement proposés par les Banques ?
- Quelles sont les processus à suivre dans l'élaboration d'un crédit documentaire ?

Et afin d'aborder et de répondre à la problématique on peut poser les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
- Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement.

## **Choix du sujet:**

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation;
- Les évolutions du commerce extérieur en Algérie face au déroulement de la croissance économique mondiale;
- Les consommations de l'Algérie proviennent en grande partie de l'extérieur, il est donc nécessaire de définir la technique la plus adaptée au financement du commerce extérieur.
- Les consommations de l'Algérie proviennent en grande partie de l'extérieur, il est donc nécessaire de définir la technique la plus adaptée au financement du commerce extérieur.

## **Démarche méthodologique :**

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste d'abord en une étude bibliographique (ouvrages, revues, thèses, rapports et sites web, mémoire...). Ainsi, le plan de notre travail sera composé en 03 chapitres : Dans un premier chapitre, nous allons parler sur les fondements du commerce extérieur en Algérie et son système bancaire. Le deuxième chapitre sera consacré aux financements des opérations du commerce extérieur et les modalités de paiement à l'international. On va terminer avec le troisième et le dernier chapitre qui parle d'une étude sur l'origine, l'ouverture et le déroulement du crédit documentaire.

# *Premier Chapitre*

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

### Introduction

Le processus d'internationalisation est très lié à celui de la libéralisation des échanges, cette dernière est développée avec la montée des arguments en faveur du libre-échange s'opposant aux arguments favorable au protectionnisme.

Depuis le XVI<sup>ème</sup> siècle les économistes ont tenté d'expliquer les échanges internationaux à travers les théories du commerce international.

Dans ce chapitre nous allons essayer d'élaborer une introduction au commerce extérieur. Il s'articulera autour de trois sections. La première section traitera les fondements et théories du commerce international à travers les théories traditionnelles classiques d'Adam Smith «théories des avantages absolu» de David Ricardo «théories des avantages comparatifs», les théories néoclassiques «HOS», et les nouvelles théories de l'échange international,

La seconde section sera consacrée à l'évolution du commerce extérieur marqué par diverse période de monopole de l'Etat à la libéralisation. Nous allons analyser l'évolution du commerce extérieur en Algérie. La troisième section sur l'adaptation de la nouvelle réglementation et aussi l'évolution du secteur bancaire Algérien.

## Section 01: Les fondements théoriques du commerce extérieur

Le commerce international a traversé plusieurs étapes a travers le temps, dans cette section on va présenter un aperçu théorique du commerce extérieur.

### Définition du commerce extérieur:

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

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

#### ➤ L'importation

Le terme « Importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays (l'entrée dans un pays des biens et services provenant d'un autre pays).

#### ➤ L'exportation

Le terme « Exportation » désigne une sortie des biens et services d'un pays à destination d'un autre pays (vendre des biens et services à l'étranger).

### Les théories du commerce international :

Les théories du commerce extérieur sont des branches les plus anciennes, et plus riches de la théorie économique, et explicatives des échanges internationaux qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la productions d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exporté sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories différentes essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

Les théoriciens distinguent entre deux théories du commerce international, les théories

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.

## **Les théories traditionnelles du commerce international:**

Les théories traditionnelles compose de:

### **Les théories classiques:**

Les classiques étaient les premiers à tenter l'étude sur l'évolution de l'échange international qui est basée essentiellement sur les avantages comparatif et les dotations factoriels des pays, parmi ces théories, on cite:

#### **a) Théorie des avantages absolus (Adam Smith 1776):**

Adam Smith, dans son ouvrage intitulé « La recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations » intègre son analyse des échanges internationaux dans son analyse globale du fonctionnement de l'activité économique. Il se fonde donc sur les mêmes principes (liberté individuelle, recherche du profit, concurrence) pour inciter les États à se spécialiser sur les productions sur lesquelles ils bénéficient d'un avantage absolu.

Selon cette théorie Adam Smith montre qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur compte que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher que les autres pays possède un avantage absolu pour ce produit.

En effet, chaque nation doit se spécialiser au moins dans un seul secteur d'activité. Selon Smith, il vaut mieux acheter (importer) les produits qui coûtent plus cher s'ils se produisent à l'intérieur du pays, il tente d'expliquer que la spécialisation internationale permet l'utilisation efficace des ressources naturelles.

#### **b) Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817):**

David Ricardo vient pour enrichir et apporter un plus pour l'analyse faite par Adam Smith. Ricardo parle de l'avantage comparatif dans son analyse de commerce international, il se gère un modèle simple avec deux nations et deux marchandises. Son analyse se base et se résume dans les points suivants :

- Le commerce international s'effectue entre deux pays supposés d'égale importance de point de vue de production;
- Le commerce international ne porte que sur deux marchandises et mesurée par la quantité de travail dépensée;

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- Les frais de transaction (frais de transport et assurance) qui entraînent les opérations du commerce international sont supposés nuls;

Ricardo a étudié les coûts relatifs. Après lui «Le commerce international avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisque il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux ».

On conclue que cette théories d'après Ricardo, ce n'est pas le niveau des coûts mais leurs structures qui gouvernent la spécialisation internationale même en absence d'avantage absolu, la spécialisation peut se révéler avantageuse en se spécialisant dans le bien pour lequel il dispose de la productivité.

Ricardo a une vue très restreinte du commerce international, d'abord un pays peut avoir des relations internationales avec plusieurs pays. L'échange peut s'effectuer avec plus d'une marchandise, ainsi que les frais qu'engendrent ces transactions ne peuvent être négligés. Pour cela cette théorie va être modifiée par d'autres auteurs et on assistera à la naissance de l'école néoclassique avec la théorie des proportions des facteurs ou la théorie Heckscher-Ohlin.

## **Les théories néoclassiques:**

Après les classiques, nous avons les néoclassiques qui on contribué à leur tour au développement du commerce international, parmi leurs travaux nous avons:

## **Les théories de la dotation en facteurs de production d'HOS :**

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Hecksher, Ohlin et Samuelson, ils ont cherché à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international les principes de l'analyse marginaliste. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays.

### ➤ **Le théorème Hecksher et Ohlin (H-O):**

Cette théorie est développée par les deux économistes E.Hecksher (1919) et B.Ohlin (1933), elle est souvent désignée sous le nom HO.

« **Définition du théorème de Hecksher-Ohlin (HO):** lorsqu'un pays dispose d'un facteur relativement abondant (faible prix du service rendu par ce facteur), il détient un avantage comparatif dans le bien dont la production est intensive dans ce facteur. À

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

l'ouverture, le pays se spécialise dans la production et l'exportation de ce bien ».

Les différences de dotation de facteurs sont à la source des avantages comparatifs, les pays sont supposés ne pas avoir les mêmes coûts relatifs de production dotations relatives de facteurs donc ne pas obtenir les mêmes coûts relatifs de production pour les produits. Deux facteurs de production sont retenus : le capital et le travail.

La théorie de dotation en facteur de produit traitée par HO avait conclu que:

- L'échange des produits provoque l'échange des facteurs de production.
- Chaque nation a en effet intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant des facteurs de production qu'elle possède en abondance.

➤ **La contribution de P.A. SAMUELSON:**

Dans l'analyse P.A. Samuelson de l'échange international selon le principe défini par HO est que sous l'influence du commerce international il y a une tendance à la légalisation internationale des prix de facteur de production entre les pays qui pratiquent le commerce international.

Ce raisonnement amène P. A. Samuelson à formuler le théorème suivant :

**"Définition de théorème de Samuelson :** L'accroissement du prix d'un bien exporté augmente la rémunération réelle du facteur de production intensif dans la production de ce bien et diminue celle du facteur de production non intensif dans la production du bien ».

**Les nouvelles théories du commerce international:**

Les nouvelles théories du commerce international sont présentées comme concurrentes de la théorie traditionnelle.

**L'approche néo factorielle:**

L'approche néo factorielle prend en considération la notion de capital humain et qualification du travail.

L'énoncé de cette théorie est: « un pays relativement abondant en capitale exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capitale exportera des biens intensifs en travail non qualifié ».

**L'approche néo technologique:**

L'approche néo technologique explique le mouvement et la dynamique des transactions internationales en terme de l'écart technologique entre les pays, ce dernier

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

constitue la détermination de commerce international tel que: les pays en avance exportant les biens intensifs en nouvelle technologique et les autres, des produits banalisés.

Cette théorie est développée par « Posner» qui a montré qu'une avance technologique d'une firme peut lui conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

## **Théorie macroéconomique:**

On peut distinguer entre les théories :

### **c) La théorie de la demande:**

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Steffan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

Pour Linder (1961), l'échange croisé de produits manufacturés entre pays développés ne s'explique pas par les dotations factorielles (modèle HOS) mais par les comportements de demande. Son approche s'appuie sur 3 principes :

- Les conditions de production ne sont pas indépendantes des conditions de la demande ;
- Les conditions de la production domestique sont principalement influencées par la demande intérieure ;
- Le marché extérieur n'est que le prolongement du marché national et l'échange international n'est que l'extension des échanges internationaux.

### **d) La théorie du cycle de vie international des produits:**

Cette thèse formulée par Vernon (1966) prolonge la théorie de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale. Pour Vernon la période d'existence d'un produit peut être découpée en 4 phases : naissance, croissance, maturité, déclin.

Vernon a montré le caractère temporaire de cet avantage. Quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié ; dans ces

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

nouvelles conditions, le prix des facteurs retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transports, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement qui deviennent à leur tour exportateurs vers les pays industrialisés.

### **La théorie de la firme:**

Consiste en trois théories :

#### **e) La concurrence imparfaite**

Pour Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait, il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

#### **f) La théorie de la firme multinationale :**

Dunning (1981) développe une analyse qu'il appelle la théorie éclectique qui reprend les initiales de trois grands types d'avantages à la multinationalisation :

D'autres auteurs comme Dunning, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), méso-économique (secteur d'activité), et microéconomique (entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions ; la firme doit posséder (au niveau méso économique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (niveau macroéconomique).

#### **g) L'avantage compétitif des nations:**

La notion d'avantage compétitif a été mise en évidence par Michael Porter:

- Les entreprises doivent analyser leur proche environnement afin de découvrir ce qui va déterminer leurs avantages ;
- La position dominante l'entreprise sur le marché lui confère un avantage concurrentiel en termes de prix de revient.

Les avantages spécifiques sont à rapprocher des avantages compétitifs des firmes qui, selon, Porter peuvent provenir de deux sources : celles qui réduisent les coûts de production (innovations technologiques ou coûts des facteurs de production) et celles qui permettent la différenciation des produits (marques, publicité, concurrence monopolistique).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

Pour Michael Porter « un avantage compétitif d'une nation est sa capacité à stimuler les firmes (tout locales qu'étrangères) à se servir du pays comme d'une plate-forme à partir de laquelle doit mener ses affaires<sup>1</sup> »

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael Porter<sup>3</sup>, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle :

- ✚ L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ;
- ✚ Le hasard<sup>3</sup>.

Sur la base de ces théories, le commerce international a connu un essor important, sous le coup de l'organisation mondiale du commerce (L'OMC).

---

<sup>1</sup>Michael Porter, *L'avantage concurrentiel*, 1986

<sup>2</sup> Porter: économiste américain célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel.

<sup>3</sup>A Gerjebin ; «Théorie contemporaine de l'échange international» France, 1987, P.229.

## Section 02: L'évolution du commerce extérieur en Algérie

### Introduction

Avant l'indépendance, le commerce extérieur Algérien dépendant de la France était dirigé et monopolisé par le pouvoir colonial. Les exportations étaient destinées vers la France à 100 %, et les importations sont composées de produits industriels et de manufactures. La balance commerciale était déficitaire.

Quelques années après son indépendance 1962, l'Algérie avait choisi une voie de développement caractérisée par une centralisation planifiée des décisions économiques basées sur la politique du protectionnisme, et cela jusqu'aux années 80. À partir du milieu des années 80, l'Algérie s'est engagée dans un processus de réformes de façon autonome puis dans le cadre des plans d'ajustement structurel négociés avec le FMI. La finalité de ces réformes pour l'Algérie était la libéralisation de son économie, particulièrement celle du commerce extérieur. La mise en place de ces réformes s'étale de 1994 à 1998 qui aboutissent à une libéralisation des opérations d'importation. À partir de 1999, l'économie algérienne a entamé une nouvelle phase de post ajustement marquée par la signature d'un accord d'association avec l'Union européenne en 2002.

Plusieurs réformes ont suivent le commerce international évalué au gré des exportations des produits des hydrocarbures. Cette dépendance des exportations du pétrole dicte la conduite à suivre sur le plan des importations et donc du commerce extérieur.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## **L'historique sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie :**

Dans le but de protéger l'économie nationale, l'État Algérien a pris le contrôle de toute l'activité économique, notamment le commerce extérieur et les hydrocarbures.

Pour relancer l'économie nationale sur la base de la relance des exportations, l'État a choisi de prendre le monopole sur les opérations de commerce extérieur à partir de 1971.

## **La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat):**

Dès l'indépendance, le commerce extérieur a été géré par deux organes : l'officenal de la commercialisation (ONAC) et les groupements professionnels d'achat (GPA).

### ✓ La première phase:

L'ONAC, créé en 1963, détenait le monopole sur les importations et les exportations nationales sur les produits de grandes consommations (thé, café, sucre, lait, beurre...etc.). Elle a joué le rôle de stabilisateur des prix et de ses produits du fait que ses pertes étaient compensées par des subventions du trésor public<sup>12</sup>.

Les GPA élaborent des programmes annuels d'importation dont l'objectif est de renforcer le pouvoir de négociation nationale, mais aussi d'agréger les opérations commerciales à l'échelle nationale. Ces GPA ont été dissous en 1971 et l'État reprend le contrôle sur les opérations du commerce extérieur.

L'Algérie en 1963 a opté pour le protectionnisme, en prenant un certain nombre de mesure dont l'objectif est de contrecarrer les difficultés rencontrées, la préservation et la protection de l'économie nationale.

À partir de 1964, une nouvelle structure d'encadrement des opérations du commerce extérieur est mise sur pied. Elle consiste à obliger les opérateurs privés du commerce extérieur à s'organiser dans une sorte d'association à caractère non lucratif. Cinq groupements professionnels d'achats (GPA) ont été créés dans cinq branches différentes (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels et le coton, le lait et ses dérivés, les cuirs et les peaux, et les autres textiles). Ces GPA regroupent l'ensemble des importations privées ainsi qu'un représentant de l'État au sein du conseil d'administration de chaque groupe. Le représentant procédait à un contrôle à priori et a posteriori de chaque opération d'importation.

En 1963, l'Algérie a créé un cadre réglementaire pour la fixation à l'avance des

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

quantités des marchandises importées.

Des programmes annuels d'importation sont fixés par l'Etat et les GPA sont chargés d'exécuter ces programmes. En dehors de ces branches et celles réservées aux monopoles des sociétés nationales et de l'ONAC, les importations étaient libres, excepté celles qui sont frappées par un contingent ou une prohibition à l'importation.

Dans cette phase, les exportations étaient plus simples, car elles nous sont représentées pas des mécanismes de fonctionnement complexes comme dans le cas des importations pour plusieurs raisons. D'une part l'Algérie est un mono-exportateur d'un seul produit à savoir les hydrocarbures. De l'autre, les exportations d'hydrocarbures relèvent du seul ressort de la SONATRACH, qui est une société nationale qui s'occupe de toutes les opérations d'exploration d'extraction, de transport et d'exportation d'hydrocarbures. Et qui occupe une place considérable dans le produit intérieur brut (PIB).

Les objectifs majeurs recherchés à travers le contrôle de l'Etat sur le commerce extérieur peuvent être résumés comme suit:

- Protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère ;
- Contrôler les flux d'importation en conformité avec les plans de développement ;
- Le contrôle de l'Etat sur les exportations. Ce dernier entre dans le cadre de la récupération-nationalisation des richesses du sous sol (le caractère mono- exportateur de l'économie algérienne rend facile l'exercice de ce monopole détenu par la SONATRACH) ;
- Renforcer le pouvoir de négociation avec les partenaires étrangers et plus particulièrement en ce qui concerne les transferts de technologie ;

L'État algérien a rencontré des difficultés lors de sa réalisation du contrôle sur les importations et les exportations. Les éléments essentiels déclencheurs des réformes de cette phase sont les suivants :

- Certains produits continuaient à être importés alors qu'une surproduction nationale est enregistrée, par exemple la pomme de terre.
- Le mécanisme de fixation des prix. En fait, les entreprises maintenaient des prix très élevés et pour cause, ces produits se vendaient malgré tout, à cause de la pénurie générale enregistrée durant cette période.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- Importations de marchandises produites localement. Et l'émergence de conflit entre les entreprises et leur tutelle (l'État).
- Absence de programmation rigoureuse des importations par les entreprises monopolistes, et enfin diminution des produits importés.

En effet, le manque d'opérationnalité et d'efficacité constaté dans l'exercice de ce contrôle durant la première période, ont amené les pouvoirs publics à procéder à des réaménagements, par itération, de la politique du commerce extérieur dans le sens de la réalisation de la stratégie globale.

### ➤ **L'application du système d'autorisation globale d'importation:**

À partir de 1974, l'instauration du programme général d'importation (PGI) relatif à la libéralisation du commerce d'exportation qui fixant les conditions d'exportation et de réexportation des marchandises réalisées à partir du territoire douanier national. Promulguée l'ordonnance N°74-12 relative au nouveau système de planification des importations. Celle-ci stipule que désormais les importations doivent se faire dans le cadre des AGI (autorisation globale d'importation)<sup>4</sup>.

Les opérations du Commerce extérieur sont réalisées sur la base d'un programme annuel d'importation y compris celles concernant les produits libres (qui ne font l'objet d'aucune restriction).

Toutefois, le contrôle par les AGI s'avère très compliqué en raison d'une part du volume très important des importations durant cette période et du caractère « externe » et à posteriori de ce contrôle d'autre part<sup>16</sup>.

En 1976, l'Etat pose le principe de l'irréversibilité de son monopole sur ce secteur comme on peut le lire dans la constitution et également dans la charte nationale de 1976, le monopole de l'Etat est établi de manière irréversible sur le commerce extérieur et sur le commerce de gros.

Les AGI sont délivrées chaque année par le ministère du commerce sur la base des états prévisionnels établis par les entreprises nationales publique ou privés. Les AGI rentrent dans le cadre d'un plan global d'importation (PGI) qui recense tous les besoins nationaux en matière d'importation et mobilise en conséquence les budgets nécessaires pour le fonctionnement correcte des AGI.

---

<sup>4</sup> Les AGI sont des autorisations d'importations délivrées chaque année par le ministère du Commerce sur la base des états prévisionnels établis par les entreprises nationales publiques ou privées.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

### ➤ Le fonctionnement de monopole réel de l'Etat (1978-1988):

L'Etat a tenté progressivement d'améliorer l'organisation et le fonctionnement de l'activité du commerce extérieur par la promulgation de la loi N° 78-02 du février 1978<sup>17</sup>.

La promulgation de la loi n°78-02 du 11-02-1978 apporte plusieurs modifications aux importations, à savoir : l'interdiction de toute intervention directe des entreprises privées au niveau des importations ; l'autorisation d'importer mais pas de revendre des produits non soumis au monopole de l'état<sup>18</sup>.

Sur le monopole de l'Etat du commerce extérieur en nationalisant toutes les transactions sur achats et ventes de biens et services avec l'extérieur. Ces dernières sont maintenant du seul ressort des monopoles déployé par les entreprises publiques. « Cette loi consacre trois principes fondamentaux, dont les deux derniers ne sont d'ailleurs que la conséquence directe:

- La confirmation formelle du principe de l'intervention étatique exclusive au niveau des échanges extérieurs ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés, nationaux ou étrangers, agissant pour leur propre compte ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés exerçant une activité d'intermédiaire pour le compte de sociétés étrangères ».

Une instruction présidentielle du 17 juin 1978 sur le monopole d'Etat du commerce extérieur décrète des principes devant guider les entreprises publiques dans leurs transactions commerciales avec l'étranger, ce sont :

- La prise en considération des capacités de production nationales dans la satisfaction des besoins locaux avant tout recours à l'importation ;
- Les achats à l'extérieur sont à effectuer en priorité et à conditions égales, auprès de pays liés à l'Algérie par des accords commerciaux ;
- L'opération d'importation de biens et services doit appeler une opération de crédit à des conditions avantageuses.
- Le décret<sup>21</sup> du 22 décembre 1984 répartit les différents produits importables par entreprises titulaire d'un monopole :
- La liste A dont les produits ne relèvent que du monopole à moins d'une autorisation de son ministère de tutelle ;

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- La liste B dont les produits peuvent être importés par n'importe quel organisme public pour son exploitation ou ses investissements.

Toutes les exportations de biens, fournitures et services sont réservées à l'État et aux entreprises publiques. De ce fait, les contrats avec les entreprises étrangères ne sont conclus que par l'État dans le cadre du programme général d'exportation, et les entreprises publiques bénéficient d'une autorisation générale à l'exportation. Dans le cadre d'incitation à l'exportation, l'Algérie a accordé des encouragements fiscaux des encouragements en matière des prix des encouragements en matière d'assurance.

### ❖ Les critiques de la phase de monopole

Le régime du monopole d'Etat du commerce extérieur s'avère inopérant. Il ne s'impose pas comme un outil efficace de planification et de rationalisation des importations et des exportations. Donc il ya lieu de dire que :

- Il n'empêche pas l'importation de produits concurrents à ceux fabriqués localement par le secteur public ou le secteur privé. Dans ce dernier, certaines entreprises sont même liquidées du fait de la concurrence externe ;
- Les importations d'intrants de certaines entreprises, en relevant de plusieurs monopoles sont devenues des opérations à programmation ardue ;
- Le régime des monopoles, renforcé par celui des appels d'offres à la concurrence internationale n'élimine en rien l'affaiblissement du sens moral d'importateurs publics et la pratique des « commissions » et des « pots de vin ».

### L'ouverture de commerce extérieur en Algérie :

Au début des années 80, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979, les pays qui avaient mis en place des politiques d'ouverture ont connu une croissance économique soutenue et ont mieux résisté aux différents chocs économiques, par contre les pays qui avaient des politiques protectionnistes ont vu leurs revenus baisser. C'est dans ce contexte que l'Algérie a adopté le programme d'ajustement structurel sous la signature du Fonds Monétaire International dès le début des années 90, dans le but de rétablir les équilibres macroéconomiques et la transition de l'économie Algérienne vers des systèmes libéraux.

### Le cadre institutionnel et organisationnel des échanges internationaux:

Le commerce international ne peut se développer que dans un cadre institutionnel et organisationnel.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

### **a) Les accords commerciaux pour le développement des échanges internationaux:**

Il existe plusieurs accords et organismes qui ont participé au développement des échanges, parmi ces accords, on désigne les suivants :

#### ➤ **Du GATT à l'OMC**

Le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a été signé en 1947 entre 23 pays, a pour objectif d'améliorer le bien-être des populations des pays membres par l'accroissement de la production et du commerce international. Ainsi, le commerce international devenait un instrument indispensable pour accélérer le développement économique. L'OMC (organisation mondiale du commerce) a succédé au GATT (en janvier 1995) à la fin du dernier cycle de négociations du GATT (Accord de Marrakech faisant parti de l'acte final de l'Uruguay-round). Le GATT n'était pas une Institution internationale mais plutôt un club, l'OMC est une institution internationale qui poursuit les mêmes objectifs que le GATT mais avec des moyens plus importants en particulier un système de sanctions pour les États qui commettent des infractions relativement à leurs engagements.

#### ➤ **La Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED):**

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a été créée en 1964, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres et est le principal organe de l'assemblée générale des Nations-Unies concernant le domaine du commerce et du développement. Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux et de les soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

#### ➤ **L'organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE):**

L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) a, en 1961, succédé à l'Organisation européenne de coopération économique (OECE), fondée en 1948 pour gérer l'aide américaine d'après-guerre (plan Marshall). L'OCDE regroupe plus d'une trentaine de pays : toute l'Europe occidentale et l'Amérique du nord, plus le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Corée et, depuis 1995 et 1996, certains pays d'Europe centrale (République tchèque, Hongrie, Pologne) et, depuis 2010 le Chili, la Slovénie, Israël, et

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

l'Estonie. L'OCDE est le principal rassembleur de statistiques sur les pays développés.

## ➤ **Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)**

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires;
- Encaissements documentaires;
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms);
- Remboursement de banque à banque;
- Garanties et cautions internationales.

## **b) Les organismes du financement des échanges**

Les organismes du financement des échanges sont les suivants<sup>5</sup>:

### ➤ **Le Fonds Monétaire International (FMI)**

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale chargée de promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière, faciliter les échanges internationaux, contribuer à un niveau élevé d'emploi, à la stabilité économique et faire reculer la pauvreté. Le Fonds monétaire international est, en particulier, chargé de la gestion des crises financières. Il endosse, également, la responsabilité de la stabilité du Système monétaire international (SMI). Créé par les accords de Bretton Woods en 1944.

---

<sup>5</sup> PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, op-cite, P20

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## ➤ La Banque Mondiale (BM)

Crée en même temps que le FMI, elle regroupe cinq institutions : la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), Association Internationale pour le Développement (AID), la Société Financière Internationale (SFI), l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI), le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI).

### **Les factures de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie:**

La libéralisation du commerce extérieur en Algérie est provoquée par plusieurs factures:

#### **a) Crise et restructuration (1979-1987)**

Au début des années 1980, l'économie algérienne commence à être restructurée, et l'aggravation de la crise économique en Algérie à la suite du choc pétrolier dès 1986. La baisse régulière du prix du brut amorcée au mi 1985 s'accélère brutalement en 1986. Le niveau des prix atteint son plancher et dévoile brutalement les dysfonctionnements structurels de l'économie algérienne. La chute des prix du pétrole de 40 % réduit à néant les illusions de puissance du potentiel industriel algérien et révèle la dépendance et la fragilité d'un système construit sur la seule performance du secteur des hydrocarbures.

#### **b) Crise et privatisation (1988-1993)**

La baisse du prix des hydrocarbures de 1985 à 1987, avait des conséquences sur le plan social et économique du pays. La crise politique de 1988, les résultats des élections de 1991 et leurs annulations plongèrent le pays dans une période très difficile d'insécurité et de désordre économique, l'obtention d'une aide financière du FMI et les mesures qui lui sont associées ont renforcé l'urgence des réformes.

#### **c) Le régime du commerce extérieur depuis 1988**

A partir 1988 l'Algérie tenté de libéraliser son commerce extérieur en effet, la loi de finance N° 88-2986 relative à l'abolition du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur n'est qu'une partie de l'ensemble des autres textes législatifs visant à accommoder l'économie nationale aux conditions de l'économie de marché. Cette loi apporte trois modifications principales au système de fonctionnement du commerce extérieur : la suppression des procédures du contrôle préalable a la conclusion des contrats par les entreprises publiques, Le budget de devise et La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles.

#### **d) La dette extérieure:**

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## ➤ Naissance et évolution de la dette (avant 1986)

Selon un rapport du Conseil National Economique et Social (CNES) sur la dette algérienne, il apparaît que l'Algérie ne comptait comme dette extérieure, dans les années soixante, que les seuls crédits de l'O.C.I (organisme français de coopération industrielle). Au début des années soixante-dix, quelques prêts gouvernementaux de pays de l'Est qui partageaient la ligne socialiste avec l'Algérie, et un prêt du Fonds Koweïtien de Développement Economique et Social. Le stock de la dette extérieure était de 3335 millions de dollar US en 1971

Afin de répondre aux besoins des différents investissements engagés dans la politique d'industrialisation, l'Etat a augmenté sensiblement son recours à la mobilisation de crédits extérieurs. Le stock de la dette avait atteint en 1976 les 9,5 milliards de dollar US et 18,5 milliards de dollar US en 1979.

L'Algérie lance le Plan VALHYD (valorisation des hydrocarbures) qui prévoit l'intensification des exportations d'hydrocarbures, en particulier du gaz naturel. Ce plan vise à long terme la production pétrolière et gazière. Il ambitionne l'extraction de toutes les réserves de pétroles, de condensat et de GPL répertoriées, et prévoit un programme de réalisation sur 30 ans dont le coût atteint 36,4 milliards de dollars.

Bénéficiant d'une amélioration importante des termes de l'échange (en 1974 puis en 1979), l'Algérie peut pour autant supporter la charge de la dette, d'autant plus qu'une part très importante (80%) provient des créanciers privés.

De 17,05 milliards de dollars US en 1980, la dette extérieure est passée à 24,6 milliards de dollars US en 1987, l'Algérie a subi des conséquences désastreuses à savoir :

- Le transfert de richesse au profit des pays destinataires de ses hydrocarbures du fait de la décade des prix de ces derniers.
- Des enlèvements très importants sur ces recettes, au titre des intérêts.

## ➤ L'expansion de la dette extérieure (1986-1991)

En 1986, la forte chute du prix du brut se traduit pour le pays par une baisse de ses recettes extérieures de plus de 5,6 milliards de dollars US. La monnaie américaine avait perdu depuis le début de 1985 près de la moitié de son pouvoir d'achat<sup>35</sup>.

Le stock de la dette extérieure augmente entre 1984 et 1986 de 7 milliards de dollars US du fait principalement de cette décade du dollar US. Les réserves de change fondent de

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

plus de un milliards de dollars en 1986. Ainsi fragilisé, et devant la réticence des banques internationales à accorder des prêts libre, le pays a mobilisé des crédits commerciaux pour toute importation afin de ne pas entamer davantage ses réserves de change qui étaient très faibles.

En effet, les crédits à court terme mobilisés en 1986 sont remboursables dès 1988 ; ceux mobilisés en 1987 le sont dès 1989. Le pays accumule alors des dettes : le stock de dette extérieure augmente de plus de 10 milliards de dollars US entre 1985 et 1989 ; il passe de 18,4 à 28,6 milliards de dollars US, et le service de la dette augmente encore plus vite que son stock. La trappe de la dette se referme alors sur le pays. En définitive, le pays a chèrement payé sa volonté de continuer à faire figure de bon payeur :

- Il aura réprimé ses importations, privant l'appareil de production d'inputs indispensables;
- Il aura perturbé les circuits et mécanismes d'importation, en raison des délais nécessaires à la négociation et à la mise en place de financement pour des produits qui sont traités habituellement cash ;
- Il aura versé une prime indue à certains pays dont il est devenu de plus en plus l'otage;
- Il aura ruiné son crédit et payé des surcoûts visibles et non visibles liés à la contraction du champ des partenaires et aux pratiques tellement douteuses que certaines banques ont refusé d'y associer leur nom.

### **L'Algérie sous les orientations des organisations et institutions internationales**

#### **e) L'Algérie sous les orientations du FMI**

A partir l'année 1986 la situation économique du pays s'est dégradé sur plusieurs plans. Ces factures concéder comme des raisons qui incité l'Algérie à recourir au Fonds monétaire international (FMI) pour demander des facilités financières. Cette démarche se solde par la signature avec le FMI deux accords de Stand-by (de confirmation) en 1989 et 199

#### **➤ Le premier accord stand-by (30 mai 1989)**

Le premier accord stand-by est conclu avec le FMI, fin mai 1989. En vertu de ce premier accord, le FMI impose une conditionnalité concerne la politique monétaire (appelée à être plus rigoureuse), la suppression du déficit budgétaire, la poursuite de la dépréciation du cours du dinar et l'adoption d'une loi imposant la flexibilité des prix. Cette conditionnalité ne paraît pas gênante politiquement, dès lors qu'elle n'affecte pas encore le cadre institutionnel

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

dans lequel sont prises et exécutées les décisions économiques. L'Algérie s'y soumet donc aisément: la masse monétaire ne s'accroît plus que de 7% en un an, le déficit budgétaire est éliminé, le taux de change du dinar continue à se dégrader tandis qu'une loi est votée, en juillet 1989, assouplissant le régime des prix.

### ➤ **Le deuxième accord stand-by (3 juin 1991)**

Les négociations avec FMI aboutissent le 3 juin 1991 à libérer un crédit stand-by dont le montant s'élève à 300 million de DTS, soit environ 400 millions dollars, libérale en plusieurs tranches.

L'objectif de l'accord de confirmation consiste à rétablir le déséquilibre de la balance des paiements, le FMI impose une conditionnalité traditionnelle. En matière de commerce extérieur et de changes il recommande :

- Une libéralisation du commerce extérieur ;
- Une dépréciation rapide du taux de change jusqu'en mars 1991, devant être suivie, en été, soit d'une forte dévaluation, soit de la mise en place d'un marché « libre » du dinar ;
- Une plus grande libéralisation des prix, devant entraîner de moindres subventions budgétaires ;
- Une réforme du système fiscal et douanier.

### **f) L'accord d'association de l'Algérie-UE**

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la communauté européenne est conclu en 1976, son objectif principal est le soutien, l'accompagnement et le développement de l'économie algérienne.

Dans l'accord avec UE que l'Algérie a signé en 2001, l'aspect commercial est dominant, l'objectif essentiel étant d'établir une zone de libre-échange, les autres volets de coopération passent au second plan. Cet aspect est d'autant plus important que les échanges entre les deux parties sont asymétriques. L'Algérie représente un petit partenaire pour l'UE mais l'UE est le premier partenaire de l'Algérie.

Les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit:

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinentes ;

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, social, culturel et financier ;
- Encourager l'intégration maghrébine, en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la communauté européenne et ses états membres.

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranéens qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

### ❖ Impact de l'accord d'association sur l'économie algérienne

Ici, on va traiter les différents effets de cet accord sur l'économie algérienne d'une manière générale en appuyant sur : le consommateur, les entreprises, l'emploi, l'industrie, et enfin les recettes budgétaires.

- **Effet sur le consommateur :** Les effets de la libéralisation du commerce extérieur seront en principe positifs par les consommateurs, car la baisse des barrières douanières va faire baisser les prix des principaux produits.
- **Effet sur les entreprises :** les effets de la libéralisation du commerce extérieur pour les entreprises sont en principe positifs, puisque la baisse des droits de douane va faire baisser les coûts des entreprises.
- **Effet sur l'industrie :** si l'économie nationale avait une bonne réactivité, l'accord d'association aurait dû apporter les résultats suivantes : réduction des coûts de production et amélioration de la compétitivité des entreprises pour pouvoir affronter la concurrence étrangère, et la réallocation des facteurs de production des secteurs les moins rentables vers les plus rentables.
- **Effet sur les recettes budgétaires :** la mise en œuvre de l'accord d'association à partir de 2005, et la baisse des tarifs douaniers, les ressources de l'État ont connus une forte baisse et des pertes exprimées en % du PIB, ces pertes ont été de 0,2 en 2005 pour

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

atteindre 1,0 en 2014.

### **g) L'accord d'adhésion de l'Algérie à l'OMC**

En raison de la crise économique qu'a connue le pays pendant la fin des années 80 et début des années 90, la procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC n'a pas connu une progression significative malgré que l'accord été signé en 1987 avec la GATT. Le groupe de travail s'est réuni pour la première fois en 1998 et l'Algérie est considérée comme un pays ouvert commercialement.

Cet accord vise trois objectifs principaux :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la première condition de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production ;
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

A l'orée de l'adhésion à l'organisation mondiale de commerce, l'Algérie initie 'un changement structurel<sup>6</sup>, des modifications institutionnelles dans plusieurs domaines ont constitué un vaste chantier de réforme en Algérie afin de répondre aux exigences de l'adhésion à l'OMC.

Les membres de l'OMC veulent tous bénéficier des avantages accordés par l'Algérie à l'Union européenne (UE) dans le cadre de l'Accord d'association. Avec des droits de douane nuls, tels qu'accordés aux Européens.

L'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce pour l'Algérie est irréversible devant bénéficier des expériences réussies de la Russie et de l'Arabie Saoudite eux mêmes dont les économies sont dépendantes des hydrocarbures.

### **h) L'intégration maghrébine et l'économie algérienne**

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humaine non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées du monde

---

<sup>6</sup>CASTEL. O : les politiques volontaire de l'Etat mexicain, dans l'ajustement structurel et après ?, p59-60, in BENISSAD Hocine, « Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché », op.cit., p217.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

En 1989 cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

Cependant, pour plusieurs raisons, le processus d'intégration a été bloqué et a enregistré un retard énorme en le comparant de à d'autres processus d'intégration.

L'Algérie a encouragé en 2001/2005 et en 2006 des initiatives permettant de réactiver les structures et organes de l'UMA.

C'est un accord qui consiste à l'exonération de 2000 produit des droits de douane sur une période allant de cinq ans à dix ans.

L'objectif visé est développer les relations économique et commerciales, cet accord constitue le premier du genre, il concerne les produits lesquels les deux pays accordent des avantages tarifaires similaires à ceux qui régissent leurs échanges avec l'Union Européenne.

### ➤ **L'accord Algérie et Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)**

L'accord de l'Algérie avec la GZALE est entré en vigueur au début de l'année 2005, c'est une alliance économique entre pays arabes pour une complémentarité économique et des échanges commerciaux.

La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douanes entre les pays signataires de l'accord.

La GZALE regroupe actuellement 19 pays, à savoir l'Algérie (L'Algérie est membre depuis 2009), la Jordanie, l'Egypte, les Emirats Arabes Unies, le Bahreïn, la Tunisie, l'Arabie

Saoudite, le Soudan, la Syrie, l'Iraq, le Sultanat d'Oman, la Palestine, le Qatar, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et le Yémen.

Au cours de l'année 2013, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de la Gzale est à 80% dominé par les Emirats arabes unis, l'Arabie saoudite, la Tunisie, l'Egypte, la Libye et le Maroc.

En termes de clients, le marché de l'Algérie au sein de GZALE est à 74% dominé par la Tunisie, le Maroc, la Syrie, le Soudan et la Lybie ; Les importations algériennes depuis ces zones ont presque doublé en 2013 atteignant 3.4 milliards de dollars contre 2.3 milliards de dollars en 2012.

Durant l'année 2013, le volume des échanges entre l'Algérie et les pays de la

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

GZALEI s'est établi à 7,05 milliards de dollars contre 5,3 milliards de dollars en 2012. Les exportations algériennes vers cette zone ont augmenté de seulement 19% au moment où les importations se sont accrues de 49% sur un an, souligne une étude d'ALGEX sur l'impact de l'accord de libre échange sur le commerce de l'Algérie avec cette zone.

### **Le cadre institutionnel national**

A côté des importateurs et des exportateurs qui sont chargés des opérations d'importation et d'exportation, existent d'autres intervenants ; des organes qui s'occupent de réglementer ce commerce.

#### **i) Le ministère du commerce**

Le ministère du commerce à travers sa direction générale du commerce extérieur et dans le cadre des relations commerciales extérieures, a pour mission :

- De proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi ;
- D'initier et de participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs ;
- D'animer et d'impulser, à travers les structures appropriées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales ;
- De préparer ou de contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux ;
- De concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux extérieurs.

Pour mener à bien sa mission de coopération et de promotion des échanges, il dispose de deux organes qui sont sous sa tutelle : l'agence de promotion du commerce extérieur (PROMEX) et la chambre de commerce et d'industrie (CACI).

### **L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur**

L'agence algérienne de promotion du commerce extérieur est un établissement public à caractère administratif placée sous la tutelle du ministre du commerce, créé par le décret exécutif N°04-174 du 12 juin 2004. Cette agence est dotée de personnalité et d'autonomie financière.

---

<sup>7</sup> [www.algex.dz](http://www.algex.dz)

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

Elle a pour mission :

- La gestion des instruments de promotions des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études de perspectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;
- L'élaboration d'un support annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportations ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;
- Le suivi et l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques,

De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation.

Il est à préciser dans ce cadre qu'ALGEX a remplacé l'office algérienne de promotion des exportations qui a connu une dissolution.

## **j) La chambre de Commerce et d'Industrie Algérienne**

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie est un établissement public à caractère industriel et commerciale doté de la personnalité morale et l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre du commerce. Pour accomplir la mission de promotion et développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion en direction des marchés extérieurs. La CACI est chargée notamment de :

- Organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestation économiques en Algérie et à l'étranger (foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales) visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'étranger ;
- Etablir des relations et conclure des accords de coopérations et d'échanges mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers ;
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportations des produits et services nationaux ;

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie et les pays étrangers.

Concernant la structure, la CACI dispose de trois organes principaux : l'assemblée générale, le conseil et les commissions techniques.

### **k) La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations**

La CAGEX est une entreprise publique économique par action, dans les actionnaires sont les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CAAT, CNMA et CCR).

À l'origine destinée aux risques des petites et moyennes entreprises et à l'exportation, l'assurance crédit à l'exportation est l'un des moyens possibles pour prévenir, recouvrer et indemniser les fournisseurs en cas de défaillance de leurs clients, elle demeure néanmoins méconnue de nombreux acteurs.

L'Algérie est dotée d'une législation particulière relative à l'assurance crédit à l'exportation et d'un organisme chargé de mettre en œuvre cette technique de promotion des exportations.

Sa mission principale est la couverture des principaux risques encourus pendant le déroulement des opérations d'exportations et de la garantie des paiements en cas de financement.

Ces risques peuvent être des risques d'interruption de marché, de fabrication, de non recouvrement du matériel et produits exposés et ce à travers l'assurance crédits exportations, l'assurance crédit domestique, la coassurance et la réassurance.

Enfin, la CAGEX dispose de toutes les informations sur tous les assurés (natures des fabrications, financement, commercialisation, chiffre d'affaires, personnel, expériences dans les exportations...). Cet ensemble d'informations lui permet de déterminer pour chaque assuré le taux de prime à appliquer sur les opérations à couvrir.

### **La libéralisation du commerce extérieur après 1994**

Les difficultés de l'économie algérienne ont commencé à se faire sentir et s'aggraver pesant lourdement sur les échanges extérieurs du pays, poussant les pouvoirs publics à solliciter l'assistance des institutions financières internationales de Bretton-Woods, particulièrement, le Fonds Monétaire International (F.M.I.). Cette assistance était conditionnée par la mise en œuvre d'un programme d'ajustement structurel, dont l'une des conditionnalités était la libéralisation de commerce extérieur.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

Ce programme qui s'étale de 1994 à 1998, vise à restaurer les équilibres macro et microéconomiques en apportant les corrections nécessaires aux différentes distorsions qui caractérisent l'économie algérienne. « Le Programme d'Ajustement Structurel (P.A.S) qui en a découlé imposait plusieurs objectifs, visant tous à assurer les grands équilibres macroéconomiques et à préparer les conditions d'une relance de la croissance économique<sup>51</sup>».

Dans l'ensemble, le programme s'articule autour de mesures classiques de politiques budgétaire, monétaire et de change qui se résument en ce qui suit :

- La réduction du déficit budgétaire ;
- L'amélioration de la performance financière des entreprises publiques économiques ;
- La révision de la politique de subvention et de fixation du taux d'intérêt ;
- La modification du taux de change de la monnaie nationale ;
- La libéralisation graduelle du commerce extérieur.

### **Les réformes du commerce extérieur et de change 1988-1997\*<sup>8</sup>(Annexe N°01).**

#### **Le rôle des douanes et leur implication dans le déroulement des opérations du Commerce extérieur**

Le système douanier algérien, outil du contrôle du commerce extérieur, a connu une évolution liée à celle de l'économie nationale dans ses différentes phases. Les douanes constituent pour l'économie nationale le premier rempart, en effet aucune marchandise ne peut entrer en Algérie ni, sortir sans leur autorisation.

La mise en œuvre d'une politique douanière par l'Etat est considérée comme une action directe sur les qualités de produits à importer, les prix de vente des biens importés augmentent par l'application d'un droit de douane.

Les droits de douanes sont théoriquement, le seul moyen de protection admis par les règles du GATT/OMC. Ces règles permettent de montrer clairement l'étendue de la protection et de permettre la concurrence.

Aux termes de l'article 03 du code des douanes Algérien, l'administration des douanes a notamment pour mission :

---

<sup>8</sup>Ce tableau a été réalisé à partir d'une compilation de l'ouvrage de Nashashibi : Algérie ; stabilisation et transition à l'économie de marché. FMI, Washington.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- De mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et la tarifaire ;
- Appliquer les mesures légales et réglementaires mises à sa charges, aux marchandises importées ou exportés, ainsi qu'aux marchandises d'origine algérienne placées sous le régime de l'usine exercée ;
- De veiller, conformément à la législation, à la protection de la faune, de la flore et du patrimoine artistique et culturel.

### **Le commerce extérieur à partir de 2015**

L'ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 qui consacre (Art. 1 et 2) la liberté de l'acte d'importation et d'exportation, à été modifiée par la loi n° 15-15 du 15 juillet 2015 modifie les dispositions de cette ordonnance par son article 6 selon lequel: «Des mesures de restriction peuvent être mises en œuvre notamment, aux fins:

- de conserver les ressources naturelles épuisables conjointement avec l'application de ces restrictions a la production ou a la consommation;
- d'assurer a l'industrie nationale de transformation les quantités essentielles de matières premières produites sur le marché national et ce, en conformité avec les principes prévus par les accords internationaux auxquels l'Algérie est partie;
- de mettre en œuvre des mesures essentielles a l'acquisition ou la répartition de produits en prévision d'une pénurie;
- de sauvegarder les équilibres financiers extérieurs et l'équilibre de la marche. »

Le décret exécutif n°15-306 datant du 6 décembre 2015 fixe les modalités d'application du régime de licences automatiques et des licences non automatiques. Les premières «sont délivrées par les secteurs ministériels concernés, sur la base d'une demande accompagnée de documents justifiant la conformité des produits et des marchandises selon leur nature et la situation juridique des opérateurs économiques». Les secondes, instituées pour gérer des contingents, sont accordées par le ministère du commerce sur proposition d'un comité interministériel permanent.

**NB:** Le Comité est chargé de l'examen des demandes de licences d'importation ou d'exportation par référence aux besoins exprimés et aux statistiques résultant de l'exploitation des données obtenues et/ou formulées par les départements ministériels ainsi que par les représentants des associations professionnelles et patronales agréées.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

Ce décret est entre dans sa phase d'application à partir du 14 janvier 2016, concerne pour l'instant 3 produits : les véhicules de transport des personnes et des marchandises 53 Les licences d'importation non automatiques couvriront 63 contingents tarifaires de produits agricoles et agroalimentaires originaires de l'UE. Elles seront délivrées par le ministère du commerce sur proposition d'une comite interministérielle permanente.

### ➤ **Le taux d'ouverture de l'économie algérienne supérieur à 60%:**

Le taux d'ouverture de l'économie algérienne, qui renseigne sur le degré de dépendance du marché national vis-à-vis de l'étranger, est supérieur à 60%.

Le problème de l'économie nationale est lié aux importations. Le taux d'ouverture de l'économie nationale, qui traduit l'ensemble de ses échanges, est supérieur à 60% car, malheureusement, nous importons beaucoup", a relevé le ministre lors d'un panel sur le commerce et les services organisé en marge de la 26ème Foire de la production algérienne.

«Il a expliqué que le ratio de l'ouverture de l'économie nationale est représenté par la somme des importations et des exportations par rapport au Produit intérieur brut (PIB)».

De ce fait, il a considéré que le pays devrait soit diversifier ses exportations, soit limiter, dans une première étape, ses importations.

L'évaluation qui peut être faite sur ce dispositif à la fin de l'année 2017 est que tout en essayant, au niveau du ministère du Commerce, de mettre en place le système le plus transparent possible, "il a été très critiqué parce que cela a parfois entraîné des pénuries et a créé certainement des hausses de prix",

Selon ses pronostics, l'année 2017 devrait clôturer avec un déficit commercial de 10 milliards de dollars et, probablement, avec un déficit de la balance des paiements de l'ordre de 15 milliards de dollars.

### ➤ **Suspension de 900 produits à l'importation dès janvier 2018 dans le cadre du nouveau dispositif d'encadrement du commerce extérieur<sup>55</sup>**

Il s'agit essentiellement des fruits secs, des fromages (produits finis), des fruits frais (à l'exception des bananes), des légumes frais (sauf l'ail), des viandes (à l'exception de certaines catégories telles les viandes bovines), du thon, des dérivés du maïs, des préparations de viande, des chewing-gum, des bonbons et chocolats, des pâtes alimentaires, des viennoiseries, des dérivés de céréales, des conserves de légumes, des tomates préparées ou conservées, des confitures, des gelées, des fruits conservés, des préparations alimentaires, des préparations

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

pour soupes et potages, des eaux minérales, des papiers, du ciment, des détergents, des produits plastiques finis et semi-finis, des produits hygiéniques, du marbre et du granite, du papier hygiénique, des tapis, de la céramique finie, des glaces et verres, des moissonneuses-batteuses, des articles de robinetterie, des fils de câbles, des meubles, des lustres, des articles électroménagers et des téléphones mobiles.

L'encadrement des importations à partir de l'année prochaine dans le cadre de la loi de finances 2018:

- l'élargissement de la liste des marchandises soumises à la Taxe intérieure de consommation (TIC), au taux de 30%, pour 10 familles de produits finis, ainsi que le relèvement des droits de douanes, pouvant atteindre 60%, pour 32 familles de produits finis.
- L'amélioration de la compétitivité des produits locaux par rapport à ceux importés mais aussi la valorisation des recettes budgétaires sur les opérations d'importation de certains produits de luxe de ce dispositif vise rétablissement de la balance des paiements.

### ➤ **Suppression des systèmes de licences d'importation en 2018<sup>9</sup>:**

L'accès à ces contingents se ferait par adjudication et en référence au modèle type de cahier des charges fixant les conditions et les modalités d'accès par voie d'enchères au contingent ou à ses tranches.

Les opérations d'importation devront justifier, au moment de la domiciliation bancaire d'un document officiel établi par une autorité dûment habilitée dans le pays exportateur et /ou d'origine, attestant que les marchandises concernées sont effectivement et librement commercialisées sur son territoire.

Le système des licences d'importations, mis en vigueur en 2016, sera supprimé en 2018 du fait que ce dispositif a non seulement "montré ses limites" mais c'est aussi un système "bureaucratique" et "manquant de transparence" sans compter qu'il a engendré parfois des problèmes d'approvisionnement.

Ainsi, La Algérie diminue les directes étrangers (IDE), et attirer les investissements notamment ceux qui sont susceptibles d'aboutir à l'exportation.

---

<sup>9</sup> <http://www.aps.dz/economie>.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## Le résultat de la libéralisation du commerce extérieur

Par conséquent cette libéralisation avait donné lieu à :

- Le transfert au système bancaire de prérogatives commerciales ;
- La destruction de pans entiers de l'économie nationale par le fait des importations massives de produits concurrençant la production nationale qui est fortement et immédiatement rentable ;
- L'importation de produits finis plus facilement finançables au détriment du fonctionnement des entreprises ;
- Enfin la facilité d'obtention du registre du commerce incite privé ou public à importer.

C'est pour mettre fin à ce dysfonctionnement, que le programme de travail du gouvernement décide, sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, d'intervenir plus rigoureusement dans l'encadrement des opérations de commerce extérieur en fonction de la disponibilité des ressources devises se caractérisant par leur rareté. Par cette intervention l'administration récupère ses prérogatives en matière de commerce<sup>10</sup>.

En attendant, l'instauration du taux de charge multiple et du marché libre de la devise, inscrits au programme de travail du gouvernement, peut contribuer à améliorer la situation et redynamiser le commerce, notamment pour ce qui est du fonctionnement de l'appareil de production et des projets jugés prioritaires<sup>58</sup>.

## L'évolution statistique des échanges extérieurs en Algérie 1963 à 2018

Depuis l'année 1963 à nos jours, les réalisations des opérations d'importations et d'exportations ont connu une évolution sur quatre grandes périodes<sup>11</sup> :

### **La première période (1963-1973):**

Cette période s'étale sur onze années où les opérations du commerce extérieur de l'Algérie (Importations et Exportations) millions USD ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

---

<sup>10</sup> ASSALA.KH: « PME en Algérie : de la création à la mondialisation ». 8eme Congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME, 2006, P.3.

<sup>11</sup>CHETTAB.N, « Etat, entreprise et marché mondial : retrait fictif de la puissance nationale et intensification de la mondialisation », Cahiers du CREAD n°58, 4ème trimestre 2001, pages 1-7, p. 6.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

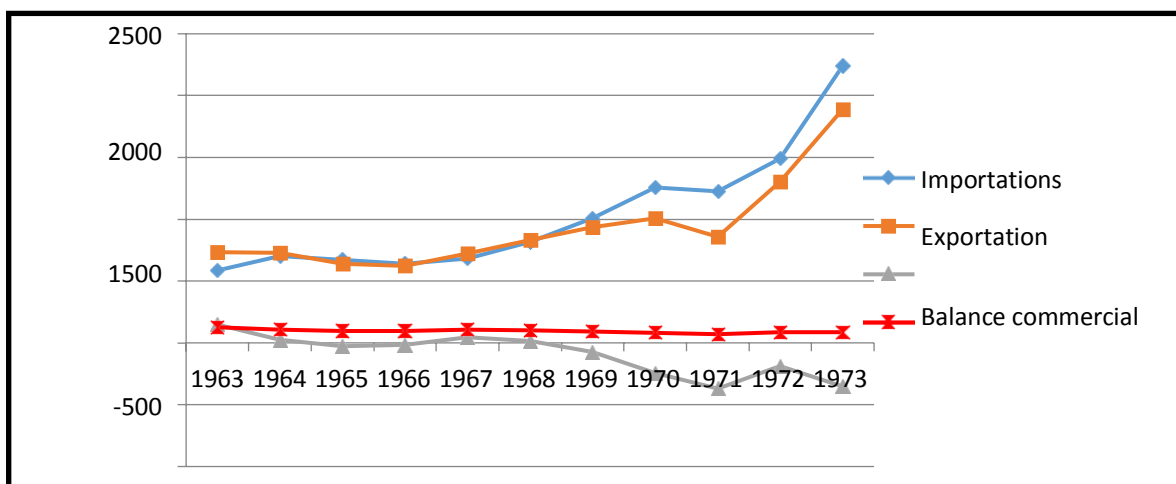
**Tableau N°01: L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1963-1973**

Valeurs en millions USD

| Année                | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Importations         | 586  | 704  | 672  | 640  | 680  | 816  | 1010 | 1259 | 1228 | 1491 | 2241 |
| Exportation          | 732  | 728  | 642  | 623  | 725  | 831  | 935  | 1010 | 857  | 1304 | 1889 |
| Balance commercial   | 147  | 24   | -30  | -17  | 46   | 16   | -76  | -248 | -371 | -187 | -353 |
| Taux de couverture % | 126  | 108  | 96   | 97   | 107  | 102  | 93   | 80   | 70   | 87   | 84   |

Source: ministère des finances direction générale des douanes, la réalisation des échanges extérieurs de l'Algérie période : 1963-1974

**Graphique N°01: Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : années 1963-1973**



Le tableau permet de tirer certaines conclusions à savoir :

- ◆ La chute des importations et des exportations dans les deux premières années de l'indépendance (1963-1964), cette chute est due au départ des échanges et donc à la baisse de leur consommation, cette dégradation a duré jusqu'en 1966 ;
- ◆ À partir de 1967, et plus exactement de 1968, un accroissement des importations est clairement visible. Il est dû à l'accroissement des investissements publics dans le secteur industriel et des entreprises privées;

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

- ◆ Les exportations de leur côté, suivent une évolution analogue, leur dépression au début de l'indépendance est due à deux facteurs essentiels, d'une part la baisse des produits agricoles et d'autre part la mise en place d'un code tarifaire ;
- ◆ La balance commerciale a diminué dans les deux premières années (1963 et 1964) après l'indépendance, et à partir de 1965 et 1966 enregistre des déficits chaque fin de l'année, et une balance excédentaire en 1967 et 1968 avec une valeur faible ce qui s'explique par une augmentation des exportations, aussi des déficits dans les quatre années suivantes et une grave dégradation de la balance commerciale, à cause de l'augmentation des importations qui dégage une grande différence entre les importations et exportations.
- ◆ Le taux de couverture enregistre des pourcentages qui diminuent à partir de l'année 1963, qui varie entre 120 % et 70 %.

### **La deuxième période (1974-1994):**

Dans cette période où le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1974-1981), suivie d'une baisse annuelle entre (1982-1989) et une reprise à la hausse à partir de 1992.

**Tableau N°02 : représentent l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période:1974-1994**

Valeur en millions USD:

| Année               | 1974 | 1975  | 1976 | 1977  | 1978  | 1979 | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  | 1984  |
|---------------------|------|-------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Importation         | 4024 | 5993  | 5318 | 7102  | 8675  | 8410 | 10552 | 11259 | 10743 | 10415 | 10292 |
| Exportation         | 4259 | 4292  | 4977 | 5805  | 6117  | 9873 | 15613 | 13283 | 11481 | 11183 | 11869 |
| Balance commerciale | 235  | -1702 | -341 | -1297 | -2558 | 1463 | 5061  | 2024  | 738   | 768   | 1577  |
| Taux de couverture  | 106  | 72    | 34   | 82    | 71    | 117  | 148   | 118   | 107   | 107   | 115   |

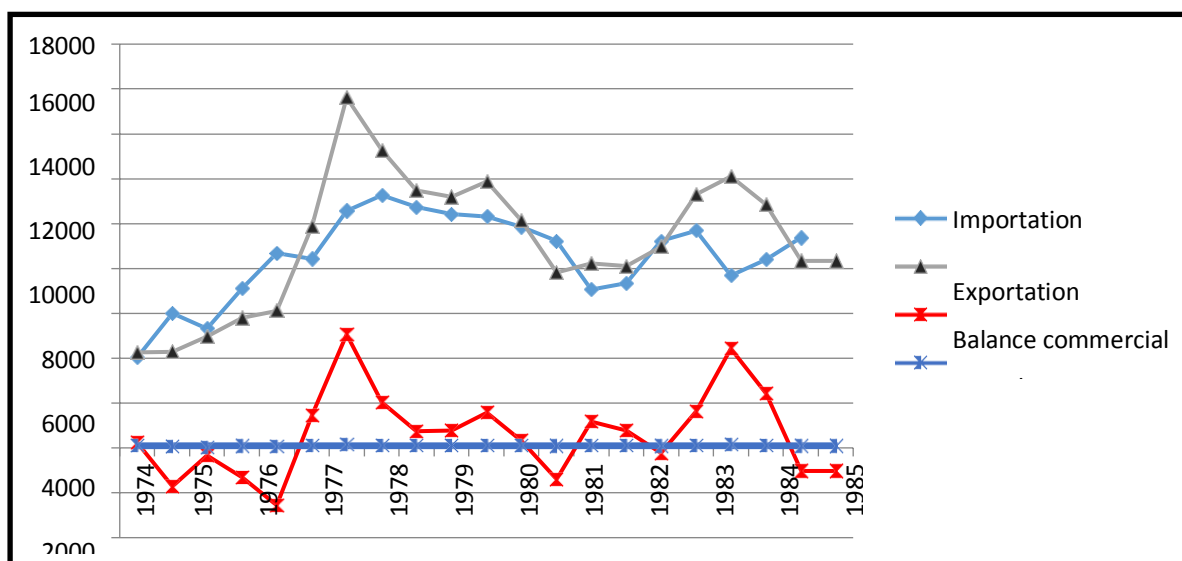
## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

### Suite de tableau N°02:

| Année                       | 19 85 | 1986  | 1987 | 1988 | 1989 | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  |
|-----------------------------|-------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Importation</b>          | 9840  | 9213  | 7056 | 7323 | 9208 | 9684  | 7684  | 8406  | 9365  | 9365  |
| <b>Exportation</b>          | 10145 | 7820  | 8233 | 8104 | 8968 | 11304 | 12101 | 10837 | 8340  | 8340  |
| <b>Balance commercial</b>   | 305   | -1393 | 1177 | 781  | -240 | 1620  | 4420  | 2431  | -1025 | -1025 |
| <b>Taux de couverture %</b> | 103   | 85    | 117  | 111  | 97   | 117   | 158   | 129   | 89    | 89    |

**Source:** ministère des finances direction générale des douanes, la réalisation des échanges extérieurs de l'Algérie période : 1974-1994.

### Graphique N°02: Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : années 1974\_1994



Le tableau et le graphique représentent l'évolution de la balance commerciale algérienne durant la période allant de 1975 à 1994, et le niveau du volume des échanges dans cette période est plus important que la première période (1963-1974), car depuis 1975 la balance commerciale algérienne demeure déficitaire et qui varie entre -341 millions USD en 1976 et -2558 millions USD en 1978, et en 1979 un renversement de tendance se réalise un excédent de 1463 millions USD.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

Les importations ont enregistré un taux de croissance moyenne, les exportations, quant à elles, ont progressé en moyenne. Aussi le montant total des importations et des exportations, ainsi que de la balance commerciale, a connu des troubles entre 1985 et 1989. Ces troubles dus au contre choc pétrolier qui a touché de près la structure de l'économie algérienne et ses conséquences ne se voient pas seulement sur les exportations, à la baisse, mais aussi sur l'ensemble de l'économie algérienne, suivi de la balance commerciale déficitaire de 2431 millions USD en 1992 à 1025 millions USD en 1993 et 1994. suite des diminution de taux de couverture .

### La troisième période (1995-2010) :

Cette période a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 2004. Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

**Tableau N°03 : représente l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie, Période 1995–2010**

Valeur en millions USD

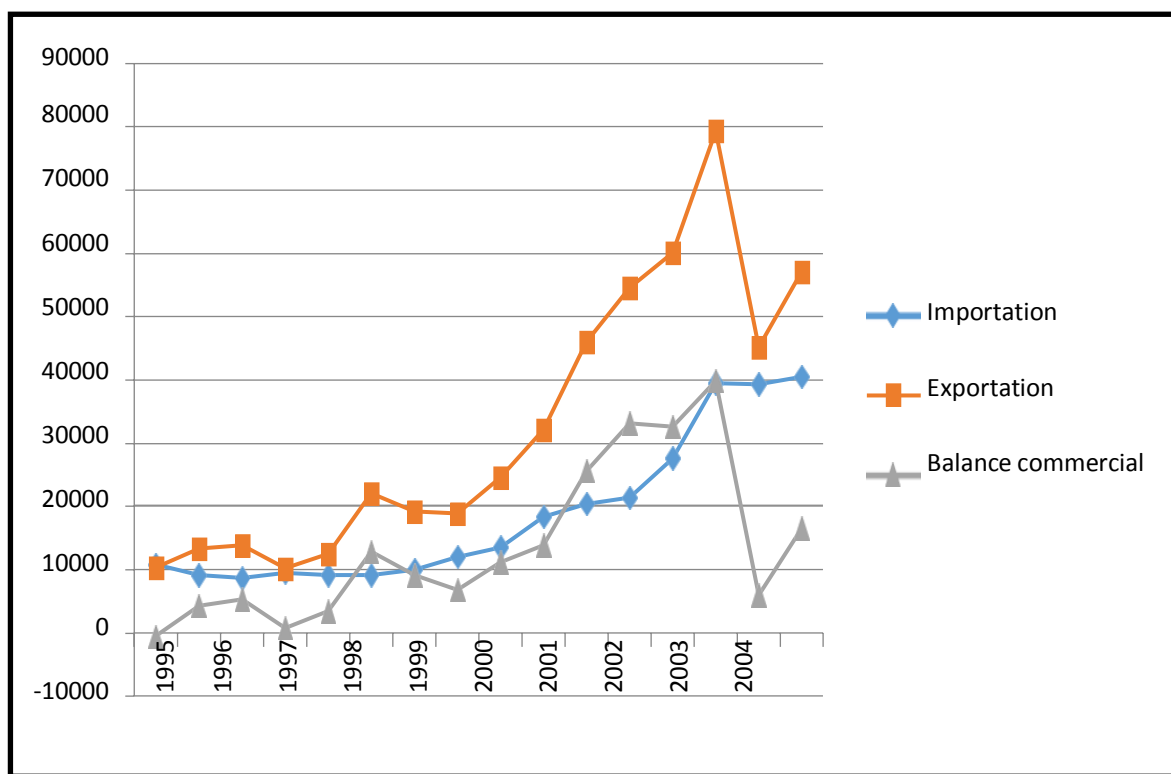
| Année              | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Importation        | 10761 | 9098  | 8687  | 9403  | 9164  | 9173  | 9940  | 12009 |
| Exportation        | 10240 | 13375 | 13889 | 10213 | 12522 | 22031 | 19132 | 18825 |
| Balance commercial | -521  | 4277  | 5202  | 810   | 3358  | 12858 | 9192  | 6816  |

| Année              | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Importation        | 13534 | 18308 | 20357 | 21456 | 27631 | 39479 | 39294 | 40473 |
| Exportation        | 24612 | 32083 | 46001 | 54613 | 60163 | 79298 | 45194 | 57053 |
| Balance commercial | 11078 | 13775 | 25644 | 33157 | 32532 | 39819 | 5900  | 16580 |

Source: [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

### Graphique N°03: Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 1995 à 2010



Source : construire par moi-même à partir des données du tableau N°03.

Les deux tableaux montrent l'évolution chiffrée des importations et des exportations de l'Algérie, ainsi que de sa balance commerciale, durant la période allant de 1995 à 2010.

Les importations ont enregistré une croissance moyenne, sur la période 1995 à 2001, et à partir de l'année 2002 commence à augmenter jusqu'à l'année 2009 à diminuer, la balance commerciale a enregistré des soldes positifs sauf l'année 1995, où elle a été déficitaire ; ce déficit peut être expliqué par les faits des fluctuations qui ont marqué les marchés pétroliers. Ainsi, l'année 1998 est marquée par une régression des prix des hydrocarbures, un excédant de 810 million de dollars; cette situation ne durera pas, en 1999, les cours reprennent à nouveau leur hausse dégage un excédant de 3358 million de dollars US à 39819 million de dollars US en 2008, la balance commerciale devient et demeure excédentaire la fin de la période ;

Les exportations sont toujours troubles des marchés internationaux du pétrole et de gaz naturel, mais aussi des cours des hydrocarbures ; les exportations suivent l'évolution des cours des hydrocarbures d'une manière quasi-parfaite.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

### La quatrième période de 2011 à deux mois de 2018\*\*<sup>12</sup>

Les résultats globaux obtenus en matières des réalisations des échanges extérieur de l'Algérie pour la période allant de 2011 jusqu'au deux premiers mois du 2018\* sont capitulés dans ce qui suit.

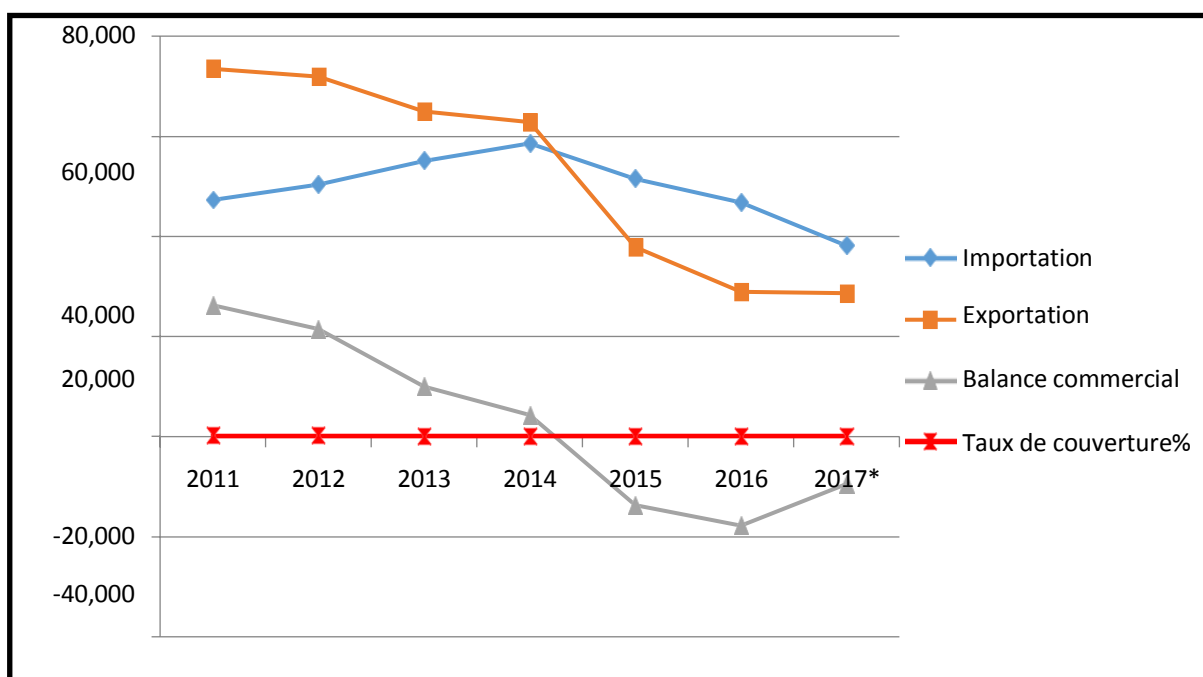
**Tableau N°04:L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: 2011-2017\*unité: millions us dollars:**

| Années              | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017*  |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Importation         | 47 247 | 50 376 | 55 028 | 58 580 | 51501  | 46727  | 38 177 |
| Exportation         | 73 489 | 71866  | 64 974 | 62886  | 37787  | 28883  | 28 671 |
| Balance commercial  | 26 242 | 21490  | 9 946  | 4306   | -13714 | -17844 | -9 506 |
| Taux de couverture% | 156    | 143    | 128    | 107    | 73     | 62     | 75     |

Source: [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

**Graphique°04:Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 2010 à 2017\*<sup>13</sup>**

Valeur en millions USD



Source : Réalisé d'après les données de tableau N°04.

<sup>12</sup> 2018\*\* : période de 1er trimestre de l'année 2018.

<sup>13</sup> 2017\* : Période: Les dix premiers mois 2017.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

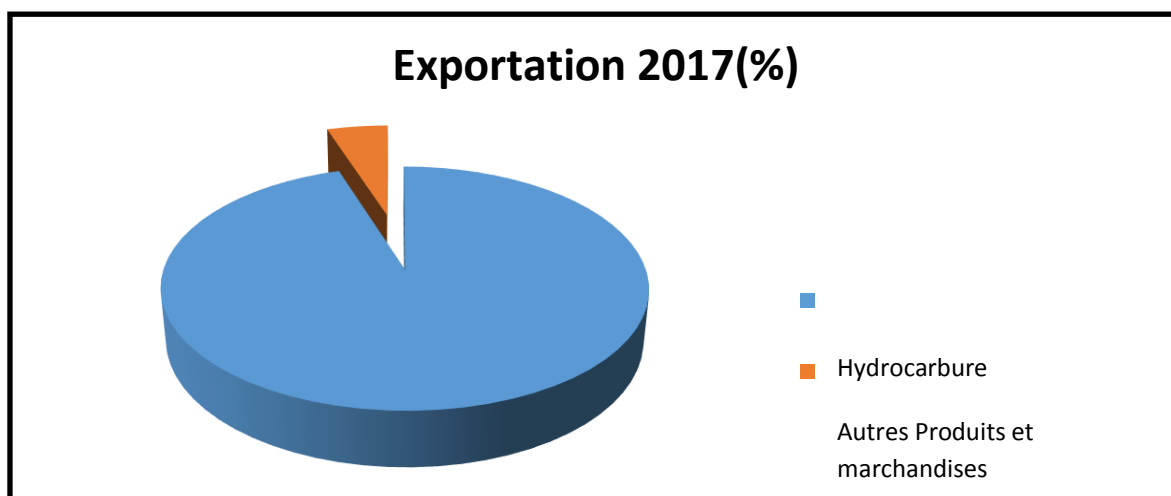
- Pour la période de l'année 2011 à 2014 font ressortir d'un excédent de la balance commerciale de 26242 millions de dollars US en 2011, qui diminution à 4306 en 2014. Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant cette la période;
- -Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 156% en 2011 qui va diminuer jusque à 107% en 2014;
- Pour la période de l'année 2015 2017\*, il y a un déficit de la balance commerciale qui varie entre -17844 et -9506 millions de dollars US, durant l'année 2014. Cette tendance s'explique simultanément par la hausse des importations et des exportations enregistrée durant cette période ;

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 73% en 2015 contre 107% enregistré en 2014. et aussi pour l'année 2016 et 2017\*.

Aussi, Le déficit de la balance commerciale algérienne s'est réduit en 2017 grâce à la remontée des cours des hydrocarbures d'une part, et dans une moindre mesure à la poursuite des restrictions aux importations d'autre part. En effet, les exportations se sont élevées à 34,8 Mds USD en 2017, en progression de 15,8% par rapport à 2016 (30 Mds USD) tandis que les importations se sont établies à 46 Mds USD, en diminution de 2,4% par rapport à 2016 (47,1 Mds USD). Le déficit enregistré cette année est alors de 11,2 Mds USD, en baisse de 34,4% par rapport à l'année précédente (17,1 Mds USD).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

### Graphique N°05: Structure des exportations au cours de l'année 2017:



Source : douanes algériennes

Les hydrocarbures représentant près de 95,5% du montant total des exportations, c'est donc essentiellement la remontée du prix du baril de pétrole qui est l'origine de cette embellie (le prix du baril de Sahara Bled est passé de 44,3 USD/bbl en moyenne pour 2016 à 54,1 USD/bbl en 2017). Les exportations hors hydrocarbures ont également resté néanmoins marginales et ne représentent que 5,5% des exportations algériennes.

### **Tendance générale sur 1<sup>er</sup> trimestre de l'année 2017 et 2018**

**Tableau N°5 :L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: 1<sup>er</sup> trimestre de l'année 2017et trimestre de l'année 2018\*unité: millions us dollars:**

|                             | <i>1er trim 2017</i> |         | <i>1er trim 2018</i> |         | <b>Evolution (%)</b> |
|-----------------------------|----------------------|---------|----------------------|---------|----------------------|
|                             | Dinars               | Dollars | Dinars               | Dollars |                      |
| <b>Importation</b>          | 1310214              | 11920   | 1278301              | 11206   | -5,99                |
| <b>Exportation</b>          | 921934               | 8938    | 1222289              | 10716   | 19,89                |
| <b>Balance commercial</b>   | -388380              | -2982   | -56012               | -490    |                      |
| <b>Taux de couverture %</b> | 75                   |         | 96                   |         |                      |

Source: [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

Le commerce extérieur Algérien a enregistré au cours du premier trimestre 2018 :

- Un volume des importations de 11,21 milliards de dollars US soit une baisse de 5,99% par rapport aux résultats du premier trimestre 2017.

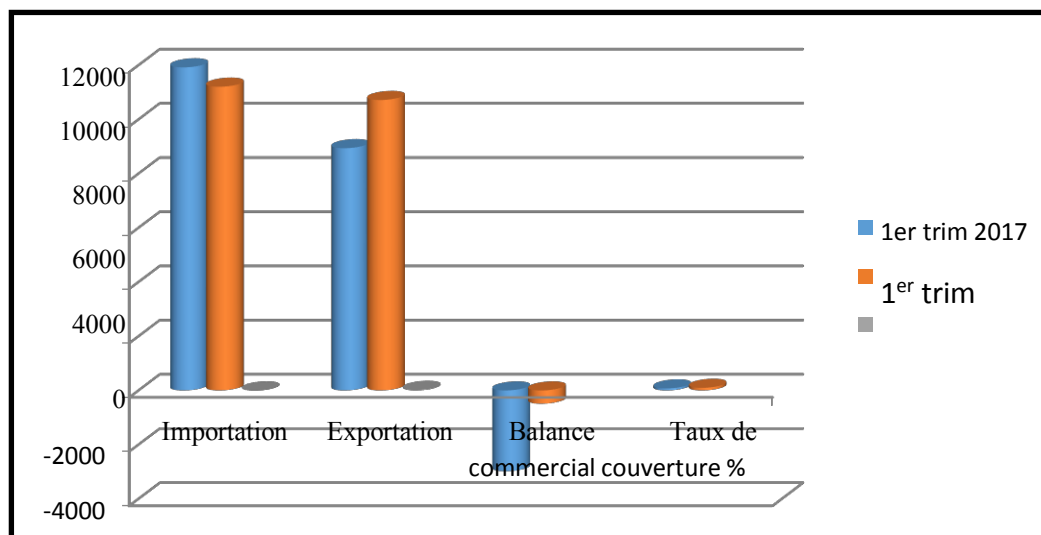
## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

- Un volume global des exportations de 10,72 milliards de dollars US, en hausse de 19,89% par rapport aux résultats du premier trimestre 2017.

Cela s'est traduit par un déficit de la balance commerciale au premier trimestre 2018 de l'ordre de 490 millions de dollars US, affichant ainsi une baisse très appréciable de près de 83,57% par rapport à celui enregistré au 1er trimestre 2017.

D'où un taux de couverture des importations par les exportations de 96% pour le premier trimestre 2018 contre un taux de 75% pour la même période 2017

### **Graphique N°05: L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: 1<sup>er</sup> trimestre de l'année 2017 et trimestre de l'année 2018\* unité : millions US dollars:**



**Source :** Réalisé d'après les données de tableau N°06.

Malgré les efforts qui mené par l'Etat Algérien pour limité les importations par produit et quantités des produits importé, et l'amélioration du secteur de l'exportation pour le début de l'année 2018 par rapport à l'année 2017, la balance commercial est déficitaire et enregistre une insuffisance de convertir ses importations. car les exportations de l'Algérie sont en grand pourcentage des produits hydrocarbures, et les prix des hydrocarbures sont bissaient sur le marché international.

### **Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant l'année 2017:**

A travers les relations de l'Algérie avec l'extérieur, elle dispose de plus en plus de nouveaux partenaires avec eux elle développe ses importations et diversifié ses exportations.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

Tableau N°06 : Classement des 10 premiers clients de l'Algérie en 2017

|                    | Montant des exportations en (MUSD) | Evolution 2017/2016 (%) | Part dans le total des exportations algériennes 2017 | Evolution de la part 2017/2016 |
|--------------------|------------------------------------|-------------------------|--|--------------------------------|
| <b>Italie</b>      | 5 548                              | 6,4%                    | 16,0%  | - 1,4 pt                       |
| <b>France</b>      | 4 492                              | 31,0%                   | 12,9%  | +1,5 pt                        |
| <b>Espagne</b>     | 4 142                              | 6,6%                    | 11,9%  | - 1,0 pt                       |
| <b>Etats-Unis</b>  | 3 394                              | -12,3%                  | 9,8%   | - 2,1 pts                      |
| <b>Brésil</b>      | 2 082                              | 28,7%                   | 6,0%   | +0,6 pt                        |
| <b>Turquie</b>     | 1 960                              | 45,6%                   | 5,6%   | +1,1 pt                        |
| <b>Pays-Bas</b>    | 1 849                              | 25,5%                   | 5,3%   | +0,4 pt                        |
| <b>Royaume Uni</b> | 1 611                              | 51,6%                   | 4,6%   | +1,1 pt                        |
| <b>Portugal</b>    | 917                                | 7,9%                    | 2,6%   | 2,6%                           |
| <b>Belgique</b>    | 892                                | -9,7%                   | 2,6%   | -0,7 pts                       |

Source : douanes algériennes.

Les pays de l'Union du Maghreb Arabe et les autres pays africains restent marginaux, représentant respectivement 3,7% (1,3 Md USD) et 0,3% (102 MUSD) des exportations algériennes.

La France passe au rang de deuxième client cette année (4ème en 2016) grâce à une augmentation de 31% de ses importations en provenance d'Algérie (à 4,3 Mds USD). L'Italie demeure le 1er client de l'Algérie avec 5,5 Mds USD d'importation en provenance d'Algérie (+6%) et l'Espagne 3ème avec 4,1 Mds USD (+7%). Les Etats-Unis, quatrième client de l'Algérie voient leurs importations en provenance de l'Algérie diminuer de 12,3%(relance production nationale).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

Tableau N° 07 : Classement des 10 premiers fournisseurs de l'Algérie en 2017

|                     | <b>l'Algérie en 2017<br/>Montant des<br/>importations(MUSD)</b> | <b>Evolution<br/>2017/2016<br/>(%)</b> | <b>Part de marché<br/>2017</b> | <b>Evolution de la<br/>part de marché<br/>2017/2016</b> |
|---------------------|---|--|--------------------------------|---|
| <b>Chine</b>        | 8 309   | -1,2%                                  | 18,1%                          | +0,2 pt   |
| <b>France</b>       | 4 295   | -10%                                   | 9,4%                           | -0,7 pt   |
| <b>Italie</b>       | 3 754   | -19,2%                                 | 8,2%                           | -1,7 pt   |
| <b>Allemagne</b>    | 3 215   | +6,2%                                  | 7,0%                           | +0,6 pt   |
| <b>Espagne</b>      | 3 128   | -12,3%                                 | 6,8%                           | -0,8 pt   |
| <b>Turquie</b>      | 1 998   | +3,3%                                  | 4,4%                           | +0,3 pt   |
| <b>Etats-Unis</b>   | 1 816   | -20,8%                                 | 4,0%                           | -0,9 pt   |
| <b>Rep de Corée</b> | 1 675   | +53,4%                                 | 3,6%                           | +1,3 pt   |
| <b>Argentine</b>    | 1 518   | +13,7%                                 | 3,3%                           | +0,5 pt   |
| <b>Brésil</b>       | 1374  | +13,7%                                 | 3,0%                           | +0,4 pt   |

Source : douanes algériennes.

La France maintient sa position de 2ème fournisseur de l'Algérie mais voit sa part de marché régresser à nouveau. Estimée à 10,1% en 2016, elle est à présent de 9,4% avec 4,3 Mds USD, en baisse de 10% par rapport à 2016 (A noter que les douanes françaises ont enregistré 5,7 Mds USD (5 Mds EUR) d'exportations françaises vers l'Algérie). La Chine demeure le premier fournisseur de l'Algérie (passée devant la France en 2013) avec 8,3 Mds USD d'importations en Algérie. Derrière la France, l'Italie perd aussi des parts de marchés, à 8,2% cette année avec 3,8 Mds USD d'exportations vers l'Algérie, en baisse de 19%. L'Argentine a gagné des parts de marché sur la France grâce à ses exportations de céréales vers l'Algérie (de 0 en 2016 à 310 MUSD en 2017, hors maïs).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

**Tableau N° 08 : Répartition des principaux postes d'importations Algériennes en 2017**

|                     | <b>l'Algérie en 2017<br/>Montant des<br/>importations(MUSD)</b> | <b>Evolution<br/>2017/2016<br/>(%)</b> | <b>Part de marché<br/>2017</b> | <b>Evolution de la<br/>part de marché<br/>2017/2016</b> |
|---------------------|---|--|--------------------------------|---|
| <b>Chine</b>        | 8 309   | -1,2%                                  | 18,1%                          | +0,2 pt   |
| <b>France</b>       | 4 295   | -10%                                   | 9,4%                           | -0,7 pt   |
| <b>Italie</b>       | 3 754   | -19,2%                                 | 8,2%                           | -1,7 pt   |
| <b>Allemagne</b>    | 3 215   | +6,2%                                  | 7,0%                           | +0,6 pt   |
| <b>Espagne</b>      | 3 128   | -12,3%                                 | 6,8%                           | -0,8 pt   |
| <b>Turquie</b>      | 1 998   | +3,3%                                  | 4,4%                           | +0,3 pt   |
| <b>Etats-Unis</b>   | 1 816   | -20,8%                                 | 4,0%                           | -0,9 pt   |
| <b>Rep de Corée</b> | 1 675   | +53,4%                                 | 3,6%                           | +1,3 pt   |
| <b>Argentine</b>    | 1 518   | +13,7%                                 | 3,3%                           | +0,5 pt   |
| <b>Brésil</b>       | 1374  | +13,7%                                 | 3,0%                           | +0,4 pt   |

**Source :** douanes algériennes.

La France maintient sa position de 2ème fournisseur de l'Algérie mais voit sa part de marché régresser à nouveau. Estimée à 10,1% en 2016, elle est à présent de 9,4% avec 4,3 Mds USD, en baisse de 10% par rapport à 2016 (A noter que les douanes françaises ont enregistré 5,7 Mds USD (5 Mds EUR) d'exportations françaises vers l'Algérie). La Chine demeure le premier fournisseur de l'Algérie (passée devant la France en 2013) avec 8,3 Mds USD d'importations en Algérie. Derrière la France, l'Italie perd aussi des parts de marchés, à 8,2% cette année avec 3,8 Mds USD d'exportations vers l'Algérie, en baisse de 19%. L'Argentine a gagné des parts de marché sur la France grâce à ses exportations de céréales vers l'Algérie (de 0 en 2016 à 310 MUSD en 2017, hors maïs).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

Tableau N° 09 : Répartition des principaux postes d'importations Algériennes en 2017

|   | Montant des importations (MUSD) | Evolution 2017/2016 (%) | Part dans le total des importations algériennes 2017 | Evolution de la part 2017/2016 |
|---|---------------------------------|-------------------------|--|--------------------------------|
| Céréales, semoules et farines               | 2774                            | -1,3%                   | 5,9%   | -0,1 pt                        |
| Médicaments                                 | 1893                            | -6,4%                   | 4,0%   | -0,3 pt                        |
| Véhicules de tourisme et collections CKD    | 1617                            | +19,6%                  | 3,4%   | +0,5 pt                        |
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux | 1604                            | +20,0%                  | 3,4%   | +0,6 pt                        |
| Laits et produits laitiers                  | 1410                            | +43,1%                  | 3,0%   | +0,9 pt                        |
| Appareils électriques pour la téléphonie    | 1125                            | -9,7%                   | 2,4%   | -0,2 pt                        |
| Sucres et sucreries                         | 1034                            | -17,8%                  | 2,2%   | +0,3 pt                        |
| Tubes et tuyaux en fer ou en acier          | 1021                            | -17,8%                  | 2,2%   | -0,4 pt                        |
| Constructions et parties de constructions   | 934                             | 4,3%                    | 2,0%   | +0,1 pt                        |
| Huiles destinées à l'industrie alimentaire  | 850                             | 20,7%                   | 1,8%   | +0,3 pt                        |

Source : douanes algériennes.

D'un montant de 46 Mds USD, les importations algériennes ont régressé de 2,4% en 2017 par rapport à 2016. Au cours de l'année, l'Algérie a renforcé les mesures protectionnistes avec l'élargissement de la liste des produits soumis aux quotas d'importations. En octobre 2017, la Banque d'Algérie a instruit les banques commerciales d'exiger une provision pour l'importation de produits destinés à la revente en l'Etat, équivalente à 120% du montant de la transaction, 30 jours avant l'opération (les médicaments ont par la suite été exclus de ce nouveau procédé.

- Selon les douanes algériennes, les biens d'équipements constituent la principale catégorie d'importations et représentent 31,7% du total; La deuxième catégorie de produits importés intègre les biens destinés à l'outil de production, absorbant 31,5% des importations;
- Les autres principaux produits importés sont les biens alimentaires et les biens de consommations non alimentaires (avec chacun une part de 18,4% des importations totales).

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

Tableau N°10 : Indicateurs macroéconomiques annuels

|                                     |  | 2014   | 2015   | 2016 ° | 2017*  | 2018*  |
|-------------------------------------|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>PIB, croissance et inflation</b> | PIB (en Mds USD, à prix courants)                                    | 214    | 166    | 159    | 175    | 180    |
|                                     | Taux de croissance du PIB à prix constants (en %)                    | 3,8%   | 3,9%   | 3,3%   | 1,5%   | 0,8%   |
|                                     | PIB hors hydrocarbures (en Mds USD)                                  | 156    | 135    | 138    | 141    | 144    |
|                                     | Taux de croissance du PIB HH à prix constants (en %)                 | 5,6%   | 5,5%   | 3,7%   | 3,1%   | 2,7%   |
|                                     | Taux d'inflation (moyenne annuelle, en %)                            | 2,9%   | 4,8%   | 6,4%   | 5,5%   | 4,4%   |
|                                     | Taux d'investissement (en % du PIB)                                  | 47,5%  | 50,9%  | 53,8%  | 48%    | 39%    |
|                                     | Taux d'épargne (en % du PIB)   | 43,4%  | 34,7%  | 32,6%  | 34,2%  | 28%    |
| <b>Comptes publics</b>              | Solde budgétaire global (en % du PIB)                                | -7,3%  | -15,3% | -13,5% | -3,2%  | -1,1%  |
|                                     | Solde budgétaire global hors hydrocarbures (en % du PIB HH)          | -38,0% | -37,8% | -29,9% | -27,9% | -26,5% |
|                                     | Solde budgétaire hors Fonds de régulation des recettes (en % du PIB) | -14,5% | -36,5% | -21,2% | -9,3%  | -7,7%  |
|                                     | Dette publique (en % du PIB)   | 7,7%   | 8,8%   | 20,6%  | 17,7%  | 17,7%  |
|                                     | Dette extérieure brute (en % du PIB)                                 | 1,7%   | 1,8%   | 2,7%   | 4,9%   | 6,8%   |
|                                     | Fonds de régulation des recettes (en Mds DZD)                        | 4 408  | 2 074  | 740    | 740    | 740    |
| <b>Comptes externes</b>             | Balance commerciale (en Mds USD)                                     | 0,3    | -18,1  | -23,1  | -22,1  | -16,6  |
|                                     | Balance des services et des revenus (en Mds USD)                     | -13,0  | -11,7  | -8,4   | -9,5   | -9,1   |
|                                     | Transferts nets (en Mds USD)   | 3,3    | 2,7    | 2,7    | 2,9    | 3,0    |
|                                     | Flux nets d'IDE (en Mds USD)   | 1,5    | -0,7   | 1,4    | 1,8    | 2,2    |
|                                     | Balance courante (en Mds USD)  | -9,4   | -27,0  | -28,8  | -28,7  | -22,7  |
|                                     | Balance des paiements (en Mds USD)                                   | -5,9   | -27,5  | -26,0  | -21,8  | -15,6  |
| <b>Monnaie</b>                      | Avoirs extérieurs nets (en Mds DZD)                                  | 15850  | 15 553 | 12 725 | 10 438 | 9 025  |
|                                     | Avoirs intérieurs nets (en Mds DZD)                                  | -1 938 | -1 490 | 1 526  | 4 842  | 7 559  |
|                                     | Crédits à l'économie (en Mds DZD)                                    | 6 591  | 7 651  | 8 341  | 9 176  | 9 953  |
|                                     | Monnaie et quasi monnaie M2 (en Mds DZD)                             | 13 664 | 13 731 | 13 881 | 15 280 | 16 583 |

Source : FMI, Banque d'Algérie °estimation \*prévisions

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

Tableau N°11: Principaux partenaires de l'Algérie, Période : 1er Trimestre 2018

| Principaux Clients  | Valeur (Millions de dollars) | Structure(%) | Evolution |
|---------------------|------------------------------|--------------|-----------|
| <b>Italie</b>       | 1.412                        | 13,18        | -18,6%    |
| <b>Espagne</b>      | 1.347                        | 12,57        | +16,3%    |
| <b>France</b>       | 1.222                        | 11,40        | +15,3%    |
| <b>USA</b>          | 1.163                        | 10,85        | +44,6%    |
| <b>Gde-Bretagne</b> | 664                          | 6,20         | +92,4%    |
| <b>Turquie</b>      | 618                          | 5,77         | +23,3%    |
| <b>Pays-Bas</b>     | 521                          | 4,86         | -9,5%     |
| <b>Brésil</b>       | 459                          | 4,28         | -27,6%    |
| <b>Portugal</b>     | 349                          | 3,26         | +71,9%    |
| <b>Inde</b>         | 293                          | 2,73         | +48%      |
| <b>Belgique</b>     | 273                          | 2,55         | +20,2%    |
| <b>Tunisie</b>      | 238                          | 2,2          | +56,6%    |
| <b>Maroc</b>        | 187                          | 1,75         | +59,8%    |
| <b>Corée du Sud</b> | 166                          | 1,55         | -         |
| <b>Chine</b>        | 155                          | 1,45         | -         |
| <b>Sous-total</b>   | 9.067                        | 84,61        |           |
| <b>TOTAL</b>        | 10.716                       | 100%         |           |

Source : douanes algériennes

### En deux premiers mois 2018

Concernant les partenaires commerciaux, l'Italie a repris sa place de premier client de l'Algérie alors que durant les deux premiers mois 2018, c'était l'Espagne qui occupait la tête du podium.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

**Tableau N°12: Les principaux fournisseurs de l'Algérie au 1er trimestre 2018**

| principaux fournisseurs | Valeurs | Structure (%) | Evolution (%) |
|-------------------------|---------|---------------|---------------|
| Chine                   | 1 740   | 15,53         | -31,09        |
| France                  | 1 124   | 10,03         | 9,34          |
| Italie                  | 944     | 8,42          | 13,19         |
| Espagne                 | 870     | 7,76          | 23,23         |
| Allemagne               | 750     | 6,69          | -5,54         |
| Argentine               | 623     | 5,56          | 63,09         |
| Turquie                 | 548     | 4,89          | 6,41          |
| USA                     | 389     | 3,47          | -5,12         |
| Rep de coree            | 325     | 2,90          | -42,48        |
| Inde                    | 300     | 2,68          | 5,63          |
| Bresil                  | 295     | 2,63          | -24,55        |
| Federation de russie    | 256     | 2,28          | -27,07        |
| Belgique                | 181     | 1,62          | 43,65         |
| Canada                  | 155     | 1,38          | -22,11        |
| Roumanie                | 148     | 1,32          | 7,25          |
| Sous total              | 8 648   | 77,17         |               |
| Total Général           | 11 206  | 100 %         |               |

**Source :** douanes algériennes.

Les principaux fournisseurs de l'Algérie, la Chine est encore venue en tête avec 1,74 mds USD (15,53% des importations globales algériennes), suivie de la France avec 1,12 mds USD (10,03%), de l'Italie avec 944 millions USD (8,42%), de l'Espagne avec 870 millions USD (7,76%) et de l'Allemagne avec 750 millions USD (6,7%).

## Section 03 : Le système bancaire Algérien

### Introduction

Le système bancaire Algérien est l'un des éléments les plus importants de financement des activités du commerce extérieur. Dès décembre 1962, l'Algérie se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, le dinar algérien, et par la création de la banque centrale d'Algérie.

Le système bancaire algérien a connu plusieurs réformes, qui avaient pour le but de le faire adapter à la nouvelle réglementation à travers le renforcement du rôle de la banque centrale dans la gestion de la politique monétaire et celui des banques de second rang dans le financement de l'économie en général.

Dans cette section, nous allons développer deux questions, la première porte sur la présentation l'évolution du système bancaire Algérien à partir de 1963 et les réformes qui ont suivi la libéralisation de l'économie du pays, la deuxième de comprendre le rôle du système bancaire Algérien dans l'évolution du commerce extérieur du pays.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## 1. L'historique du système bancaire algérien

Après l'indépendance, l'Algérie avait opté pour un régime socialiste avec comme corollaire une économie planifiée impliquant dans la gestion du marché, une démarche imposé et délibérément canalisé, le secteur bancaire a assumé un rôle d'accompagnement du secteur public. Sa mission était circonscrite dans la fourniture du volume de liquidités nécessaire à l'exécution des objectifs physiques du plan de développement.

### 1.1. La phase (1962-1969)

L'Algérie a mis en place dès le 29 août 1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps malgré la nationalisation des banques (66-67).

La nationalisation de l'appareil bancaire en Algérie en 1966 et 1968 a doté l'Etat d'un grand instrument de développement qui était au paravent dominé par le capital étranger. Cette nationalisation n'a pas été seulement l'effet du facteur idéologique socialiste adopté par l'Etat mais aussi et surtout du refus des banques étrangères à financer l'économie de l'Algérie indépendante. De ce fait un secteur public est né dont la gestion revenait à l'administration, par le biais du trésor public et de l'organe de la planification aussi bien pour la banque centrale que pour les banques primaires.<sup>2</sup>

Dès l'indépendance, l'Etat algérien a veillé à la création d'une banque centrale chargé d'assurer des conditions favorables, en matière de crédit et de change nécessaire à l'évolution de l'économie nationale. Le développement économique ne peut se réaliser sans un système bancaire algérien solide sachant que le système bancaire hérité de la colonisation se composait de quelque banque française exerçant leur fonction à leur profit.

L'institut d'émission d'Algérie (BCA) créé le 13 décembre 1962 avait pour mission d'émettre par délégation de l'état de la monnaie nationale (le dinar algérien officiellement émis le 10 avril 1964) de réguler et de contrôler la circulation monétaire, la distribution du crédit à l'économie ainsi que la réglementation des changes en Algérie, outre son rôle de gérer les réserves en devises et d'apporter son concours à l'Etat.

D'autres mesures ont été prises à la fin d'édifier un système bancaire national et cela par la mise en place de nouveaux instruments :

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

- ❖ La banque algérienne de développement (BAD) créée le 07 mai 1963 qui apparaît comme direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissement publics ou d'importation, à la direction du trésor, par son rôle de gestion du budget et de la contrepartie des aides étrangères à une banque d'affaires par la participation qu'elle est habilitée à prendre ; à un établissement de crédit à court moyen et long terme à une banque de commerce extérieur et une caisse des marchés de l'Etat.
- ❖ La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) créée le 10 août 1964, avait pour rôle la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif. qui a pour mission la collecte de l'épargne en vue de financer le secteur de l'habitat.

Depuis son indépendance, l'Algérie avait opté pour un système de gestion socialiste. -Durant cette période l'Algérie a opté pour la création d'un système bancaire classique composée des banques commerciales algériennes, qui pour la plupart ont vu le jour à la faveur des mesures de reprise des banques étrangères décidées durant cette période (nationalisation des banques étrangères en banques nationales). A l'issue de cette nationalisation, on assistera à la création de trois banques publiques, les trois premières :

- la Banque Nationale d'Algérie (BNA) créée en 1966.
- le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) créé en 1966.
- la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) créée en 1967.

## 1.2. La phase (1970-1985)

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités du politique Algérien ont rencontré des contraintes qui les ont poussés de confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques. Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières de banque d'où la réforme entreprise en 1970.

La caractéristique essentielle de cette période est sans doute la centralisation de la mobilisation des ressources ainsi que de leur affectation inscrite dans le cadre de la planification financière adoptée en 1971.

En 1978, le système bancaire Algérien affecte le financement des investissements dits « Stratégique » au trésor public, sous forme de concours remboursable à long terme. Le

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés à l'exception de certaines activités (transport, service).

En 1979, avec l'assainissement financier des entreprises publiques, on assiste à une remontée de la part des investissements financés par le trésor, cette remontée de la part des investissements financés par le trésor confirme son rôle principal comme intermédiaire financier.

La loi de finance 1982, a confié la charge des investissements dits stratégiques au Trésor public. Pour les autres investissements publics, les banques primaires interviennent selon les critères de rentabilité financière.

A partir de 1982, une restructuration du secteur bancaire a été engagée. En vue de renforcer la spécialisation des banques et de diminuer le pouvoir de certaines d'entre elles qui se sont retrouvées avec un poids financier considérable.

### **Les tentatives de centralisation du système bancaire algérien**

Sont passés par 02 périodes :

#### **1.2.1. La période (1986-1988)**

Certes le système bancaire algérien a fourni des prestations considérables à l'économie nationale à travers les opérations de financement direct des programmes de développement économique et social et le soutien accordé à l'appareil productif durant la période de l'économie dirigée en s'appuyant sur les recettes des hydrocarbures (pétrole et gaz naturel) pendant des années. Mais la chute du prix de cette matière en 1986 a mis en évidence ses défauts dont les plus importants furent ainsi :

- l'incapacité de continuer le financement qui était pratiqué surtout à travers une politique inflationniste de l'ordre de 30% au profit des entreprises publiques économiques dont beaucoup sont encore endettées en dépit des politiques d'assainissement appliquées dans l'attente de leur privatisation
- La faiblesse des structures en amont de collecte de l'épargne.
- En aval; la faiblesse du niveau des prestations accordées aux clients, concernant en particulier le financement de l'économie avec une prédominance du phénomène de la centralisation du traitement des dossiers relatifs à la création des petites et moyennes entreprises.
- Sur le plan technique; le faible niveau des méthodes de travail appliquées dans la

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

prestation des services aux épargnants et aux clients, provoquant des lenteurs bureaucratiques qui incitent les opérateurs à fuir les transactions par les effets de commerce vers les paiements cash.

- Les premières mesures de centralisation appliquée à la seconde moitié des années 80, ont porté certaines nouveautés à l'économie algérienne. C'est ainsi qu'une nouvelle notion s'est introduite, il s'agit de l'autonomie financière avec la promulgation de deux lois bancaires l'un en 1986, portant régime des banques et du crédit, l'autre en 1988 portant orientation sur les entreprises publiques.

Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit, n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, car *« le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voire l'inexistence de marchés monétaire et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit »*.

### 1.2.2. La période de 1988 à nos jours

A partir de 1988, l'économie algérienne va connaître plusieurs réformes. La première est axée sur l'autonomie de l'entreprise publique et la création des fonds de participation. Les banques commerciales sont considérées comme des entreprises publiques économiques et sont, de ce fait, concernées par la réforme de 1988. La loi relative à la monnaie et le crédit, promulguée en 1990, va créer un nouveau cadre dans lequel le système bancaire algérienne va évoluer.

La crise de l'endettement extérieure met en relatif les dysfonctionnements de l'économie nationale et d'autres réformes économiques sont engagées avec l'appui des organisations monétaires et financières Internationales et la Banque Mondiale. Durant toute cette période, le système bancaire sera au centre des ajustements opérés.

### La réforme du secteur public de 1988

A partir de janvier 1988, une réforme de l'économie algérienne reposant sur l'autofinancement des entreprises a été engagée. Cette dernière a pour objectif de rétablir une relation entre la banque et l'entreprise en réaffirmant leur caractère commerciale. Ces relations doivent être régies par les règles de la commercialité dans le cadre d'engagement contractuel.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

La loi du 12 Janvier 1988 définit la banque comme étant une personne morale commerciale, dotée d'un capital et soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.

Le rôle de la Banque Centrale d'Algérie a été accentué par cette loi et plus particulièrement la gestion des instruments de la politique monétaire.

Cette loi porte principalement :

- La création d'une nouvelle catégorie d'entreprise publique (l'entreprise publique économique) qui est appelée à avoir une plus grande autonomie de gestion ;
- La création de nouvelles institutions financières chargées de la gestion des actions des entreprises publiques économiques (les fonds de participation) ;
- Les fonds de participation seront dissous en 1995, et remplacés par des holdings publics chargés de la gestion de capitaux marchands de l'Etat ;
- La mise en place d'un nouveau système de planification devant reposer sur une planification stratégique basée sur l'élaboration de plans à moyen terme au niveau : national, des collectivités locales et des entreprises publiques.

Même si la loi de 1988 a donné l'autonomie financière de gestion aux banques, elle réaffirme le caractère planifié de l'économie

## **Organisation du système bancaire algérien**

Le secteur bancaire algérien a été réorganisé par la loi 90-10 sur la monnaie et le crédit, complétée et modifiée par l'ordonnance du 26 août 2003, autour d'un nombre de principes<sup>14</sup> :

- Le maintien de la double tutelle du ministère chargé des finances et la Banque Erié (B.A) ;
- La clarification de l'exercice des fonctions de la tutelle, cela par, la mise en place de deux organes qui sont, le conseil de la monnaie et le crédit et la commission bancaire.

---

<sup>14</sup> SADEG. Abdelkrim. (2005), « système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers ». Ed, les presses de l'imprimerie A. BEN, P.41.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## Les autorités monétaires

Les autorités monétaires président au fonctionnement du système bancaire algérien ; il s'agit du ministère chargé des finances et de la banque (B.A).

### **Le Ministère chargé des finances :**

Avec son gouvernement, le Ministère chargé des finances définit la politique monétaire de l'Algérie. Au sein de ce ministère, c'est la direction du Trésor qui est la direction compétente des banques et des établissements financiers, la direction des douanes dirige la réglementation des changes.

### **La Banque d'Algérie (B.A) :**

La loi 90-10 complétée et modifiée en 2003, accorde à la Banque d'Algérie des prérogatives importantes vis-à-vis des banques commerciales, des investisseurs non résidents ainsi que dans la gestion du taux de change. De ce fait, la Banque d'Algérie est chargée de veiller au bon fonctionnement du système bancaire algérien, et aussi elle participe à la préparation et à la mise en œuvre de la politique relative aux finances ou à la monnaie arrêtée par le gouvernement.

## **Les organes de direction et de contrôle**

« Les organes de direction et de contrôle sont mis en place dans le cadre la réorganisation du système bancaire algérien, qui est en nombre de trois (03) »<sup>15</sup>:

- Un organe de représentation : L'Association des Banques et des Etablissements Financiers(A.B.E.F) ;
- Un organe de réglementation et d'agrément : Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C);
- Un organe de contrôle : La Commission Bancaire (C.B).

### **Un organe de représentation : L'Association des Banques et des Etablissements Financiers (A.B.E.F) :**

Une association de banquiers algériens doit être créée par la Banque d'Algérie. A la quelle, tout organisme bancaire ou financier doit adhérer. Actuellement, cet organe est constitué par L'Association des Banques et Etablissements Financiers (A.B.E.F), l'objectif de sa création est double : D'une part, est la représentation des intérêts communs de ses membres auprès des pouvoirs publics ; D'autre part, est l'information et la sensibilisation

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

de ses adhérents et le public.

### **Un organe de réglementation et d'agrément : Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) :**

#### **a) La composition du Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) :**

L'article 58 de l'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit, stipule que le conseil de la monnaie et du crédit est composé :

- De membres du Conseil d'administration de la Banque d'Algérie qui sont en nombre de sept;
- De deux (02) personnalités nommées par décret présidentiel, en raison de leur compétence dans le domaine économique et monétaire.

#### **b) Les attributions du Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) :**

En tant qu'autorité Conseil la Monnaie et du Crédit (C.M.C) est l'instance de la Banque d'Algérie (B.A), doté de tous les pouvoirs en matière de réglementation de l'activité bancaire lui permettant d'édicter notamment : les normes et conditions des opérations de la Banque d'Algérie (B.A), à savoir : l'escompte, la pension et le gage des effets publics et privés, et des opérations sur métaux précieux et devises ; conduite, suivi et évaluation de la politique monétaire.

#### **Le rôle des banques dans le déroulement des opérations du commerce extérieur:**

Conformément aux dispositions combinées des articles 2, 9, 66, 67 et 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, la banque d'Algérie peut être définie comme étant un établissement national doté de la personnalité morale ainsi que de l'autonomie financière

- Mettre la monnaie sur tout le territoire national, dicter la réglementation des changes et de veiller à son application par les intermédiaires agréés.

En vertu des dispositions des articles 13, 18, 19 et 26 de l'ordonnance 03-11 portant sur la monnaie et le crédit, la banque d'Algérie est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers. Elle est dirigée par un gouverneur, assisté par trois vice-gouverneurs, tous nommés par le décret du président de la république.

---

<sup>15</sup>MADOUCHE Yacine. (2008), la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie, p.67.

## Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

Les banques primaires préalablement agréées par la banque d'Algérie et dénommées

«Intermédiaires agréées », jouent un rôle prépondérant en matière de contrôle sur les opérations de changes et celles issues du commerce extérieur.

La banque l'Algérie a optée pour la décentralisation des traitements des opérations de commerce extérieur et de change, le règlement paru au journal officiel le 13 mai 2007<sup>16</sup>, octroie aux banques et établissement financières le droit d'effectuer ce type d'opération à titre d'intermédiation ; ce titre soumis auparavant à une autorisation délivré par la banque d'Algérie et comportant un numéro d'immatriculation conformément à l'article 29 règlement no 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et compte devise, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation bancaire d'un intermédiaire agréé.

Fournisseurs de crédits, Ce rôle consiste à fournir aux entreprises les crédits nécessaires, sous les formes appropriées et aux conditions les plus favorables. Le problème est de définir ce qu'est un crédit nécessaire. Les critères de décision de l'octroi de crédits sont éminemment subjectifs et fortement influencés par des contraintes externes telles que les réglementations nouvelles. et propose des garanties dans le financement du commerce extérieur Algérien, ce qui a aidé l'Algérie pour adopté la politique de libéralisation du commerce extérieur.

---

<sup>16</sup> 50 Article 03 du règlement 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur en Algérie

---

## Conclusion du chapitre

En termes de conclusion, nous pouvons dire qu'après l'indépendance l'Algérie a essayé d'aider et de protéger la production nationale et cela par l'application de différentes réformes. Cependant, durant les années 80, l'Etat algérienne s'est appuyé sur le principe de la spécialisation dans la production des hydrocarbures qui est le pilier de l'économie mondiale, tandis que les faiblesses de la production hydrocarbure sont devenues apparentes suite à la crise de 1986, obligeant l'Etat à entreprendre des réformes profondes qui convergent vers l'économie du marché, notamment, à la libéralisation du commerce extérieur.

Dans le terme du commerce international l'Algérie après les années 2000 a marqué, une présence sur plusieurs plans.

L'Algérie engagée depuis 1995 dans le processus d'accession à l'OMC, devenant ainsi le plus ancien candidat sans adhérer en raison notamment des conditions imposées par cette institution qui sont assimilées à un programme d'ajustement structurel volontaire, il a pour but d'éliminer tous les obstacles du commerce international ce qui permet à l'Algérie de prendre une partie sur le marché mondial et d'affirmer sa place. Alors, l'Algérie devait remplir les conditions générales imposées sous forme de règles et étapes d'accès et des conditions spécifiques au pays notamment dans le secteur des hydrocarbures.

L'accord d'association avec l'UE est donc le seul à être mis en vigueur en 2005, sur le plan commercial, porte sur un démantèlement tarifaire progressif pour former une zone de libre échange ceci est pour une libéralisation commerciale totale pour les produits sensibles.

Les livraisons pétrolières (exportations de pétrole raffiné, gaz naturel, pétrole brut et produits dérivés du pétrole) ont constitué plus de 95% du total des exportations ; donc les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger.

# *Deuxième Chapitre*

### **Introduction :**

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adaptés à chaque risque.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section Les usages du commerce international; les instruments de paiements à l'international, en deuxième section les risques et les garantis liés aux opérations du commerce extérieur, et la troisième section sur un aperçu et les applications de financement du commerce extérieur en Algérie.

### **Section 01: Les instruments et les techniques de règlement à l'internationale:**

#### **Introduction:**

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement. Les techniques concernent le mécanisme du paiement. Il existe plusieurs instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Dans cette section on distingue l'encaissement simple (non-documentaire) de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition par l'acheteur. Il s'agit de l'open accout. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### **Les usages du commerce international**

Les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques en raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles linguistiques, politiques et juridiques.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations. On va présenter les éléments essentiels sous-jacents au commerce international :

### **Contrat du commerce international**

Le mot contrat est « une convention par laquelle plusieurs personnes s'obligent les unes envers les autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »<sup>1</sup>.

On peut définir le contrat du commerce international comme un acte juridique plurilatéral générateur d'obligations. Les contrats utilisés dans le commerce international est généralement des contrats d'ordre synallagmatique<sup>2</sup>. Ces contrats mettent des obligations réciproques à la charge des deux parties.

Les titulaires doivent avoir la capacité c'est-à-dire être titulaires de droit pour exercer le contrat. Par ailleurs, le contrat doit préciser l'objet de l'opération et le contenu précis de chaque prestation. Enfin le contrat indique le résultat envisagé »<sup>3</sup>.

### **L'offre commerciale :**

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

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

---

<sup>1</sup> Article 54 du code de commerce algérien.

<sup>2</sup> C'est contrat (ou bilatéral) dans lequel les parties s'obligent les unes envers les autres et où la prestation de l'une est la cause de la contre-prestation de l'autre (exemple : vente, échange, etc.)

<sup>3</sup> GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « opération bancaire à l'international », Edition, Banque, Paris, 2001, P34.

### **Effet du contrat du commerce international**

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

#### **a) Obligations des parties**

Nous pouvons distinguer<sup>4</sup> :

##### **➤ Obligations du vendeur**

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

##### **➤ Obligations de l'acheteur**

- L'obligation de payer le prix;
- L'obligation de prendre livraison de la chose;
- Vérifier la conformité des biens.

#### **b) Transfert de propriété et de risques**

Nous pouvons distinguer :

##### **➤ Transfert de propriété**

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

##### **➤ Transfert de risques**

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

---

<sup>4</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

### c) **Éléments constitutifs d'un contrat de commerce international**

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

#### ➤ **Des éléments généraux**

Il s'agit de :

- Préambule exposant un résumé du projet.
- Identité des contractants.
- Nature et objet du contrat.
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.
- Liste des documents contractuels.

#### ➤ **Des éléments techniques et commerciaux**

Les éléments techniques et commerciaux définissent :

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité.
- Nature de l'emballage;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

#### ➤ **Des éléments financiers**

Pour les éléments financiers, il s'agit de déterminer :

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement;
- Garanties bancaires à mettre en place.

#### ➤ **Des éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)**

Les éléments juridiques portent sur :

- Date de mise en vigueur du contrat;
  - Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise;
  - Conditions juridiques liées aux garanties bancaires:
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties: IL ne doit pas être

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.

- Règlement des différends: outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international); doit être Données fiscales et douanières; prévue obligatoirement dans le contrat.
- Clause de force majeure: la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans
- Le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.
- Clause de résiliation: cette clause intervient pour régler le cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

### **Les Incoterms**

L'incoterm a été rédigé pour la première fois en 1936 par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Les Incoterms ( International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI). La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente<sup>5</sup>.

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

### Définitions des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import<sup>6</sup>.

### Rôles des Incoterms<sup>7</sup> :

Pour éviter les litiges lors d'une vente, la chambre de commerce internationale (CCI) a élaboré 13 termes qui ont les fonctions suivantes :

- ◆ **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.
- ◆ **Deuxième fonction** : est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

Les règles Incoterms définissent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur. Exemple: Tunis, avec expédition au plus tard de France le... (Date au plus tard à indiquer). Dans ce cas, en CIP, la livraison est réputée avoir lieu lors de la marchandise au premier transporteur, c'est-à-dire à sa remise au commissionnaire en France, et non à Tunis.

---

<sup>5</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, Paris, 2008, p.111.

<sup>6</sup> <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 28/10/2021 à 00h33.

<sup>7</sup> <https://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterm> consulté le 29/10/2021 à 00h:59

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

- ◆ **Troisième fonction** : concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

→ **NB:** les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit, éventuellement, supporter l'assurance du transport des marchandises. En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas, CIP et CIF. Dans tous les autres cas, souscrire une assurance est de la responsabilité de qui supporte le risque<sup>8</sup>.

### **Choix de l'incoterms :**

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans le pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.

### **Types et classement des Incoterms :**

#### **Classification des incoterms par famille**

Selon la classification de la Chambre de Commerce International, les quatre groupes d'incoterms sont présentés ainsi :

#### ➤ **Le groupe E :**

Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine.

#### ➤ **Le groupe F :**

Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur : il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

---

<sup>8</sup> Le petit export, G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris 2008, P 7.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

### ➤ Le groupe C :

Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport (risques de perte ou de dommage des marchandises) ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi.

### ➤ Le groupe D :

Le vendeur supporte tous les frais et tous les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

### Classification selon le mode de transport

On peut résumer les incoterms selon le mode de transport dans le tableau suivant :

**Tableau N°01:** Incoterms et mode de transport.

| Famille                                  | Incoterms                           |
|--|-------------------------------------|
| Tout mode de transport (maritime inclus) | EXW, FCA, CPT, CIP, DAT*, DAP*, DDP |
| Transport fluvial et maritime            | FAS, FOB, CFR, CIF                  |

**Source:** <https://import-export.societegenerale.fr/fr/incoterms-2010/> consulté le 30.10.2021 04h:15.

\* DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés

### Le classement selon le type de vente

Les incoterms sont définis par des sigles répartis en trois catégories:

- **Les incoterms ventes au départ :** (familles des E, C, ou F) où les charges et les risques liés au transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).
- **Les incoterms ventes à l'arrivée :** (familles des D) où les vendeurs prennent en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).
- **L'incoterm DAF,** où le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

Le choix d'un incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

capacités organisationnelles de l'entreprise et de facteurs tels que les habitudes de marchés et pratique des entreprises concurrentes. Ce choix conditionnant le montant du contrat de transport, il est important de respecter certaines recommandations.

### a) Les incoterms de vente au départ:

Les incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises. Le vendeur utilisera ces incoterms dans un ordre croissant fonction de sa capacité organisationnelle à prendre en charge le transport.

Les incoterms de « vente au départ » sont les plus couramment utilisés dans le commerce courant (achat et vente de bien de consommation ou industriel).

### On retrouve huit termes différents dans cette catégorie, à savoir:

EXW/ FCA/ FAS/ FOB/ CFR/ CIF/ CPT/ CIP.

#### ➤ **EXW** (Ex Works ou « à l'usine », lieu convenu)

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents de transport de la marchandise.

#### ➤ **FCA** (Free Carrier « franco transporteur » lieu convenu)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur (c'est l'acheteur qui choisit et paye le mode de transport et le transporteur), au lieu ou point convenu.

#### ➤ **FAS** (Free Alongside Ship ou « Franco le long du navire » port d'embarquement convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, au port d'embarquement convenu. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment-là, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation. Toutefois si les parties souhaitent que l'acheteur dédouane la marchandise à l'exportation, elles doivent le préciser en insérant à cet effet une clause explicite dans le contrat de vente<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> [[http:// www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr)], « les incoterms 2010 », dernière mise à jour 24/01/2013, consulté le 14/04/2014

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

➤ **FOB** (Free On Boardn ou« Franco à bord» port d'embarquement convenu)

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

➤ **CFR** (Cost and Freight ou «Coût et fret» port d'embarquement convenu)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

➤ **CIF** (Cost, Insurance and Freight ou «Coût, assurance et fret» port destination convenu)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés.L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

➤ **CPT** (Carriage Paid To ou «Port payé jusqu'à», lieu destination convenu)

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

➤ **CIP** (Carriage and Insurance Paid To ou «Port payé, assurance comprise, jusqu'à» lieudeestination convenu;)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

### b) Les incoterms de vente à l'arrivée:

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport sont à charge du vendeur jusqu'au lieu convenu. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison.

#### Les incoterms de vente à l'arrivée regroupent quatre termes:

DES; DEQ; DDU et DDP.

➤ **DES** (Delivered Ex Ship ou « Rendu Ex Ship » port de destination convenu)

La marchandise non dédouanée à l'importation est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

➤ **DEQ** (Delivered, Ex Quay ou « Rendu à quai » port de destination convenu)

Ce terme signifie que le transport des risques et de frais a lieu lorsque le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur, non-dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement et de la marchandise y compris le déchargement au port de destination, mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise.

➤ **DDU** (Delivered, Duty Unpaid ou « Rend Deoits Non Acquittés » lieu de destination convenu)

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, (mais ne supporte aucune obligation de faire assurer de la marchandise), à l'exception du dédouanement à l'importation.

➤ **DDP** (Delivered Duty Paid ou « Rendu Droits Acquittés », lieu de destination convenu)

A l'inverse du terme EXW, à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur, puisque le transfert des coûts et des risques ne s'effectue qu'au moment où les marchandises sont livrées à l'établissement de l'acheteur, les formalités de dédouanement à

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

l'importation ayant été réglées par le vendeur. L'acheteur n'a plus qu'à décharger la marchandise chez lui.

### ❖ Les deux nouveaux termes de 2010:

- **DAT** (Delivered At Terminal ou « Rendu au terminal », terminal de destination convenu) <sup>10</sup>

Ce terme remplace le terme DEQ.

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

- **DAP** (Delivered at Place ou « Rendu au lieu de destination convenu » :

Cet incoterm remplacera à partir du 1er janvier 2011 les incoterms suivants: DDU, DES, DAF, Il est considéré comme multimodal car valide pour tous les types de transports.

Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche, prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises Jusqu'au lieu de destination. Les formalités à l'exportation sont effectuées par le vendeur mais par contre celui-ci n'a aucune obligation concernant les formalités douanières à l'importation.

**NB :** Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et CFR. L'incoterm CIF est interdit. Les incoterms sont toujours constitués de trois lettres suivies d'un lieu (port, lieu de réception,...) exemple: CFR port Tunis.

### Le tableau définit le classement des incoterms 2000 (annexe N°02)

#### Les principaux changements marquant le passage entre les incoterms 2000 et 2010:<sup>11</sup>

Disparition de 4 Incoterms de la classe et Apparition de deux nouveaux Incoterms, En remplacement des quatre supprimés, la Chambre de Commerce Internationale innove avec les Incoterms suivants :

- **DAP** (Delivered At Place) ou « Rendu au Lieu de Destination ». Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

<sup>10</sup> <http://www.douane.gouv.fr/articles/counsellé> le 30/10/2021 à 04h:37.

<sup>11</sup> <http://ibm-t.net/coursenligne/2014-2015/> consulté le 11/11/2021

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

- **DAT** (Delivered At Terminal) ou « Rendu au Terminal ». Ce terme remplace le terme **DEQ**.

**Tableau N°14** : Les principaux changements des Incoterms

|  |     |   |           |
|--|-----|---|-----------|
| 13 règles incoterms de 2000  | ⇒   | 11 règles incoterms de 2010                             | VD/<br>VA |
| EXW : Ex works – Ex Usine  | ⇒   | EXW : Ex works – Ex Usine                               | VD        |
| FAS : Free alongside ship – Franco le long du navire                     | ⇒   | FAS : Free alongside ship – Franco le long du navire    | VD        |
| FCA : Free carrier – Franco transporteur                                 | ⇒   | FCA : Free carrier – Franco transporteur                | VD        |
| FOB : Free on board – Franco à bor                                       | ⇒   | FOB : Free on board – Franco à bor                      | VD        |
| CPT: Carriage paid to – Port payé jusqu'à                                | ⇒   | CPT: Carriage paid to – Port payé jusqu'à               | VD        |
| CFR : Cost and freight – Coût et fret                                    | ⇒   | CFR : Cost and freight – Coût et fret                   | VD        |
| CIP : Port et assurance payé jusqu'à                                     | ⇒   | CIP : Port et assurance payé jusqu'à                    | VD        |
| CIF: Cost insurance & freight – Coût, assurance et fret                  | ⇒   | CIF: Cost insurance & freight – Coût, assurance et fret | VD        |
| <del>DEQ : Delivered Ex Quay (à quai du port de destinataire)</del>      | ⇒   | DAT : Delivered At Terminal                             | VD        |
| DAF : Delivered At land Frontier (à la frontière)                        | ) ⇒ | DAP : Delivered At Place                                | VA        |
| <del>DES : Delivered Ex Ship (à la navire du port de destinataire)</del> |     |   |           |
| <del>DDU : Delivered Duty Unpaid (droit de douane acquittés)</del>       |     |   |           |
| DDP : Delivered Duty Paid (droit de douane et impôts non acquittés)      | ⇒   | DDP : Delivered Duty Paid                               | A         |

**Source:** établi par nous même avec l'utilisation des cite: <https://www.riverchelles.fr/fiche-technique-n5-incoterms-2010> et autre

**NB :** les Incoterms **DAF**, **DES**, **DEQ** et **DDU** présent dans la version 2000 disparaissent de la nouvelle liste. Il est fortement conseillé d'être le plus précis possible sur le lieu de livraison. En effet, si l'incoterm n'est pas suffisamment clair sur le lieu exact de transfert de la marchandise, il appartient au vendeur de livrer à l'endroit qui lui convient le mieux dans les limites indiquées. Exemple : FCA Port-Gentil signifie « livraison n'importe où à Port-Gentil ».

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### Comment utiliser les Incoterms 2010 <sup>12</sup>:

#### **Préciser le contrat de vente :**

Pour utiliser les Incoterms 2010, il convient de le préciser clairement dans le contrat de vente en indiquant : « la règle Incoterms choisie y compris le lieu désigné, suivie de l'Incoterm 2010 ».

#### **Choisir la règle Incoterms appropriée :**

Le choix de l'Incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore, en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence, etc. L'Incoterm choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser.

#### **Spécifier le lieu ou le port avec précision :**

Pour une application optimale des Incoterms, les parties au contrat sont appelées à désigner le lieu ou le port avec une précision maximale. Il y a lieu de souligner ici, que pour certains Incoterms, comme CPT, CIP, CFR, CIF, le lieu désigné n'est pas le même que le lieu de livraison. Il s'agit du lieu de destination jusqu'auquel le transport est payé. Pour préciser le lieu de destination finale de la marchandise, il convient de mentionner l'endroit précis afin d'éviter toute ambiguïté. Idem pour la « sortie d'usine », La mention dans le contrat de vente du lieu convenu, l'ajout systématique du lieu de référence (Port, frontière, etc.) au sigle utilisé.

#### **Les autres précautions à prendre :**

L'utilisation des Incoterms nécessite certaines précautions à prendre tels que :

- La bonne connaissance de la signification de chaque Incoterm et son sigle.
- L'emploi des variantes des Incoterms avec précision afin d'éviter les confusions qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation (Ex : FOB Alger).

#### **Les objectifs des incoterms:**

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur,

---

<sup>12</sup> <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/conselté> le 10/11/2021

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

de faciliter donc les relations entre négociants de différents pays et d'éviter les confusions et les erreurs d'interprétation qui peuvent provoquer des malentendus, des litiges et des procès, qui génèrent des pertes de temps et d'argent<sup>13</sup>.

Les objectifs poursuivis par la réforme 2010 des Incoterms sont nombreux et divers mais, nous n'en retiendrons que quelques uns:

- Intégrer la problématique de sûreté dans la démarche du commerce international;
- Alléger le corps des règles;
- En simplifier la compréhension et l'utilisation;
- Prendre en compte les métamorphoses du droit et des techniques de transport et d'assurance ;

### **Les limites des incoterms :**

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif et l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

### **Règlement des opérations du commerce extérieur**

Le paiement des opérations du commerce extérieur se fait par des différents instruments et les techniques de règlements internationales :

#### **Les instruments de règlement à l'international**

L'importateur et l'exportateur utilisent des instruments de paiements à l'international pour financer leurs opérations qui sont, Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire

---

<sup>13</sup> Article : Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

(SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre (promissory note) émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change (bill of exchange) émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

### **Le chèque:**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde.

Selon l'article N° 474 du code du commerce algérien « le chèque ne peut être tiré que sur une banque, une entreprise ou un établissement financier, le service des chèques postaux, le service des dépôts et consignation, le trésor public ou recette des finances, les établissements de crédit municipal ainsi que les caisses de crédit agricole »<sup>14</sup>

On distingue plusieurs types de chèque :

#### **a) Chèque d'entreprise :**

Emis par le titulaire du compte, acheteur (importateur) appelé « tireur », sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » le vendeur. L'exportateur pour offrir plus de garantie, c'est-à-dire que la banque applique un visa sur le chèque certifiant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire, lors de l'émission et elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

#### **b) Chèque de banque :**

Il a pour principale caractéristique, d'assurer le paiement à son bénéficiaire pendant un an et huit jours. Emis par la banque à la demande du tireur, il est souvent sollicité par le vendeur dans une transaction commerciale, dont le montant est élevé (Vente/achat de biens immobiliers, de véhicules, ventes aux enchères, ...), et sur l'ordre de l'importateur, c'est un engagement direct de paiement par celle-ci.

#### **c) Le chèque de garantie :**

Le bénéficiaire professionnel s'engage à ne pas encaisser le chèque avant un certain délai, sauf si le tireur ne respecte pas ses engagements ou si certains événements se réalisent.

---

<sup>14</sup>Article N° 474 du code du commerce algérien

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

Il est important de savoir que la jurisprudence ne reconnaît pas cette catégorie de chèque et le définit comme un chèque ordinaire. Le bénéficiaire peut donc, à tout, moment encaisser le chèque sans respecter le délai.

### **d) Le chèque de voyage :**

C'est un chèque bancaire d'un type particulier. Communément appelé « traveller cheque », il est surtout utilisé lors de voyages à l'étranger. Ce moyen de paiement se présente sous la forme de chèque dont le montant est pré-imprimé. Il peut être échangé contre de la monnaie courante du pays ou utilisé comme mode de règlement dans divers magasins, (Hôtels, etc.) Si le montant du chèque est supérieur au montant des achats, la différence sera rendue en monnaie. Il présente un certain avantage par rapport aux espèces. En effet, en cas de perte ou de vol, il est possible de faire opposition, de plus, ce chèque n'a pas de date d'expiration, il peut être utilisé indifféremment par des mineurs ou adultes. Néanmoins, il présente des inconvénients, il n'est pas disponible dans toutes les devises, et étant personnel, il ne peut être utilisé par une autre personne.

#### ➤ **Les mentions obligatoires de chèque**

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque.
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme.
- Le nom et l'adresse du tireur.
- La date et lieu de création du chèque.
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable).
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres.

### **Les Avantages et inconvénients du chèque (annexe N°03)**

#### **Les effets de commerce**

Les effets de commerce se rencontrent sous deux formes :

#### **a) La lettre de change ou traite (bill of exchange) :**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire<sup>15</sup> sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.

### **Les avantages et inconvénients de la lettre de change (annexe N°04)**

#### **b) Le billet à ordre (promissory note) :**

L'acheteur est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Le billet à ordre est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité au bénéficiaire. Cependant, la banque qui donne son aval peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.

### **Les avantages et inconvénients de billet à ordre (annexe N°05)**

#### **Remarque:**

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou d'open accourt. Cette technique apporte peu de sécurité au vendeur (sauf traite avalisée). La protection du vendeur pourrait passer par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit, d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande de paiement. L'alternative est l'utilisation des techniques documentaires.

#### **c) Le virement bancaire « Bank Transfer »**

Le virement bancaire est considéré comme un instrument de paiement rapide et le plus utilisé, est défini comme: « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre) Il est constaté sur un document appelé bon de virement ».

Et se fait par la présentation à la banque des documents commerciaux tels que le contrat commercial, la facture ou autre. Cette opération consiste donc à débiter un compte pour en créditer un autre.

---

<sup>15</sup> L'aval est donné par banquier du tiré, si ce dernier présente une solvabilité satisfaisante à sa banque.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### **Les types de virement bancaire:**

#### **a) Le virement par SWIFT**

Le réseau SWIFT est une abréviation de « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication », utilisé par la majorité des banques. Il a été fondé en 1973 par 239 banques représentant 15 pays, cette société a pour objet de gérer un réseau international de télétransmission des messages entre les banques adhérentes dans le monde entier en toute confidentialité, intégrité, fiabilité, rapidité et sécurité.

Cette instrument de paiement le plus récent, se fait plus rapidement d'une manière plus sécurisé, et plus économique.

On peut cite quelques avantages et inconvénients de systèmes SWIFT

#### **Les avantages et les inconvénients virement en SWIFT (Annexe N° 06)**

#### **b) Le virement postal (courrier)**

Ce virement se fait par demande postale suite un ordre donné par l'importateur de transférer une somme au profit de l'exportateur en utilisant des formulaires imprimés auparavant. Ce type de transfert international a des inconvénients tels que la possibilité d'imiter les formulaires utilisés et le vol.

#### **c) Le virement par télex**

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

C'est le mode le plus utilisé par lequel l'exportateur perçoit des sommes pendant une durée courte, de ce fait il est caractérisé par, la rapidité dans le transfert et la simplicité mais il a des inconvénients tels que les coûts élevés et la possibilité de pirater des informations relatives au transfert.

#### **Annexe N° 07 : Les avantages et inconvénients du virement international (annexe N°07).**

#### **d) La carte bancaire**

C'est un instrument de paiement moderne, apparu au Etats-Unis s'est beaucoup développer, car il évite le transport de liquidités la sécurité est très grande pour les détenteurs de la carte le bénéficiaire de paiement le plus sur pour toutes les transactions d'un montant relativement faible<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Yves SIMON et Delphine LAUTER, « Finance internationale » 9<sup>ème</sup> Edition, Economica, Paris, 2003, P708

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

La carte bancaire permet d'effectuer des retraits et paiement dans le monde entier par simple validation de la carte via un code secret. L'ordre de paiement est irrévocable, Il ne peut être fait opposition au paiement qu'en cas de perte, vol, liquidation juridique ou redressent du bénéficiaire.

### **Les techniques de paiement à l'internationale**

Les technique de financement des opérations de commerce utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, remise documentaire et le transfert libre.

### **La remise documentaire : REMDOC**

#### **a) Définition de la REMDOC :**

La remise documentaire ou encaissement documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour le rapatriement du montant de la marchandise dû par l'importateur. L'exportateur envoie les documents d'expédition (titre de transport, facture certificat d'origine...) accompagnés d'un instrument de paiement (ordre de virement, chèque ou lettre de change ou billet à ordre). Ces documents sont remis par la banque au tiré contre paiement ou contre acceptation. Cette technique est régie par les Règles et Usances relatives aux encaissements documentaires publiées et actualisées régulièrement par la CCI.

#### **b) Les acteurs de la remise documentaire :**

Ils sont en nombre de quatre:

- **Le donneur d'ordre :**

C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

- **La banque remettante :**

C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assure aucun engagement ni

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

responsabilité.

### ▪ La banque présentatrice :

C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

### ▪ Le tiré :

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui<sup>17</sup>

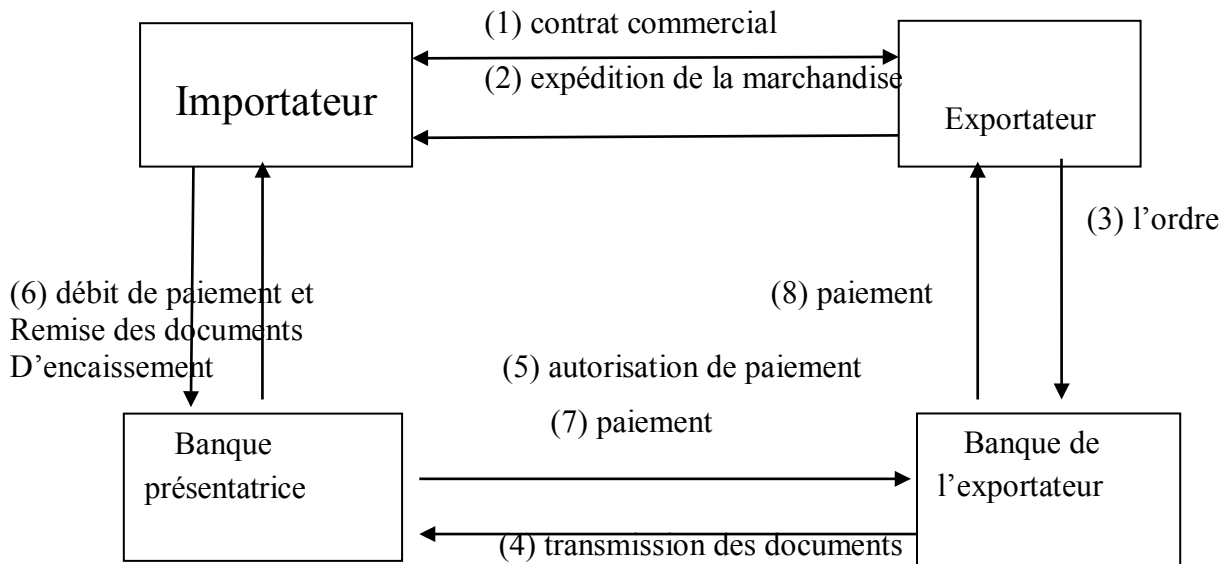
### c) Fonctionnement et déroulement :

Comme le crédit documentaire, l'opération de la remise documentaire aussi se déroule suivant plusieurs enchainements de techniques.

#### ➤ Fonctionnement :

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier:

**Figure N°02:** Le fonctionnement de la remise documentaire:



**Source:** « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

<sup>17</sup> DOLORES-A et AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire », Edition GREX, Europe 2016, P18.

### ➤ **Déroulement de la remise documentaire :**

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance;
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;
- banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance ;
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

### **d) Les modes de règlement :**

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

#### ➤ **Les documents contre paiement (D /P) :**

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat c'est-à-dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

#### ➤ **Les documents contre acceptation (D /A) :**

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que si l'acceptation de la ou les traites est jointe aux documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

règlement différé.

### ➤ Les documents contre acceptation et aval :

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

### e) Les objectifs de la remise documentaire :

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

Comme tous les moyens de paiement à l'international, la remise documentaire présente des avantages qui sont des points de force aux contractants, mais présente aussi des inconvénients qui limitent ce mode de paiement.

**Tableau N° 14 : Les avantages et inconvénients de la remise documentaire :**

| <b>Avantages</b>   | <b>Inconvénients :</b>   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;</li><li>- C'est un moyen souple simple sur le plan des documents, et dans l'exécution de la demande administrative ;</li><li>- Le coût de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux ;</li><li>- L'importateur peut dans certains cas recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;</li><li>- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque<sup>29</sup>.</li></ul> |

**Source:** réalisé à partir ouvrage de HASSINE-S (2014-2015), Op.cit, P32.

### **Le crédit documentaire (CREDOC):**

#### **a) Définition:**

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ». Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité<sup>18</sup>.

Le Crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale (CCI), reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version du 03 Février 2007 (La publication de référence est actuellement à la N° 700). L'objectif du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.<sup>19</sup>

#### **b) Les intervenants du crédit documentaire :**

- **Le donneur d'ordre :** C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice :** C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **La banque notificatrice :** C'est la banque correspondante de la banque émettrice, dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

---

<sup>18</sup> Hubert Martini, commerce international, partie 2: Gestion des opérations d'import-export, 2ème édition, P143.

<sup>19</sup> Boutekedjiret Nazel, Belgacem Sidali, Bouarouri Kenza, « L'Accréditif », école des hautes études commerciales, 2011

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

- **Le bénéficiaire :** C'est le fournisseur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire. Donc «c'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.»<sup>20</sup>.

### **Remarque :**

*La banque confirmatrice ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmatrice (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés conformes et les termes et condition du crédit sont respectés*

---

<sup>20</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8eme édition Dunod, Paris 2007, P125.

### **Section 02 : Les risques liés au commerce extérieur**

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture contre ces risques, il semble indispensable de définir le concept « risque » et d'identifier les risques associés à l'environnement commercial international.

Dans cette section, nous allons définir le terme risque et présenter les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur.

#### **Définition du risque**

D'après l'auteur LEVY-LANG, un risque est un événement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un événement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair<sup>21</sup>.

#### **Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur**

Le développement des activités hors frontière est entravé par plusieurs risques, parmi ces risques, on distingue :

##### **Le risque pays**

Le terme de risque pays regroupe plusieurs composantes. Il représente l'ensemble des événements susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement. Nous citons cinq composants du risque pays :

##### **✓ Risque commercial**

Est l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus, et lorsque cet acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

##### **✓ Risque juridique**

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques sont liés à la possibilité que des États étrangers modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent

---

<sup>21</sup> A. Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006, p. 24.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations.

Le risque juridique est le risque résultant de la violation ou de non-respect d'une loi ou de la réglementation.

✓ **Le risque politique:**

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique ou administratif, national ou international<sup>23</sup>.

✓ **Le risque économique:**

Ce concept revêt diverses acceptions. Les banquiers assimilent le risque économique au risque-pays dans le cas du risque de défaillance d'un Etat dans le remboursement de sa dette extérieure. Néanmoins, cette approche est liée au risque politique.

Le risque économique se rapproche de l'évaluation de la capacité financière d'un Etat, et des impacts de la conjoncture sur l'activité de l'entreprise. La survenance d'une crise économique peut d'abord toucher indirectement une entreprise en impactant ses partenaires.

Une entreprise importatrice, dépendant d'un fournisseur étranger, peut se voir dans l'incapacité d'obtenir le produit qu'elle souhaite importer si une crise économique pèse sur l'activité économique du pays de l'exportateur

✓ **Le risque catastrophique:**

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires. Les cyclones, les tremblements de terre; les éruptions volcaniques; les raz de marée ou les inondations<sup>24</sup>.etc. sont les principaux risques de catastrophes naturelles.

✓ **Le risque de change**

Le risque de change peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique. Il peut être généré, soit par une activité commerciale (import/export) avec

---

<sup>23</sup> LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit ,2008 p232

<sup>24</sup> Ibid p. 27.

l'étranger, soit par une activité financière en devises, soit enfin par le développement

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

multinational de l'entreprise.

### ✓ **Le risque documentaire**

Les risques documentaires proviennent de la différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée (mauvaise qualité des produits, tricherie sur la marchandise, erreur dans les documents). En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord concernant l'irrégularité dans les documents.

### ✓ **Le risque technologique**

C'est le risque lié à la non maîtrise de la technologie de l'entreprise étrangère par les ouvriers locaux qui va impliquer des coûts supplémentaires à l'entreprise. Aussi, tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autres technologies concurrentes elle peut se permettre de les ignorer.

### ✓ **Le risque de transport:**

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc..). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

### ✓ **Le risque concurrentiel:**

Le risque et l'appréhension d'une concurrence déloyale de la part des concurrents étrangers, sont la copie de leurs produits ou de leurs composants par la concurrence étrangère. Ces concurrents n'ont pas à supporter les coûts de développement des produits et les fabriquent souvent à moindres frais. Ils font pression sur les prix sur les marchés étrangers, ce qui réduit les marges de l'entreprise exportatrice. Les risques concurrentiels sont aussi la perte du savoir-faire lorsqu'un représentant part chez un concurrent, l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, et, le risque qu'une petite entreprise soit reprise par un concurrent plus important.

### ✓ **Le risque lié au personnel**

Les principaux risques dans ce domaine sont la perte de collaborateurs qualifiés, qui, dans les activités internationales, font souvent preuve de moins de loyauté envers l'entreprise que sur le marché intérieur. De plus, il est souvent plus difficile de contrôler les collaborateurs

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

sur des marchés lointains que dans leurs propre pays. Il peut arriver que certains utilisent cet éloignement pour monter des escroqueries et s'enrichir personnellement.

### ✓ **Le risque de non-transfert**

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

### ✓ **Le risque de non-paiement**

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

### ✓ **Les risques liés au financement du commerce extérieur**

On peut site les risques liés au financement d'une opération importation et d'une opération d'exportation

### ✓ **Les risques liés au financement d'une opération importation**

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

### ✓ **Les risques associés au crédit documentaire:**

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

#### **a) Les risques pris par la banque émettrice:**

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

#### **b) Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice):**

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

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur<sup>25</sup>.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

### **c) Les risques pris par l'acheteur**

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

### **d) Les risques pris par le vendeur**

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

### **Les risques associés à la remise documentaire:**

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions, mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

#### **a) Pour l'importateur**

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise, non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

---

<sup>25</sup> GARSUAULT-P et PRIAMI-S (1999), Op.cit, P125.

### **b) Pour l'exportateur**

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires.

Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

### **c) Pour la banque de vendeur:**

En cas de simple notification, la banque doit faire attention, en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

#### ✓ **Les risques liés au financement des exportations:**

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.<sup>26</sup>

#### ✓ **Les risques associés au crédit acheteur:**

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur :

##### **a) Le risque de fabrication:**

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui ont été commandées. Dons c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.

<sup>27</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### **b) Le risque de crédit:**

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix du contrat est entamée, le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

#### ✓ **Les risques associés au crédit fournisseur:**

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

### **a) Le risque de fabrication:**

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industrie qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation qui peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- Un manque de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation ou modification de la commande, dans ce cas-là, le fournisseur se trouve

Avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur

### **b) Le risque de crédit**

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

### **c) Le risque d'insolvabilité**

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants.

## **Les garanties et les couvertures des risques liés aux opérations du commerce extérieur**

### **Les couvertures des risques liés aux opérations du commerce extérieur**

Après avoir analysé les différents risques, auxquels sont confrontés les opérateurs de commerce international, nous essayerons de présenter les moyens de couvertures et les garanties offerts par les banques.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### **Couverture interne**

La couverture interne c'est l'ensemble des techniques internes qui permet à l'opérateur de commerce international de se protéger contre certains risques. Parmi ces techniques, on peut citer :

- Le choix des instruments et techniques de paiement : c'est la technique la plus sécurisante pour couvrir le risque de crédit;
- La clause de réserve de propriété : qui permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre;
- Les mesures comptables : Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

### **Couverture externe**

L'importateur ou l'exportateur peut éviter certains risques par l'utilisation des techniques de couvertures externes, en faisant appel à des sociétés externes.

#### **Le recours aux assurances**

L'Etat encourage les opérations du commerce extérieur par l'accompagnement des sociétés exportatrices en mettant à leurs services des garanties d'assurance contre les risques qui peuvent empêcher la réussite de l'opération d'exportation.

Le risque peut être transféré aux compagnies d'assurances par la souscription d'un contrat d'assurance contre le paiement d'une prime d'assurance.

#### **Le recours aux sociétés d'affacturage**

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage. Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs places sur la scène internationale.

### **Les garanties bancaires**

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

### **Les cautionnements**

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".

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

### **Les garanties**

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires.

Enfin on peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine sommes à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. ».

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à L'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.

Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

Par contre, la garantie est un engagement principal et non accessoire. Pour un bon déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation, les banques proposent les garanties classées dans l'annexe.

La mise en place d'une garantie fait appelle à quatre parties qui sont<sup>15</sup>:

- ✓ **Le donneur d'ordre** : C'est l'exportateur ou la partie adjudicateur du marché après appel d'offre et de soumission. A ne pas confondre avec le donneur d'ordre en matière de crédit documentaire qui représente l'importateur;
- ✓ **Le bénéficiaire** : Il est représenté par l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultantes de sa soumission ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes;
- ✓ **Le garant** : C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels, ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties;
- ✓ **Le contre garant** : Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

### **Les formes de garanties:**

Les différentes formes de garanties bancaires que l'on rencontre dans le commerce international peuvent être identifiées par deux formes:

#### **a) La garantie directe**

C'est une garantie qui met un jeu d'un rapport triangulaire : l'exportateur donne ordre à sa banque émettrice directement de mettre en place une garantie en faveur de son client étranger.

#### **b) La garantie indirecte**

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il y intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur / bénéficiaire (banque notificatrice) ou elle peut également chargée d'être la garantie (banque émettrice) ; et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

banque contre garante.

### **Les principales sortes de garanties bancaires:**

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

### **La garantie de soumission (bid bond):**

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou d'adjudication ; elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offres ( acheteur et bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des lettres pour une durée de validité de 06 mois, son contrat varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

### **La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds)**

Les conditions de paiements de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance, en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15% ; elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

### **La garantie de bonne exécution (Performance Bond)**

Appelée également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées. En général cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur de contrat, elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat. Cette garantie cesse lors de la réception

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.<sup>28</sup>

### **La garantie de retenue de garantie**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournis non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.<sup>29</sup>

### **La garantie d'admission temporaire:**

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement.

Enfin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer entre :

- Les garanties couvertes, par lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie ;
- Et les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision.

---

<sup>28</sup> ROSSI-T (1990), op. Cite, P93.

<sup>29</sup> DOKH-A (2005), op. Cite, P68.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### **La lettre de crédit « stand by »:**

Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance. Il s'agit d'un engagement irrévocable donné par une banque de payer une certaine somme au bénéficiaire (fournisseur) en cas de défaut de paiement par l'acheteur.

Cet engagement est indépendant du contrat de base et mis en jeu à première demande sur présentation d'un certain nombre de documents prouvant la non exécution du contrat de base (en général : attestation de non-paiement, copie de la facture impayée et du document d'expédition de la marchandise). Ce type de garantie est régi par les Règles et Usances Uniformes 600 de la Chambre de Commerce Internationale (et RPIS 98) et les documents s'analysent de la même façon que ceux présentés dans le cadre des crédits documentaires lorsque la garantie est mise en jeu.

### **Les contrats d'une garantie bancaire**

On sait qu'une opération de garantie bancaire donne lieu à plusieurs contrats :

#### **Le contrat de couverture**

C'est le contrat de base, c'est la convention entre le donneur d'ordre et la banque garante. Il ne se pose pas de problème à qualifier un tel contrat, la doctrine dominante soutient sans difficulté qu'il s'agit d'un mandat.

#### **Le contrat de garantie**

C'est le contrat de contre garante entre la banque du donneur d'ordre et celle qui est chargée d'émettre la garantie ; ici aussi ne se pose aucun problème de qualification juridique, il s'agit d'un mandat.

### **Les avantages et inconvénient d'une garantie bancaire:**

La garantie bancaire comporte des avantages d'ordre économique et juridique et aussi pour l'exportateur, l'importateur et pour le banquier. Pourrait engendrer des inconvénients et des risques liés à cette opération: (annexe N°03).

### **La couverture du risque de change:**

Les entreprises sont confrontées au risque de change, car elles effectuent des opérations d'exportation et d'importation facturées dans des devises différentes de celles

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

utilisées pour l'établissement de leurs bilans et de leurs comptes de résultat. Dans la mesure où les taux de change ne sont pas stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine de gains ou de pertes très importants et l'entreprise doit alors se poser le problème de la gestion du risque de change.

Le taux de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre ».<sup>30</sup>

### **La naissance du risque de change**

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement.

Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

#### **d) Risque de change à l'exportation**

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.<sup>31</sup>

#### **e) Risque de change à l'importation**

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export<sup>32</sup>.

### **La gestion interne de risque de change**

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.

Plusieurs possibilités existent dans ce contexte.

<sup>30</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H):Gestion des Operations import-export, op.cit., P.107.

<sup>31</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des Operations import-export, op.cit., P108.

<sup>32</sup> Ibid., p.108

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### a) Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

On distingue :

- **La facturation en monnaie nationale**: qui permet d'éliminer l'exposition au risque de change, que ce soit pour l'importateur ou pour l'exportateur.
- **La facturation en une monnaie étrangère** : dont l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale.
- **La facturation en plusieurs monnaies** : qui a pour but la diversification, du moment que les monnaies ne s'apprécient (ne se déprécient) pas toutes en même temps. Sauf que dans ce cas, il y a un inconvénient concernant la lourdeur de la gestion des frais.

### Les techniques les plus courantes

#### b) La compensation des flux

Cette technique consiste à utiliser les mêmes devises à l'export et à l'import afin de réduire naturellement l'exposition au risque de change dans une devise. Ainsi une entreprise Contrainte d'acheter ses matières premières en Dollar proposera une facturation en Dollar à Ses clients à l'export. Elle diminue de cette façon le recours au marché des changes et réalise

#### c) Termillage

Le termillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change.

#### d) Clauses de change contractuelles

Elles consistent à fixer un cours de conversion (clause fixe) ou à fixer un taux de fluctuation des devises entraînant la modification proportionnelle des prix (clause à seuil). Ces clauses sont difficiles à négocier car elle transfère sur le partenaire le risque de change.

### e) Netting

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de Compensation. Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation<sup>33</sup>.

### f) Les swaps de devises

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

### Techniques de couverture faisant appel aux banques

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont<sup>34</sup>

#### a) Couverture à terme

Cette technique permet aux opérateurs de connaître le cours auquel la dette ou la créance sera convertie à l'échéance. L'achat à terme permet à l'importateur de se prémunir contre la hausse du cours de la devise. La vente à terme permet à l'exportateur de se prémunir contre une baisse du cours. C'est une technique simple utilisable sur des multiples termes avec de nombreuses monnaies.

#### b) Les avances en devises

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change. Généralement le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise. À l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise.

L'avance en devises sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche voire inférieur au taux du crédit dans sa monnaie nationale.

---

<sup>33</sup> PRISSERT.P, GARSUAULT .P et PRIAMI .S, « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, Paris, 1995, page117.

<sup>34</sup> FONTAINE .P, op cité, Page 134.

### c) Option de change

L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime. Le droit d'acheter une quantité de devises contre une autre est un call (option d'achat). Le droit de vendre est un put (option de vente)<sup>35</sup>.

### d) Change avec intéressement :

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

### e) Change budgété :

Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

### f) Option prime zéro :

L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent).

## Couverture de risque de crédit a moyen terme et risque de fabrication

### Couverture des exportateurs contre le risque de fabrication :

L'interruption de l'exécution des obligations contractuelles de l'acheteur en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial.

- **Dans le crédit fournisseur** : l'exportateur assume le risque de fabrication puis le risque de crédit. L'assurance-crédit propose une police assurance-crédit pour ce type de financement.
- **Dans le cas du crédit acheteur** : l'exportateur assume un risque de fabrication depuis la date de ses premières dépenses jusqu'à la date où il reçoit le premier règlement de ses prestations. Ce risque peut être couvert par une police d'assurance crédit sous certaines conditions. La quotité garantie est de 95 % qu'il s'agit d'un risque commercial ou d'un risque politique.

<sup>35</sup> DESBRIERES.P et POINCELOT.E, « Gestion de trésorerie », édition Management, Paris, 1999, Page 127.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

Quant au risque de crédit, il est supporté par le banquier prêteur qui a la possibilité de se couvrir auprès de l'assurance-crédit, par une police crédit acheteur spécifique pour ce type de financement (quotité garantie 95%).

- **Le risque de non-paiement:** Le risque de non-paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.
- **La couverture du risque de non-paiement :** Pour se couvrir contre le risque de non- paiement, il faut avoir les règles de bonne gestion comme : la collecte d'information en amont sur les clients, les pays et sur les banques; l'étude du délai de paiement à accorder, avoir une bonne rédaction des clauses contractuelles et la fixation de règles pour la relance des paiements et le recouvrement. Le choix du moyen de règlement et le recueil de garantie constituent les principaux moyens de gestion de ce risque.
- **Le choix du moyen de paiement :** le choix du moyen de paiement se fait selon le degré de confiance entre les parties et selon l'appréciation par le vendeur du risque de non paiement. Son choix peut porter sur l'un des trois modes de règlement présentés dans la section II du présent chapitre à savoir le transfert libre, la remise documentaire ou le crédit documentaire.
- **Le recueil de garantie :** pour garantir le recouvrement d'une créance ou assurer la bonne exécution d'un contrat, les parties contractantes peuvent demander des garanties accessoires au contrat. Le respect des règles prudentielles, en premier lieu, le choix des procédures d'étude et de décision internes, en deuxième lieu, puis et en guise de couverture accessoire du risque, le recueil des garanties et des sûretés.

- **Couverture contre le risque de non-paiement :**

**Couverture des banques qui financent les exportations contre le risque de crédit** (non- paiement d'une échéance d'un crédit acheteur ou d'un crédit fournisseur, en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial) ou le risque de taux (variation des taux de refinancement des banques pendant la période de tirage et de remboursement des prêts).

### Section 03: Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie

#### Introduction

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs et les importateurs peuvent trouver auprès des banques plusieurs solutions de financement. Le banquier s'efforce de bien connaître son client et de lui établir des marges de crédit suffisantes pour répondre aux besoins essentiels de l'entreprise. Le banquier finance donc les besoins en fonds de roulement de l'entreprise, et plus précisément, les stocks, les stocks en transit, les comptes clients, ce qui correspond à des financements à court terme. Il finance aussi les immobilisations ou les consolidations de fonds de roulement c'est-à-dire les financements à moyen et long terme.

Généralement, l'entreprise établit sa trésorerie chaque jour, c'est-à-dire qu'elle prévoit ses déboursés versus les comptes à recevoir. En cas de déficit, elle utilise sa marge de crédit.

Avant de faire appel au financement international par une banque l'importateur et/ou l'exportateur doit reconsidérer sa planification stratégique ainsi que sa politique globale de financement. Elle devra, donc, réviser les éléments de base:

- ✓ Cibler un marché: choisir les pays les plus accessibles au développement de ses produits;
- ✓ Réaliser une étude de marché: étudier les prix en fonction de la concurrence ainsi que toutes les barrières tarifaires, douanières, et toutes autres normes à respecter dans les pays concernés;
- ✓ Etablir une politique de prix et de marketing qui lui permette de bien se positionner sur le marché;
- ✓ S'entourer de ressources humaines compétentes sur le plan international ou de se faire conseiller par des agents internationaux;
- ✓ Vérifier sa capacité de production afin de savoir si elle peut répondre à la demande du marché et éventuellement envisager l'augmentation de la production par des investissements (équipement, matériel, bâtiments, de service, etc.).

A côté des moyens et techniques de règlement à international, ils existent d'autres techniques de financement des opérations internationales à Court Terme et à moyen terme:

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### **Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur**

Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur est composé de techniques de financement à Court Terme et à moyen terme:

### **Les techniques de financement des opérations internationales à Court Terme**

Les financements dits de court terme ont une durée inférieure à un an. Dans la pratique, ils permettent de financer l'activité quotidienne de l'entreprise, à la différence des financements moyen/long terme qui sont destinés à soutenir la croissance de l'entreprise et ses investissements. Il est donc primordial, lors de la création ou de la reprise d'une société de bien identifier ce besoin, de choisir un mode de financement adapté aux caractéristiques de la société, à ses ressources financières humaines et techniques.

Enfin le besoin de financement à CT est accentué pour une opération de commerce international Financement à CT : durée inférieure à 18 mois Influence des délais de paiement sur la trésorerie des entreprises et sur le risque de faillite, utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- en cours de fabrication ou de livraison ;
- après l'expédition des marchandises ;
- en période de contentieux avec le fournisseur.

Nous allons présenter les principales techniques de financement à court terme.

### **Le crédit de préfinancement:**

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

#### **a) Définition:**

Le crédit de préfinancement<sup>36</sup> est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites Mobilisables auprès de la banque centrale

Il est destiné soit aux opérations commerciales; soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie.

---

<sup>36</sup> <http://www.blog.saeed.com>

### **b) Caractéristiques:**

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

#### **Le remboursement du crédit est assuré soit :**

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment;
- par utilisation d'un crédit acheteur ;
- par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

#### **Les conditions de la réalisation du crédit préfinancement:**

- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement. La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.
- Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.
- Le crédit de préfinancement offre des avantages et les limites visant la promotion des exportations.

#### **La mobilisation de créances nées sur l'étranger**

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

### **a) Définition:**

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est souvent dénommée cession Dailly Export. Cette procédure permet aux Vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs Créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

(billet à ordre avalisés par la banque) puis escompté.<sup>37</sup>

Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger.

### **b) Les caractéristiques:**

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

### **c) Les procédures:**

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

La mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages des risques qu'elle offre :

### **L'avance en devise à l'exportation:**

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement "avance en devises".

---

<sup>37</sup> LEGRAND (G), MARTINI (H): op.cit. P.203.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

### a) Définition:

L'avance en devise consiste à emprunter à une banque la valeur en devise de la facture jusqu'à son échéance. L'exportateur bénéficie donc d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire au remboursement de l'avance. Le coût de l'avance en devise dépend du taux de l'eurodevise considérée et de la durée de l'avance. Les intérêts sont payables à l'échéance (ce qui fait courir à l'importateur un risque de change résiduel sur le montant des intérêts<sup>38</sup>.

### b) Caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises<sup>39</sup> et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

### c) Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

On cite quelques avantages et point faible de l'avance en devise

### L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons "l'affacturage" ou "le factoring".

### a) Définition:

Les banques et certains établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ».

---

<sup>38</sup> PASCO (Corine):op.cit. P.135.

<sup>39</sup> Eurodevises: Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales, surtout à l'exportation, de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et, éventuellement, un moyen de financement des créances.

### **b) Les caractéristiques:**

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.
- Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.
- Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
  - un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
  - un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
  - un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

### **c) Le déroulement**

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ;
- Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factorexport, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;
- L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage".
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.

- Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.
- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor ;
- Le factor export transmet les effets au factor import ;
- Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

On peut citer quelque avantage et inconvénients

**Les avantages et inconvénients des techniques de financement à l'internationales à à Court Terme sont résumé dans l'annexe N °09.**

### **Les techniques de financement à l'internationales à moyen et long terme**

Les opérations de commerce international nécessitent le plus souvent la mise en place de financement. Qu'il s'agisse de vente de biens de consommation, de biens d'équipement léger ou lourd, les vendeurs sont conduits soit à accorder des délais de paiement plus ou moins longs (de quelques mois à plusieurs années) soit à solliciter les banques en pour qu'elles accordent directement un financement à l'acheteur étranger. Le premier cas correspond au crédit fournisseur, le second correspond au crédit acheteur.

#### **Crédit fournisseur**

##### **a) Définition:**

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur.

##### **b) Caractéristiques**

- Ce mode de financement a pour conséquence de faire supporter par l'exportateur le risque de fabrication et le risque de crédit.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

- Les banques commerciales ont la faculté de bénéficier de la « garantie d'escompte sans recours des crédits fournisseurs » (police Coface), ce qui leur permet en cas de non-paiement de l'acheteur étranger d'être indemnisées à hauteur de 95 %.
- L'exportateur perçoit au fur et à mesure de l'accomplissement de ses obligations, le nominal de l'effet diminué des intérêts;
- Le crédit fournisseur répond donc aux besoins de financement de l'acheteur étranger et de son fournisseur. Il est accordé par les banques, qui distinguent deux durées :
  - crédit à moyen terme d'une durée comprise entre 18 mois et 7 ans ;
  - crédit à long terme lorsque la durée excède 7 ans.

### **Remarque:**

Les inconvénients du crédit fournisseur peuvent être surmontés grâce à l'intervention d'un assureur crédit tel que Coface. Deux types de couverture sont possibles :

- Couverture des exportateurs contre le risque de fabrication : interruption de l'exécution des obligations contractuelles de l'acheteur en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial ;
- Couverture des banques qui financent les exportations contre le risque de crédit (non- paiement d'une échéance d'un crédit acheteur ou d'un crédit fournisseur, en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial) ou le risque de taux (variation des taux de refinancement des banques pendant la période de tirage et de remboursement des prêts).

Cette technique de financement présente les avantages et inconvénients suivants:

### **Crédit acheteur**

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de crédit.

#### **a) Définition**

Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur

Les inconvénients du crédit fournisseur peuvent être surmontés grâce au crédit acheteur : Une banque ou un pool bancaire se substitue à l'exportateur en accordant

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

directement un crédit à l'acheteur étranger et règle le fournisseur français pour le compte de ce dernier au fur et à mesure de la réalisation du contrat selon la convention prévue. Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : *le contrat commercial* et «*le contrat de crédit*»<sup>41</sup>.

### b) Caractéristiques :

- Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières
- La banque s'engage à payer le fournisseur (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties...).
- La règle du consensus de l'OCDE<sup>42</sup> prévoit que les opérations couvertes par une assurance- crédit publique doivent intégrer un acompte à l'entrée en vigueur du contrat excepté certains cas particuliers. L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

On distingue deux périodes :

### **La période préalable (ou période de paiements progressifs ou de tirage du crédit acheteur) :**

C'est la période où l'emprunteur n'effectue aucun remboursement et la banque débloque les fonds en payant le fournisseur sur documents justificatifs;

### **Période de remboursement:**

C'est la période durant laquelle le crédit est progressivement remboursé.

Durant la première période, l'acheteur étranger paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant de crédit utilisé à moins que ceux-ci soient reportés sur le capital dû en début de période de remboursement. Tandis qu'en période d'utilisation, l'acheteur procédera au paiement des échéances du principal (souvent amortissement semestriel ou annuel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

<sup>41</sup> Le contrat de crédit : est signé entre la banque prêteuse qui accorde le crédit à l'acheteur étranger.

<sup>42</sup> Hubert Martini et Ghislaine Legrand, Commerce International, «Partie 2 : Gestion des opérations d'import-export», 2<sup>ème</sup> Edition DUNOD, P 185 et 187.

<sup>43</sup> Les différentes modalités des soutiens publics sous forme de crédits export sont définies en fonction de ce que l'on appelle « l'Arrangement du consensus OCDE », plus exactement « Arrangement sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public »

### **Le crédit-bail international (leasing)**

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure «le crédit-bail »

#### **a) Définition**

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant des avantages de la location.il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipement sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété.

Cette technique est apparue en Grande Bretagne au siècle dernier et s'est développée aux Etats Unis dans les années 60, pour s'étendre par la suite à plusieurs autres pays.S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

#### **b) Caractéristiques**

-Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les :

- matériels de transport : avions, navires, conteneurs ...
- équipements pétroliers.
- matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics.
- machines- outils ...

– L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

**Contrat technique** entre le preneur et le fournisseur.

**Contrat de fourniture** entre le fournisseur et le bailleur.

**Contrat de crédit-bail** entre le bailleur et le preneur.

– Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.Le crédit-bail peut être soit :

- **Financier (finance lease) :** la location est conclue par des établissements de financement spécialisés, pour la durée de l'exploitation économique de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (>90%).

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

Dans ce cas, tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés au locataire (preneur).

- **Opérationnel (operating lease)** : la location est conclue par des fabricants d'équipements, à la fois fournisseurs et bailleurs.

Dans ce cas la location est conclue pour une durée inférieure à la période d'exploitation économique de l'actif, ce qui fait que les biens en question peuvent être revendus ou loués à nouveau. Les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.

Il peut être aussi défini selon :

- **La version française** : le contrat de leasing est obligatoirement assorti d'une option d'achat à prix fixe, en tenant compte des loyers versés.
- **La version anglo-saxonne** : le contrat de leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera fixé, au moment de la levée, selon la valeur du bien sur le marché.

Les divergences entre les droits applicables dans les différents pays ont conduit UNIDROIT à élaborer une convention internationale ayant pour but d'uniformiser le droit relatif au crédit-bail (clarification et uniformisation des droits et obligations des parties impliquées dans l'opération), il s'agit de la convention d'OTTAWA du 28/05/88 sur le crédit-bail. Cette convention doit être respectée par tous les pays qui l'ont ratifiée.

Le crédit bail ne manque pas d'avantage et inconvénients pour les entreprises qui recourent à ce moyen de financer une immobilisation.

**Les Avantages et inconvénients des techniques de financement à l'internationales à moyen et long terme (crédit fournisseur ; acheteur et Le crédit-bail international) sont résumés dans l'annexe N°11.**

### **Autre techniques de financement à l'international**

#### **Le forfaiting**

##### **a) Définition**

Le forfaiting consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitaire (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

Les effets sont centralisés auprès de la société de forfaitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer.

### b) Caractéristique:

- Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.
- Cette technique peut remplacer un crédit fournisseur classique ou un crédit acheteur.
- Les traites tirées sur l'acheteur sont avalisées ou garanties par une banque locale de premier rang même si l'on observe depuis quelques années des *forfaiting* « corporate ». Cela signifie que la banque s'engage à racheter des traites tirées sur une entreprise et non sur une banque

### La confirmation de commande

#### a) Définition

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur. Et aussi est une procédure identique au forfaitage mais s'appliquant aux biens d'équipement<sup>44</sup>.

#### b) Les caractéristiques de la confirmation de commande

- C'est une technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipements.
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

<sup>44</sup> BERNET-ROLLANDE L, op.cit. P 376.

### **Contre remboursement**

#### **a) Définition**

Le contre-remboursement est un système de paiement où l'encaissement est effectué à la livraison de la marchandise. Le montant dû est ensuite envoyé via virement bancaire à l'expéditeur. Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Généralement cette option (appelée C.O.D ou retour de paiement) n'est disponible que pour les livraisons de colis et courrier en France, avec certains transporteurs. L'option apparaît dans le descriptif de l'offre de transport.

#### **b) Le mécanisme de contre remboursement**

- Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire jusqu'à l'acheteur avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu;
- Le transitaire au moment où il présente la marchandise au destinataire (importateur) demande le paiement;
- Dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur c'est la livraison;
- Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre; le vendeur.

### **Le crédit financier**

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés crédits financiers.

#### **a) La définition**

Le crédit financier dénommé également «crédit d'accompagnement» ou encore «crédit parallèle» est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;

## Chapitre II : Financement des opérations du commerce extérieur

---

- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

### **b) Caractéristiques**

- Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants.
- La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation, toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans.
- Le montant correspond aux besoins de l'importateur.
- Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.
- Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat.
- Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables.
- Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.
- Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

### **Les avantages et les inconvénients d'Autre techniques de financement à l'international**

**(Le forfaiting ; crédit financier contre remboursement, La confirmation de commande) sont résumés dans l'annexe N°12.**

### **Les comptes rendus<sup>45</sup>**

#### **a) Définition**

Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet de comptes rendus semestriels (le 30 avril et le 31 octobre de chaque année) adressés à la banque centrale qui est établis sur le modèle de la banque centrale TDI ou TDIP. Ces états récapitulatifs sont accompagnés d'un bordereau de transmission, des fiches de contrôle, des listes des dossiers de transmission comportant une insuffisance ou un excédent de règlement ainsi que d'un bulletin d'apurement pour les dossiers non apurés.

---

<sup>45</sup> [https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/compte\\_rendu\\_comptes\\_rendus/17819/consulté](https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/compte_rendu_comptes_rendus/17819/consulté) le 16/09/2021. à 00:23

### **b) Le compte à l'étranger**

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il a la possibilité d'y ouvrir un compte.

La technique est intéressante quand l'exportateur exporte couramment vers un pays et pour des sommes importantes.

Cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet:

- De réduire le montant de commission liées aux rapprochements, vu la globalisation des recettes;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays.

La banque de l'exportateur ne doit pas forcément disposé d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où il désire ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle sa banque a éventuellement passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acteurs d'envoyer leur chèque; virement; lettre de change et facteurs à payer aux guichets de cette filiale ou cette banque étrangère, avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans des délais cavernaire avec l'exportateur.

Cependant il faut noter que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

### **Conclusion du chapitre :**

Dans ce chapitre intitulé présentation des modalités pratique de financements du commerce international, nous avons vu les moyens et les techniques de paiement et ainsi que les technique de financement à cour et long termes les plus utilisées dans le domaine du commerce international et présenté les avantages et les inconvénients propres à chacune d'elles, tout en mettant l'accent sur le rôle que joue la banque dans les opérations de financement du commerce extérieur, qui est primordial.

Par ailleurs, la banque veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. Présenté les risques lié aux opérations international et les garanties proposé par la banque, C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus pour répondre financièrement aux besoins des opérateurs économiques.

# *Troisième Chapitre*

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Introduction :**

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales théories du commerce international et les techniques de paiement et de financement à l'international, en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation.

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour parer à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, diverses techniques de paiements internationaux ont été mises en place parmi elles, la remise documentaire et le crédit documentaire.

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

Ainsi dans ce chapitre nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire pour mieux comprendre par la suite son fonctionnement.

Ce chapitre s'articule autour de trois sections, la première sera consacrée à la présentation des généralités sur cette technique de paiement, dans la deuxième nous présenterons les formes que peut prendre un crédit documentaire et enfin dans la troisième nous allons voir son déroulement.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est né de la pratique pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle est né au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Il émit par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Depuis 1945, il a connu un nouveau regain de succès. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999, P15

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire :**

#### **Définition de règles usances uniformes (RUU) :**

Ce sont un ensemble de textes proposé par la chambre de commerce international et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. On y trouve notamment les règles concernant le crédit documentaire, qui reste un incomparable moyen de paiement et de garantie. Pour donner à cet instrument tout son efficacité, des règles de standardisation s'imposent. Depuis 2007, c'est les RUU 600 qui sont en vigueur.

Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

La chambre de commerce international s'efforce d'adapter les RUU aux nouvelles pratiques des transactions du commerce mondiale, c'est dans cet esprit que furent successivement réalisées les révisions des RUU

- ✓ La 1ère version en 1951 n° 151 ;
- ✓ La seconde en 1962 n° 222
- ✓ La 3ème en 1974 n°290 entrée en vigueur le 01/10/1975 ;
- ✓ La 4ème en 1983 ;
- ✓ La 5ème en 1993 n°500 ;
- ✓ La 6ème en 2007 n° 600.

#### **Structure des RUU 600**

Les RUU600 se présentent sous 39 articles, un résumé peut être fait pour présenter leurscontinus :

**Article de 1-5 :** fixent le cadre des RUU (champ d'application, définition, interprétation, crédit VS contrat, documents VS marchandises ou prestation de services).

**Article de 6-10 :** précisent les principes de base d'n crédit et la notion d'engagement (lieu de réalisation, date d'expiration, engagement des banques émettrices et confirmatrice, notification et modification de crédit).

**Article de 11-17 :** préavis, désignation d'une banque, remboursement, normes pour l'examen des documents, conformité et irrégularité des documents originaux et copies

**Article de 18-28 :** concernent les documents (article 18 facture, article 19-27 documents de transport, article 28 document d'assurance).

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

**Article de 29-37** : prorogation date d'expiration / date de présentation tolérance, expédition et tirage partiel, expédition et tirage fractionné, heures de présentation, exonération de responsabilité, force majeures.

**Article de 38-39** : crédit transférable, cession de produit de crédit.

### **Les objectifs des RUU 600<sup>2</sup> :**

- Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banque, des techniques et des méthodes standards aux fins de traitement des lettre de crédit dans le financement du commerce international ;
- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- Réduire le nombre de documents irréguliers ;
- S'adapter aux technologies de transports ;
- Inciter les banques et les donneurs d'ordre à être plus explicite ;
- Faciliter leur réalisation et leurs règlements.

### **Définition du crédit documentaire :**

Un engagement conditionnel donné par la banque émettrice sur instruction de l'acheteur (donneur d'ordre) de payer un montant déterminé au bénéficiaire, fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation contre remise de documents conformes, preuve que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée »<sup>34</sup>.

Le crédit documentaire est régi par les RUU de la chambre de commerce international, reconnues et appliquées dans le monde entier et dans la dernière version est publiées en juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n°600).<sup>3</sup>

### **L'origine du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire, quasi ignoré des lois dans presque tous les pays du monde est une technique née de la pratique et des usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et l'acheteur dans les transactions international. Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvons que la prestation est conforme au contrat conclus, et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que la marchandise désirée a été livré et/ou la prestation effectivement fournie.

---

<sup>2</sup> Michèle FLAMEN « crédit documentaires : RUU 600 », document présenté par la banque.

<sup>3</sup> LAHLOU .M «LE crédit documentaire, instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international »Alger 1999 p 15.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

Pendant longtemps, ce procédé original a été méconnu par la jurisprudence et la doctrine. Ce n'est qu'assez récemment que l'on a commencé à manifester de l'intérêt pour cette forme de crédit. De nos jours le crédit documentaire serait le meilleur instrument technique destiné à financer l'exportation de marchandises d'un pays à l'autre.

Le crédit documentaire trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Cette dernière était émise par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire : « commercial letter of credit » (lettre de crédit documentaire). Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant notamment à la présentation des documents représentatifs des marchandises vendues, pour obtenir le crédit documentaire.

### **Les intervenants dans le crédit documentaire<sup>4</sup> :**

Après avoir défini le crédit documentaire il est utile, maintenant de connaître les différentes parties qui interviennent dans le crédit documentaire :

#### **◆ Le donneur d'ordre (acheteur) :**

Il est l'acheteur ou l'intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur. C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

#### **◆ Le bénéficiaire (vendeur):**

Il est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire, donc c'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.<sup>5</sup>

#### **◆ la banque émettrice :**

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture ;

---

<sup>4</sup>HADDAD.S& collectif, commerce international «le crédit doc » Edi janvier 2009 p 17.

<sup>5</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8eme édition Dunod, Paris 2007, P125.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **◆ La banque notificatrice:**

C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur. Elle va notifier au vendeur de crédit documentaire en sa faveur ; cette technique n'est pas forcément habituelle du vendeur.

### **Les documents exigés dans la technique du crédit documentaire :**

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de document prouvant que de part et d'autre la transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'information entre fournisseur et les clients. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Dans l'ensemble de ces documents, on distingue des documents de prix, de transport, d'assurance douanière et documents d'annexes.

### **Les documents de prix :**

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise (son prix, son origine) et se présente sous plusieurs formes :

#### **◆ La facture préforma**

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

#### **◆ La facture définitive (commerciale)**

C'est l'élément de base qui caractérise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et globale ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

#### **◆ La facture consulaire**

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

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

légalisée par le consul du pays importateur.

### **les documents de transport :**

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

#### **◆ Le connaissement maritime (bill of lading)**

«Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteurs, il est négociable ; un original de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.»

En d'autres termes : «le connaissement délivré au chargeur après la réception des marchandises». Il comporte toutes les mentions propres à identifier les parties, les marchandises à transporter, les éléments du voyage à effectuer et le fret à payer. Il est daté et signé par le capitaine du navire et le chargeur.

Il doit préciser : le nom et l'adresse du propriétaire de navire, du chargeur (fournisseur) et du destinataire, le nom du navire ports de chargement et de déchargement, la description de la marchandise, le montant de fret.

#### **◆ La lettre de transport aérien (air way bill) : LTA**

La lettre de transport aérien (air way bill) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, la dimension des marchandises.

#### **◆ La lettre de transport routier (truck way bill) : LTR**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.

#### **◆ Le duplicata de lettre de voiture internationale DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill) :**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par voie ferroviaire. Il porte la surcharge de DLVI et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport.

#### **◆ Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :**

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

### ◆ **Document de transport combiné FIATA (multimodal) :**

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

### **Les documents d'assurance :**

La souscription d'une assurance est nécessaire pour garantir l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques affectant la marchandise lors du transport. On distingue :

- ◆ **La police d'assurance :** Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun (une police au voyage, police à alimenter, police flottante ou d'abonnement)<sup>6</sup>;
- ◆ **une police au voyage** qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée ;
- ◆ **une police à alimenter** qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée une relation bien déterminée indéterminée ;
- ◆ **une police flottante ou d'abonnement** qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés ;
- ◆ **une police tiers- chargeur** souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.
- ◆ **Certificat d'assurance :** Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.
- ◆ **L'avenant :** Ce document est établi, le cas échéant, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

### **Les documents douaniers :**

Ces documents sont visés par l'administration douanière que ce soit à import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

---

<sup>6</sup> Mémoire de magister, ZOURDANI SAFIA, op-cité, P 69

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

- ◆ **Certificat d'origine** : C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises.
- ◆ **Liste de colisage et de poids** : Elles fournissent des indications concernant les caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis et le poids.
- ◆ **Certificat sanitaire** : Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.
- ◆ **Le certificat phytosanitaire** : Il garantit la bonne santé des produits d'origine végétale. Il est établi par un organisme médical spécial.
- ◆ **Certificat d'analyse ou de qualité** : Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux et les produits cosmétiques.

### **Document d'annexe:**

Les documents d'annexes ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants.

### **Les documents annexes (annexe N°04)**

#### **Les dates butoirs :**

La date extrême de validité et le lieu de présentation des documents doivent être stipulés sur le crédit, les dates importantes ci-dessous :

#### **La date de validité de crédit documentaire :**

Il est fixé par l'acheteur lors de l'ouverture. Cette mention est obligatoire doit figurer sur le SWIFT d'ouverture. Passé cette date, on dit que le crédit est échu : le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.

#### **La date d'expédition des marchandises :**

C'est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est recommandé de l'indiquer dans l'ouverture de crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **La date limite de présentation des documents :**

Il permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à 21 jours après. Passe cette date limite, les documents seront considérés comme «anciens» ; cependant, la date de validité du crédit demeure la date extrême pour la présentation des documents.

### **Les avantages et inconvénients du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients qui sont les suivants :

#### **a) Les avantages :**

- Une technique de paiement et instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée dans des délais fixés d'avance ;
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
- Pour l'exportateur : sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.

#### **b) Les inconvénients :**

- Procure des risques communs au vendeur et l'acheteur ;
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédure lourdes et complexes ;
- C'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

### **La typologie du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire qui depuis longtemps connu des modifications et des évolutions, est une technique de paiement qui bénéficie d'un caractère de multiplicité, ainsi il offre aux utilisateurs des options lui permettant de se présenter sous plusieurs formes, cela peut être lié à la nature de crédit choisi, aux banques intervenantes, à la transférabilité du crédit ainsi qu'aux modalités de paiements.

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

Dans ce sens, différentes formes de crédit documentaire peuvent se présenter aux utilisateurs, elles feront l'objet de cette présente section ou nous présenterons en détails les particularités de chaque formes selon des critères bien précise.

### Selon le degré de sécurité :

Deux grandes formes classiques du crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie :

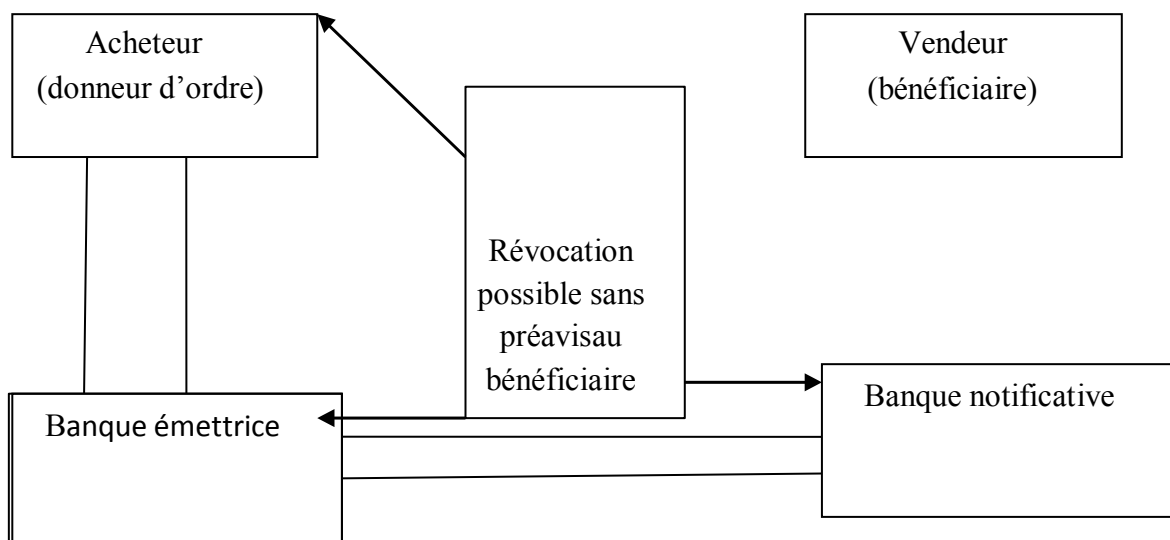
- Crédit documentaire révocable ;
- Crédit documentaire irrévocable.

### Le crédit révocable:

C'est un crédit documentaire qui peut être annulé, révoqué ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur. Il présente toute fois des risques inhérents à sa possibilité d'annulation, alors que les marchandises sont en cours de livraison ; de ce fait le vendeur devrait éviter d'utiliser ce mode de paiement car, malgré l'engagement bancaire, ils ne lui procurent pas la garantie d'être payer. Il est important de souligner que les règles régissant cette catégorie de crédit ont été disparues avec les RUU 600 de l'année 2007.

Son déroulement se présent comme suit:

Figure N°03 : Le crédit révocable :



**Source :** LAHLOU .M «le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international», Alger, édition ENAG, 1999.

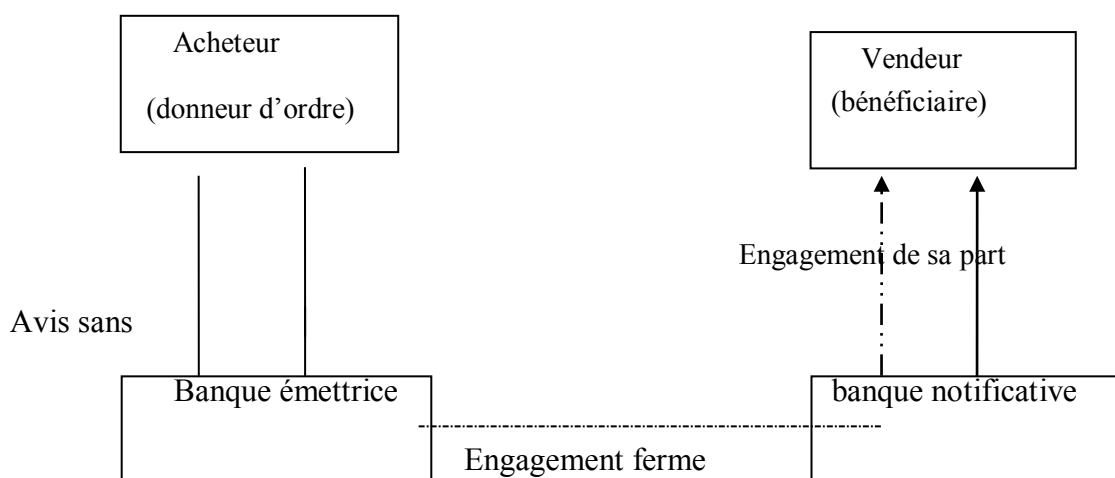
## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

### Le crédit documentaire irrévocable :

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice.

Son déroulement se présente comme suit :

Figure N° 04: le crédit documentaire irrévocable



**Source :** LAHLOU .M «le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et definancement du commerce international», Alger, édition ENAG, 1999.

Le crédit irrévocable peut prendre deux formes : il peut être confirmé ou non

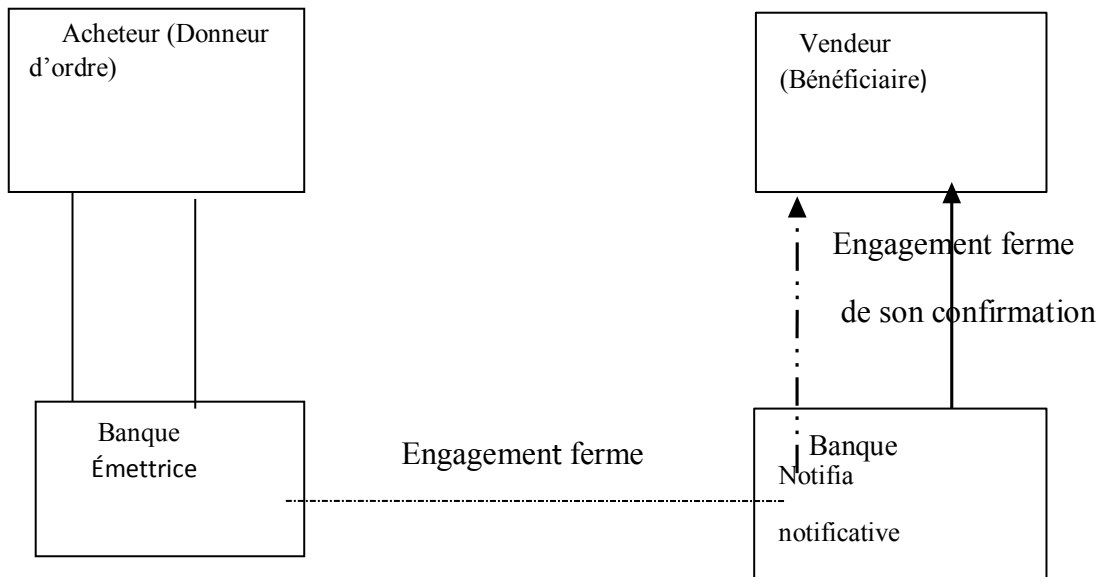
#### ➤ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificative. Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection au vendeur<sup>7</sup>.

<sup>7</sup>KHIAL-A 2012-2013, Op.cit, P 70.

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

Figure N°05: le crédit documentaire irrévocable et confirmé

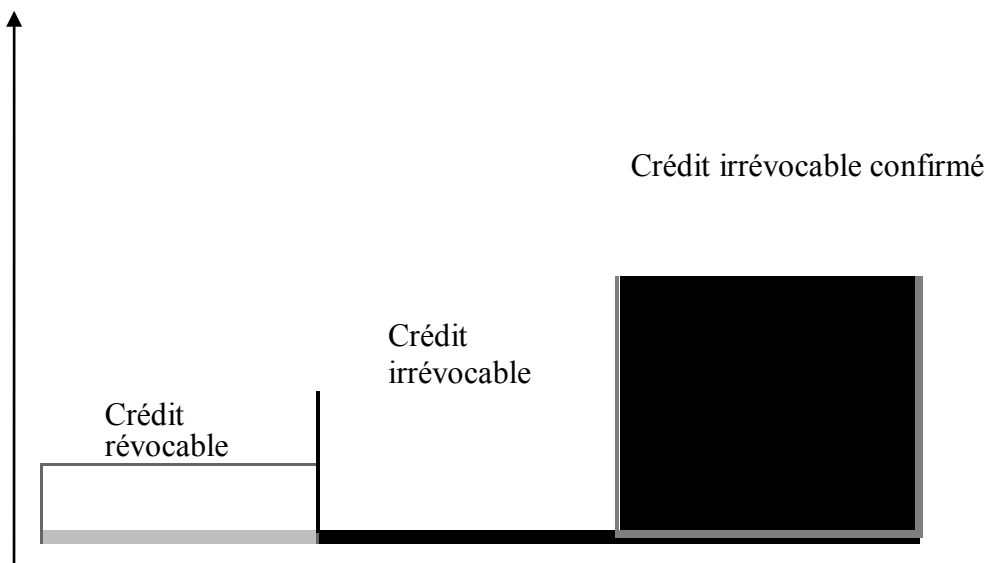


Source : LAHLOU .M «le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international», Alger, édition ENAG, 1999

### Le crédit documentaire irrévocable non confirmé

C'est un crédit simplement notifié. Le rôle de la banque notifiative se limite à vérifier uniquement l'authenticité apparente du crédit qu'elle notifie, sans aucun engagement de sa part.

Figure N°06 : Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire.



Source : G. le grand H.MARTINI : «management des opérations du commerce international» 8ème édition, DUNOD

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

### Selon le mode de réalisation<sup>8</sup> :

Le crédit documentaire peut se réaliser de quatre manières : par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation, ou par négociation.

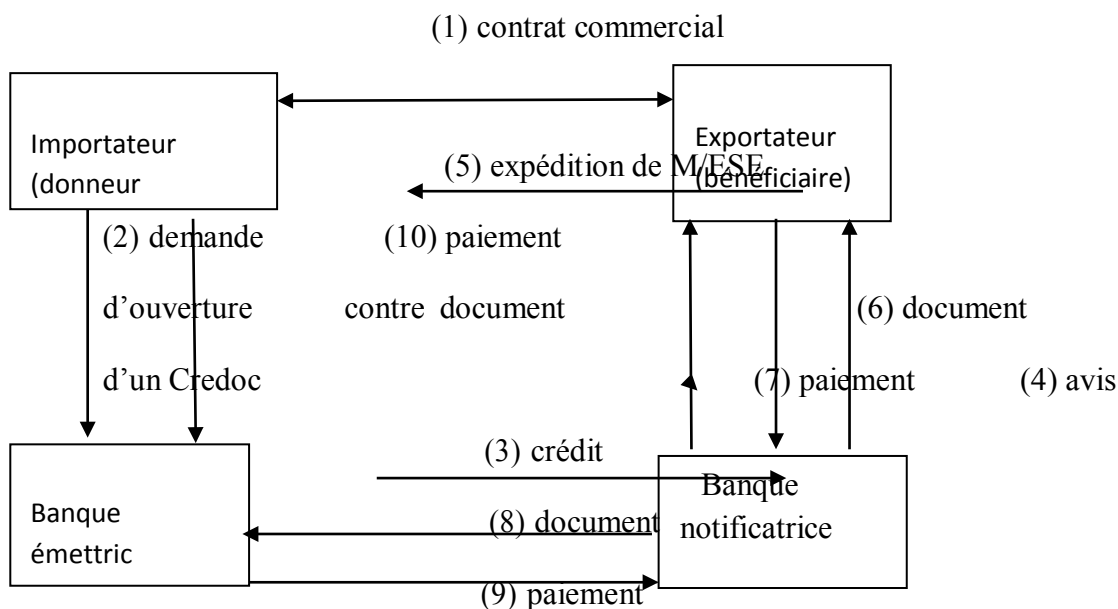
### Le crédit réalisable par paiement à vue :

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement après remise et contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture.

L'opération se fait sur la base du donnant-donnant «vous me remettez les documents conformes, je vous paie». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrables suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification pour lever ou refuser les documents.

Il peut néanmoins arriver que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

**Figure N°07:** Credoc réalisé par paiement à vue



**Source :** Kamal CHEHRIT «Les crédits documentaires » Grand Alger livre, édition Alger 2007, p 16.

<sup>8</sup> LAHLOU .M «le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international», Alger, édition ENAG, 1999.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Crédit réalisable par paiement différé:**

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à x jour de la date d'expédition). Autrement dit, «sur présentation des documents conforme, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmant) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance ».

Les paiements différés sont possible tant pour les crédits confirmés que non confirmé.

### **Crédit réalisable par acceptation :**

Dans ce cas l'exportateur accord à l'importateur un délai de règlement conditionné par l'acceptation d'un traite à échéance (l'échéance peut être à 90 jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attesté par le titre de transport), cette acceptation est donnée soit par l'importateur, soit par la banque émettrice ou encor par la banque notificatrice.

La traite n'est acceptée que contre remise de document jugé et reconnu conforme. L'exportateur peut escompter cette traite auprès de sa banque.

### **Le crédit réalisable par négociation :**

En fonction de ses considérations propre, l'exportateur souhait parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négocié dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite sur la banque émettrice.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents ettransmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour le paiement d'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet ensuite tout les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Selon le financement :**

On distingue cinq (5) types de crédit documentaire spéciaux

#### **1) Le crédit «révolving » (renouvelable) :**

C'est un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons échelonnées, notamment pour des envois similaires d'un même montant effectués régulièrement.

#### **2) Le crédit documentaire transférable:**

C'est une autorisation que donnent l'importateur et sa banque à l'exportateur, pour transférer tout en partie de crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. L'exportateur ne peut changer les termes de crédit documentaire à part les prix unitaires et non pas les quantités (pour prendre une marge), la validité du crédit documentaire et la date limite d'embarquement.

#### **3) Le crédit Red-clause (ou par anticipation) :**

C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avantages à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contre partie de la garantie d'un engagement de restitution d'acompte. Ces avances peuvent aller jusqu'à 8% du montant du crédit. En Algérie, elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

#### **4) Le crédit back-to-back (adossé):**

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit<sup>12</sup>.

#### **5) La lettre de crédit «stand by» :**

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie ; la banque se met à côté de la transaction et garantit le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de l'acheteur.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire :**

#### **La domiciliation bancaire :**

##### **Aperçu sur la domiciliation bancaire :**

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « 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.

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération»<sup>9</sup>.

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

On peut distinguer entre deux formes de domiciliation bancaire d'une opération d'importation et celle d'exportation:

##### **Définition de la domiciliation bancaire :**

La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers<sup>10</sup>». La domiciliation des importations et des exportations est régie par des règlements édictés par la banque d'Algérie, il s'agit :

- Le règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;
- Le règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services;
- Le règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations

---

<sup>9</sup> règlement N°07-1 de la banque d'Algérie portant sur les transactions courantes avec l'étranger et aux compte devise.

<sup>10</sup> Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, Page 63

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **La domiciliation des Importations :**

Elle est régie par le règlement N° 91-12 du 14/08/1991 de la banque d'Algérie. Tout contrat d'importation de biens et service payable par transfert de devises doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé à l'exception des importations de dons et échantillons, dites « sans paiement » réalisées pour usage personnel, réalisées par les nationaux résidents à l'étranger à l'occasion de leur retour définitif au pays, réalisées par les agents consulaires et diplomatiques pour leur retour au pays ou bien par le débit d'un compte devise.

La domiciliation des importations<sup>12</sup> consiste pour l'importateur à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer pour son compte toutes les opérations et les formalités prévues par la réglementation en vigueur; pour la banque intermédiaire agréée à effectuer pour le compte de l'importateur toutes les formalités prévus par la réglementation du commerce extérieur et de changes.

En acceptant d'apposer son cachet de domiciliation sur le support de la transaction remis par le client, la banque accepte implicitement d'effectuer pour le compte de celui-ci toutes les formalités prévues pas la réglementation du commerce extérieur et des changes pour lui assurer une couverture de change, grâce à la banque e client pourra assurer le règlement financier de son importation.

Un dossier de domiciliation ouvert donne son titulaire le droit de couverture de change lui permettant de régler son importation débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou devise.

### **Remarque:**

La domiciliation n'est pas exigée dans certains cas:

- Dans le cas d'une importation dont la valeur est inférieure à 100.000 DA FOB;
- Dans le cadre des admissions temporaires, ex : foire;
- Cas transit;
- Cas des garanties et échantillons;
- Dans le cadre des aides humanitaire et dons.

Dans certains cas la domiciliation peut être faite après exportation, il s'agit notamment:

---

<sup>12</sup> <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliation-bancaire>

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

- Exportation de produits explosifs;
- Exportation du poisson et crustacés.

### **Principe de la domiciliation des importations :**

La domiciliation d'une opération d'importation consiste:

#### **➤ Pour l'importateur:**

À faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

#### **➤ Pour le banquier:**

À effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. Le dossier de domiciliation comporte trois phases : phase d'ouverture, gestion et apurement.

### **Procédure de domiciliation :**

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture ProForma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

#### **a) L'ouverture :**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'importation s'effectue sur présentation par le client des documents suivants :

- ❖ Une demande d'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client, elle contient:
  - La date d'établissement de la demande;
  - Le nom ou le raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau duguichet domiciliaire;
  - L'origine et la nature des produits à importer;
  - Le montant en devise et sa contre-valeur en dinar;
  - Le nom du fournisseur;
  - Les conditions de paiement.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

❖ Un contrat commercial qui doit préciser :

- L'identité des contractants;
- Le pays d'origine ou de provenance de la marchandise;
- Le prix unitaire et la valeur globale des marchandises;
- La monnaie de facturation et la monnaie de paiement;
- Les frais accessoires;
- Les délais de livraison;

❖ Les échéances fixées pour le paiement:

Où éventuellement une facture pro format ou un bon de commande qui doit comporter :

- Le numéro de la facture ou les références du bon de commande;
  - Le nom et l'adresse du fournisseur et de l'acheteur;
  - L'adresse de destination de la marchandise;
  - Les caractéristiques de la marchandise: nature, prix, poids...;
  - L'incoterm utilisée.
- ❖ Attestation de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations des produits destinés à la revente en l'état.
- ❖ Engagement à destiner la marchandise importée à la production et s'interdit à la revente en l'état.

Pour procéder à l'exécution de cette première étape, le client domicilié, c'est-à-dire titulaire d'un compte courant bancaire auprès de la banque, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier. Et il doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel.

Le client se présente à la banque pour domicilier son importation munie des contrats Ou de tout autre document équivalent (facture pro-format) ; Puis le banquier charge

De **Vérifier que** :

- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,

### Et d'examiner :

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une « fiche de contrôle » model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

Ce dossier doit comprendre la demande du client, les avis de débit, la facture pro forma (définitive) ou un bon de commande :

- Après calcul de la contre-valeur en dinars du montant en devise ;
- Les documents sont ensuite transmis au chef de l'agence pour appréciation ;
- Pour les demandes rejetées, les documents sont restitués au client ;

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

- Nom du guichet domiciliaire ;
- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque ;
- Date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;
- Le montant en devise de a contre-valeur en dinars.

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

### b) Attribution d'un numéro de domiciliation :

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée :

Pour chaque domiciliation, il est attribué un numéro de 21 chiffres et 03 lettres, se répartissant en 08 cases de la manière suivante :

|                       |   |   |   |   |   |   |   |
|-----------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Gulf Bank Aléria      |   |   |   |   |   |   |   |
| Agence De Tizi- Ouzou |   |   |   |   |   |   |   |
| A                     | B | C | D | E | F | G | H |
| Domiciliation du...   |   |   |   |   |   |   |   |

- Case A : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya (exemple : Bejaia 06) ;
- Case B : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque (exemple : NATIXIS 02) ;
- Case C : 02 chiffres correspondant au code d'agrément du guichet domiciliaire (exemple : NATIXIS Bejaia 03) ;
- Case D : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation (exemple : 2015) ;
- Case E : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture de domiciliation ;
- Case F : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération selon la nomenclature suivante
  - 10 : Lorsqu'il s'agit d'une importation non réalisée par un contrat ;
  - 12 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un marché de travaux ;
  - 13 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'étude ;
  - 14 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture ;
  - 15 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture clé et produit en main ;
  - 16 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'architecture ;
  - 17 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

---

- Case G : 05 chiffres extraits du répertoire correspondant au numéro d'ordre chronologique des dossiers de même nature ouverts au cours du même trimestre :
  - Les numéros allant de 00.001 à 79.999 indiquant les dossiers DI ;
  - Les numéros allant de 80.000 à 99.000 indiquant les dossiers DIP.
- Case H : code de la monnaie de la facturation selon la nature ISO<sup>13</sup> (03 lettres).  
Exemple : EUR=euro, USD=dollar américain.

Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service « commerce extérieur » et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

### ➤ La tenue de répertoire

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

### ➤ L'ouverture d'un dossier financier:

Au moment de la domiciliation, le préposé à l'opération ouvre une fiche qui doit contenir, en plus d'un exemplaire de la facture domiciliée, tous les documents qui doivent être gardés au niveau de la banque.

### ➤ Constitution de la commission de domiciliation:

Dès la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est, pour les opérations d'importation, fixée à 3000 dinars minimum en plus des 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale.

**NB:** la date de valeur pour les commissions de domiciliation est le jour même de la domiciliation.

### c) Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

La gestion d'une domiciliation import se fait en suivant trois étapes :

---

<sup>13</sup> Le code ISO des monétaires se compose de trois lettres, les deux premières constituent le code du pays et la troisième le code de la monnaie.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### ➤ **Le transfert des fonds :**

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier. Aussi durant cette phase, le banquier doit réunir tous les documents commerciaux; financiers et douanière à l'apurement du dossier de domiciliation, il doit outre veiller à la régularité des paiements auxquels donnent lieu les opérations domiciliées et doit en assurer le contrôle.

### ● **Contrôle de dossier:**

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle:

- Une vérification au sixième mois;
- Inventaire au huitième mois;
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois : le banquier établit un bilan pour chaque dossier de domiciliation. Si le manque d'un document est constaté, le client en sera avisé et devra en justifier;
- Décision de la banque au dixième mois (apurement) : la banque prend une décision qui se matérialise par l'annotation d'une des cases : dossier apuré, excédent de règlement ou insuffisance de règlement.

Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

Dans le cas d'un dossier incomplet, l'agence, au moyen d'une lettre de réclamations, demande à son client de régulariser sa situation.

### ● **Règlement financier:**

Quel que soit le mode de paiement retenu, le transfert des devises est effectué sur la base des documents représentant la contrepartie physique, les transferts en devise sont réalisés conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financières de l'Algérie avec les pays fournisseurs et les règles usées internationales.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

L'importateur peut, après justification de l'expédition des marchandises à destination directe et exclusive du territoire douanier algérien et présentation des facteurs définitives, faire procéder aux opérations de transfert de fonds en faveur de son fournisseur. Les transferts peuvent s'effectuer sous différentes formes qui sont les suivantes :

- Sur la base des factures définitives visées par l'importateur résidant accompagnés des attestations de services fait y afférents, lorsqu'il s'agit d'importation des services ;
- Versement des acomptes pour l'importation des biens d'équipements prévus au contrat commercial, dans la limite de 15 % du montant de l'opération, subordonnés à tous les cas à une caution bancaire ;
- Lors de la réalisation d'un crédit documentaire, et ce en respect des dispositions réglementaires d'ouvertures ;
- Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents douaniers de mise à la consommation des marchandises appelés Couramment Paiement Emis (CPE).
- Le banquier domiciliataire doit impérativement s'assurer de l'apurement de chaque dossier et faire des déclarations régulières à la Banque d'Algérie.

### **Remarque:**

La chambre de Commerce Internationale (C.C.I.) a défini la nomenclature des règlements qu'elle amis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun.

Les plus usuels sont au nombre de trois :

- L'encaissement documentaire (remise documentaire) ;
- Le transfert libre;
- Le crédit documentaire.

### **d) Apurement de la domiciliation :**

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transaction courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu auegard de la réglementation des changes en vigueur.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doit intervenir:

- Dans les trois(03) mois qui suivent la réalisation physique pour les contrats commerciaux réglés au comptant;
- Dans les trois (03) mois qui suivent le dernier règlement de l'opération pour les contrats commerciaux prévoyant plusieurs règlements.

L'apurement d'un dossier s'effectue en deux étapes à savoir, l'inventaire du dossier;l'établissement du bilan et le compte rendu:

### ➤ **L'inventaire:**

L'opération de contrôle consiste à dresser l'inventaire des pièces constituant le dossier de domiciliation.

Ces contrôle doit être effectué de sorte que les dossiers concernés soient prêts à l'apurement, cette vérification doit toucher les pièces suivantes essentielles à l'apurement :

Les copies des documents d'expédition (connaissance, lettre de transport aérien) ou autres documents reconnu comme tel ;

- Les copies des factures définitives ;
- Le contrat commercial ;
- Le document douanier exemplaire, à réclamer en cas de défaut, au bureau des douanes concerné avec une copie à la direction générale de cette institution ;
- Attestation de service fait ;
- La ou les formules statistiques dûment annotées ;
- Le message Swift relatives aux transferts des fonds vers l'étranger.

L'inventaire peut donner lieu à 02 constats :

- Cas de dossier complet : donc il y a lieu d'établir le bilan ;
- Cas de dossier incomplet : il y a lieu de veiller à le compléter par les documents manquant.

### ➤ **Le bilan de l'apurement :**

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

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

La facture définitive; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4). Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : Si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- **Dossier en excédant de règlement** : Si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : Il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.
- **Le compte rendu**: Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet, dans le cadre du contrôle de l'activité du guichet domiciliataire, de comptes- rendus semestriels adressés à la Banque d'Algérie.
  - **Le 30 Avril**: pour les dossiers ouvert durant le premier trimestre de l'année précédente.
  - **Octobre**: pour les dossiers ouvert durant le second trimestre de l'année précédente.

Les dossiers adressés à la banque centrale sont établis sur le modèle de la banque centrale TDI ou TDIP. Ces états récapitulatifs sont accompagnés d'un bordereau de transmission, des fiches de contrôle, des listes des dossiers de transmission comportant une insuffisance ou un excédent de règlement ainsi que d'un bulletin

Les dossiers apurés (équilibrés, annulés ou non utilisés) sont déclarés à la banque d'Algérie et conservés au niveau de l'agence pendant une durée de cinq (05) ans.

### **La domiciliation des exportations :**

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

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

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

En règle générale, on peut distinguer entre deux types d'exportation:

- **Exportation à court termes** : Dont le délai de rapatriement ne dépasse pas cent-vingt (120) jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.
- **Exportation à moyen terme** : Dont le délai de rapatriement dépasse cent-vingt (120) jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.

Le traitement d'une domiciliation d'exportation passe par trois phases:

- Ouverture de dossier de domiciliation;
- Gestion du dossier de domiciliation ;
- Apurement du dossier de domiciliation.

### **a) Ouverture de dossier :**

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit<sup>14</sup> :

| A    | B   | C        | D    |
|------|-----|----------|------|
| XXXX | XXX | CT ou MT | XXXX |

**Case A** : numéro d'agrément de guichet.

**Case B** : l'année et le trimestre.

**Case C** : c'est pour designer si le délai est du court ou de moyen terme. Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 120 jours.

**Case D** : représente le numéro chronologique du dossier.

Après attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les facture définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle export sur laquelle sont figuré plusieurs information:

- Le montant en dinars et en devise ;
- Les tarifs douaniers
- Le pays d'origine;
- La date du contrat;
- Le nom du fournisseur;
- La date d'ouverture du dossier;
- Le numéro de domiciliation complet.

Enfin il perçoit des commissions sur la domiciliation (comptabilisation):

**DT**: compte client

**CT** : commission de domiciliation

**CT** : TVA collectée à reverser

<sup>14</sup> Kamel chehrit, techniques et pratiques bancaires et financières, op-cit, p 104.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **b) La gestion et le suivi :**

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation l'échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

### **c) L'apurement des dossiers :**

Consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance. Et comme pour les importations, il se fait en deux étapes, à savoir 18:

- **Le classement des dossiers :** le dossier peut être apuré donc classer directement, soit en insuffisance de règlement, soit en excédent de règlement.
- **La déclaration à la banque d'Algérie :** Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

### **L'ouverture d'un crédit documentaire :**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestation de services. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (la banque émettrice).

### **Demande d'ouverture un crédit documentaire :**

Après avoir passé un contrat avec un fournisseur, l'importateur se présente à sa banque avec une facture pro forma et une demande d'ouverture de crédit documentaire dûment signée. Cette demande sera reprise sur un imprimé de la banque qui doit être cacheté et signé par le client dûment habilité ou mandaté. Cet imprimé comprend 19 clauses représentant les instructions du client donneur d'ordre conformément aux RUU 600 0 savoir :

- Type de crédit documentaire : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé.
- Date et lieu de validité ;
- Nom et adresse de donneur d'ordre ;
- Nom et adresse de bénéficiaire ;
- Nom de la banque domiciliataire ;

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

- Le montant du crédit et la devise utilisée ;
- Le mode de réalisation du crédit : par paiement a vue, par paiement différé, par acceptation ou négociation ;
- Le mode de notification du crédit documentaire (par courrier ou par télé transmission) ;
- Les documents et factures exigé ;
- Expédition partielle autorisée ou pas ;
- Transbordement autorisée ou pas ;
- Lieu d'expédition ;
- Lieu de destination final ;
- Description de la marchandise ;
- Conditions de vent et l'incoterm utilisé ;
- Instruction de confirmation.

### **L'étude de la demande :**

Une fois déposée, la banque émettrice examine attentivement la demande d'ouverture afin de fixé les conditions dans lesquelles elle sera prête à s'engager vis-à-vis du bénéficiaire. Dans un cas classique du crédit le prêt consentit et nanti (gagé) c'est-à-dire qu'en cas de défaillance du débiteur, une ordonnance de justice fera rendre l'objet, le fruit de sa vente servant à rembourser les échéances restant à courir ; ce qui n'est pas le cas d'un crédit documentaire où la marchandise est souvent revendu à l'insu du banquier, qui supporte donc un risque commerciale et un risque de change du à une éventuelle défaillance de sa relation. C'est pourquoi, toute banque à laquelle est soumise une demande d'ouverture doit prendre le soin de vérifier la teneur du risque du demandeur ainsi que l'existence ou non d'une ligne de crédit documentaire.

- ❖ Si le client est une relation de longue date, ce qui suppose qu'il a une ligne de crédit (en blanc ou documentaire), le crédit est accordé par un simple visa du chargé de compte ;
- ❖ Si le donneur d'ordre est une entreprise non cliente mais de bonne réputation dans les milieux d'affaire, il sera intéressant pour la banque d'ouvrir le crédit (conditionné par l'ouverture d'un compte) et peut être de lui accorder une ligne de crédit documentaire sile volume de ses opérations avec l'étranger est important ;
- ❖ Si le donneur d'ordre est une récente relation, donc présentant un risque difficilement percevable, la banque soumettra l'ouverture du crédit à la prise de garantie se

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

présentant en général sous trois formes :

- **Le blocage des fonds** : le compte du donneur d'ordre est mis en instance (bloqué) à concurrence du montant de l'accréditif ; ce qui permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement de son client et d'honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire et des autres banques intervenantes ;
- **Le crédit documentaire à vue** : il est d'usage d'exiger que le document de transport soit établi au nom de la banque ou à l'ordre en blanc surtout s'il s'agit d'une vente dont le transport est maritime. Dans ce cas la banque récupère le document (et est détentrice de la marchandise) ; en cas de défaillance de son client elle pourra revendre la marchandise et se rembourser, sinon décider de remettre le document par voie d'endossement ;
- **Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé** : la banque peut demander en contrepartie de l'ouverture, une couverture en lettre de change de même montant que celui de crédit, tiré et acceptée par des entreprises de bonne réputation et de bonne situation financière.

### **Vérification de la conformité des documents constitués par l'importateur :**

Cette étape consiste à vérifier si la demande est remplie en conformité avec la facture pro forma et les règles et usances uniformes (RUU600) aux crédits documentaires.

### **L'émission du crédit documentaire :**

Après la vérification de la demande d'ouverture, la banque pourra ouvrir le crédit documentaire et s'engager entièrement aux côtés de sa relation dans son opération commerciale internationale. A cet effet, le formulaire qui lui a été soumis constituera l'outil principal de travail pour la rédaction de l'ouverture du crédit à transmettre au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque de son pays. Cette transmission se fera en général par un message SWIFT conforme aux instructions contenues dans la demande d'ouverture.

### **Notification de crédit au bénéficiaire :**

La notification du crédit au bénéficiaire est l'authentification du message SWIFT d'ouverture par la banque notificatrice, cette dernière informe le bénéficiaire par fax ou par courrier de l'ouverture du crédit en sa faveur. Le message SWIFT s'accompagne généralement d'une lettre type et du détail des commissions et frais bancaires à prévoir pour l'opération et est suivi d'une vérification de la part du vendeur afin de voir si les informations qu'il contient sont en conformité avec les conditions du contrat négocié.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Modification du crédit documentaire :**

En cas de modification de l'une des clauses du crédit documentaire, le client formulera sa demande en précisant la ou les clauses à modifier.

Le préposé devra transmettre immédiatement par fax à la direction de l'étranger la demande de modification au correspondant (banque notificatrice).

Le fournisseur aussi avisé par sa banque des modifications qu'il y a lieu d'effectuer sur le crédit qui a été ouvert en sa faveur.

Les modifications peuvent porter notamment sur :

- Le port d'embarquement ;
- La validité du crédit ;
- Le contrat de vente (FOB, CPT...).
- Le montant du crédit ;
- Les délais de livraison ;
- Les documents...

Toute modification donne lieu à un prélèvement de commission.

### **L'utilisation du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est utilisé à partir du moment où le bénéficiaire expédie la marchandise et dispose des documents qu'il doit remettre à la banque notificatrice. La banque acceptera de s'engager une fois qu'elle aura vérifié la conformité des documents, mais avant cela un contrôle au préalable des documents doit être fait par le bénéficiaire.

### **La réalisation du crédit documentaire :**

Le crédit est réalisé une fois que la liasse documentaire est transmise de la banque notificatrice à la banque de l'importateur, ces documents sont généralement :

- La facture commerciale pro forma ;
- Document de transport attestant de l'expédition de la marchandise ;
- Certificat d'origine ;
- Certificat de qualité ;
- Autre certificat selon la marchandise expédiée.

L'exportateur présente ces documents à la banque notificatrice pour vérification, et des

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

irrégularités peuvent être décelés telle que :

- Le connaissement n'apporte pas la preuve que la marchandise a été chargée ;
- Les documents d'assurance autres que ceux exigés ;
- Le montant assuré insuffisant ;
- La description de la marchandise sur la facture différente de celle portée sur le crédit ;
- Le crédit dont la date de validité est dépassée ;
- Le délai de présentation des documents non respecté ;
- L'expédition tardive, dépasse la date limite d'expédition ;
- L'absence de certain document exigé dans le crédit ;
- La lettre de change tirée sur une partie autre que celle visée dans le crédit documentaire.

Les banques distinguent selon la gravité de l'incident les réserves mineures des réserves majeures. En cas de non-conformité des documents ou de certains d'entre eux par rapport aux termes du crédit la banque pratique la réalisation sous réserves, cela signifie que la banque autorisée va payer, acceptée ou négociée, en émettant des réserves justifiées. La banque notificatrice se réserve donc le droit de faire rembourser tout les sommes (principale majorée des intérêts) si la banque émettrice en aval faisait des difficultés pour régler.

Généralement, au terme de vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions :

- **Payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avèreraient être non conformes ;
- **Refuser les documents** : le banquier peut refuser les documents dans le cas où les documents sont jugés pas conformes, cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité aux clauses du contrat, tout en respectant les délais ;
- **Payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents de payer avec réserve. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité de crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis par le banquier au donneur d'ordre. En pratique, il appartiendra à ce dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents. Si les

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

réerves formulées par le banquier sont reconnus bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

### **La liquidation du crédit documentaire :**

Cette étape consiste en les virements entre la banque émettrice et la banque notificatrice, le montant du virement inclus le principale de la créance ainsi que les frais du dossier. Ces frais sont partagés entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire, généralement les frais d'émission sont à la charge du donneur d'ordre, quant aux frs de notification et examen des documents sont à la charge de bénéficiaire.

### **La remise de la marchandise :**

A cette étape, la marchandise est remise à l'importateur qui est en possession des documents de transport lui permettant de procéder au dédouanement.

### **Apurement du dossier :**

C'est la phase finale de l'opération qui donne lieu à la clôture de dossier au niveau de labanque.

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire au sien de la banque va de son ouverture jusqu'à l'apurement du dossier, ces étapes nous ont permis de constater la sécurité que ce crédit peut offrir aux cocontractants à travers l'implication de deux banques qui s'engagent de mener à bien l'opération sur la base des documents. D'un côté l'acheteur ne veut pas payer ou s'engager à payer les marchandises qu'il a commandées que si le vendeur les lui a bien expédiées, dans ce cas la banque lui assure l'opération en étudiant les documents remis par l'exportateur. D'un autre côté l'exportateur ne veut pas entreprendre l'expédition de la marchandise qu'en ayant la certitude d'être payé.

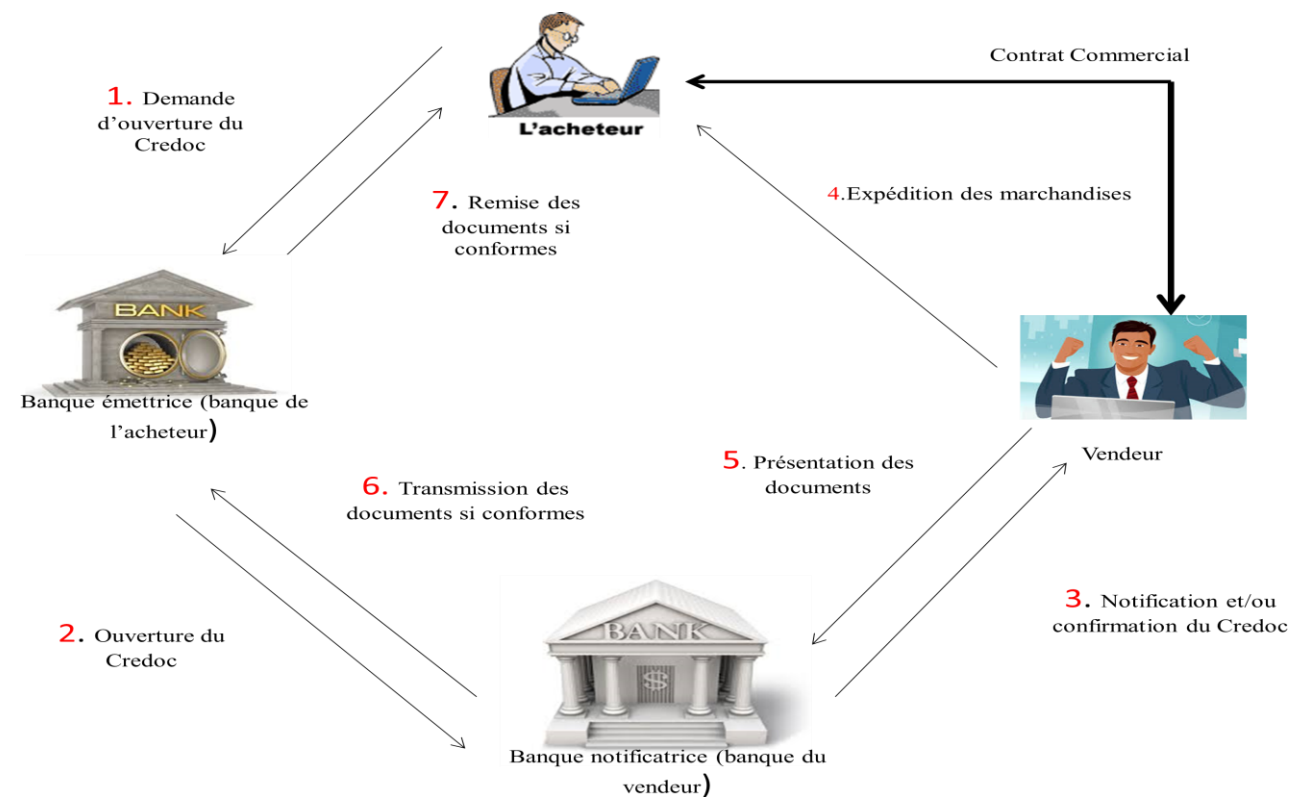
Pour ces diverses raisons, les banques ont été amenées à intervenir sous une forme très spéciale en matière du commerce international, sur la demande des acheteurs, elles règlent les vendeurs contre remise des documents conformes à certaines stipulations et constatent l'existence et l'expédition des marchandises. De la sorte, les acheteurs sont prémunis contre le risque de payer sans recevoir les marchandises, et les vendeurs sont prémunis contre le risque de les expédier sans être payé.

Toutefois les documents peuvent présenter des irrégularités, ce qui a influence sur le paiement de la marchandise sur le banquier.

## Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire

### Le mécanisme du crédit documentaire :

Figure N° 9 le mécanisme du crédit documentaire :



**Source :** HASSINE Souha, financement du commerce extérieur par les techniques documentaire, mémoire de licence. Université de Tunis institut supérieur de gestion, p 30.

**Etapes 01 : acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement par crédit documentaire.**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vent/achat de marchandise ou de prestation de service. Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (banque émettrice).

**Etapes 02 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**

Cette étape consiste en la demande de l'acheteur à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur d'un vendeur étranger, et qui doit être notifié par la banque de ce dernier. Pour émettre la demande d'ouverture l'acheteur est tenu de remplir un formulaire en spécifiant les documents exigés pour l'importation de la marchandise.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Étapes 03 : Ouverture de crédit par la banque émettrice**

La banque de l'importateur émet le crédit documentaire conformément à la demande reçue de son client. Lorsque le crédit est irrévocable, cette étape met toute la mécanique en mouvement. La banque ne peut plus se rétracter et elle s'engage à payer le bénéficiaire contre la remise des documents mentionnés dans le Credoc.

L'émission du Credoc se fait généralement par transmission d'un message MT700 si les deux banques sont connectées aux réseaux SWIFT. Sinon elle se fait par télex chiffré ou par envoi par courrier d'un formulaire standardisé de la chambre de commerce internationale préalablement rempli. L'émission de MT700 est la solution préférée en raison de sécurité et de la rapidité offerte par le réseau SWIFT.

### **Étapes 04 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire :**

La banque de vendeur avise son client qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur.

### **Étapes 05 : Expédition de la marchandise avant la date butoir :**

En prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée dans le crédit, le vendeur expédie la marchandise selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre, le transporteur lui remet le titre de transport (connaissance) en contrepartie de la prise en charge des marchandises.

### **Étapes 06 : Remise des documents par le bénéficiaire à sa banque :**

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque. On y trouve entre :

- Des documents commerciaux : Facture, liste de colisage, certificat d'origine, etc.
- Des documents techniques : certificats d'analyses, sanitaires ou phytosanitaires délivrés par des autorités publiques ; certificats de contrôle et de surveillance délivrés par les sociétés spécialisées (bureau Veritas, SGS, Lloyds), etc.
- Des documents de transports : connaissance maritime, lettre de transport aérien (LTA), lettre de voiture (CMR)....
- Des documents financiers : les effets de commerce et autres instruments utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

Tous les documents qui figurent dans la demande d'ouverture doivent être remis à la banque. Sinon, l'exportateur court le risque de ne pas être payé à cause du non respect de ses engagements.

### **Etapas 07 : paiement du bénéficiaire :**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et condition du crédit, et les délais sont respectés il ya deux cas peuvent se présenter :

- **Cas ou le crédit est confirmé :** le bénéficiaire est payé par la banque confirmant (réalisation pour paiement à vue). Le vendeur s'est dessaisi de la marchandise et il est payé quelque jour plus tard.

Il à noter que la banque émettrice dispose de 5 jours ouvrés en RUU600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves.

- **Cas ou le crédit n'est pas confirmé :** la banque notificatrice n'est pas tenue à payer. Soit elle procède à un appel de fonds (message SWIFT) dans lequel elle indique que les documents sont conformes et qu'elle demande le paiement, soit la couverture est immédiate car la banque émettrice dispose d'un compte dans les livrets de la banque notificatrice. Dans ces cas cette dernière débite le compte de la banque émettrice et paie le bénéficiaire.

D'autre part, si la banque notificatrice paie avant d'avoir reçu les fonds de la banque émettrice, elle effectue le paiement et se réserve le droit de réclamer le remboursement des fonds au bénéficiaire si elle n'a pas été remboursée par la banque émettrice. Généralement cette procédure est réservée aux bons clients de la banque.

A la différence de la banque confirmant, la banque confirmant ne supporte pas le risque technique. Cela signifie que tant que les documents ne sont pas reconnus conformes par la banque émettrice, le paiement de la banque notificatrice est réalisé «sauf bonne fin».

### **Etapas 08 : transmission des documents à la banque émettrice :**

La banque notificatrice ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice et demande à être payée.

- **Le crédit est confirmé :** si le crédit documentaire est confirmé et payable à vue, les documents sont transmis à la banque émettrice et par ailleurs, le paiement sera effectué par la banque confirmant selon le délai de remboursement spécifié dans l'accréditif.
- **Le crédit est non confirmé :** les documents sont transmis à la banque émettrice avec un appel de fonds (si les documents sont conformes) ou «à l'encaissement » si les documents ne sont pas conformes. La banque émettrice garde sa liberté d'appréciation et dispose de

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

la possibilité de demandé à l'acheteur d'accepté les irrégularités. En fonction du sort réservé à cette remise de document par la banque émettrice paie si les irrégularités sont levées. Dans le cas contraire il retourne les documents à la banque notificatrice.

- **Le crédit est réalisable à l'encaissement de la banque émettrice :** ( ce qui induit que le crédit n'a pas été confirmé officiellement par une autre banque), les documents sont directement transmis par la banque notificatrice à la banque émettrice chargée de réalisé le crédit. Le bénéficiaire a la possibilité de solliciter un contrôle de documents par la banque notificatrice afin de ne pas transmettre des documents irréguliers. Cette solution est moins confortable pour le bénéficiaire.

### **Étapes 09 : le remboursement de la banque notificatrice :**

En fonction des modalités de remboursement entre les banque prévues dans les instructions «banque à banque» de l'accréditif, la banque émettrice est tenu de rembourser la banque notificatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération.

### **Étapes 10et 11 : Levée des documents par le donneur d'ordre et le paiement par la banque émettrice :**

Pour obtenir les documents indispensables au retrait des marchandises, le donneur d'ordre doit payer les documents. La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte de donneur d'ordre, avant de lui remettre la liasse documentaire. Bien évidemment, lors de la levée de document, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre provision constituée lors de l'ouverture du crédit.

### **Étapes 12 et 13 : Retrait des marchandises par l'acheteur auprès de la compagnie de transport :**

Dans le cas spécifique du transport maritime, le titre de transport (connaissance) constitue un titre de propriété sur la marchandise. Les documents lui on été restitués par canal bancaire il pet donc procéder au dédouanement des marchandises et on prendre possession.

Le crédit documentaire permet donc à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contre partie, l'importateur reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraudes).

## **Chapitre III : Présentation de la technique du crédit documentaire**

---

### **Conclusion du chapitre :**

Tout au long de ce chapitre, nous avons essayés, en toute modestie, de vous faire connaître le crédit documentaire, son environnement, sa technique. Aussi, n'avons-nous pas manqué de dire qu'au-delà de la sécurité qu'il procure, il fait, tout de même, courir des risques à l'acheteur et au vendeur. Mais comme l'a si bien dit M. Georges petit Dutailis dans son livre (le risque du crédit bancaire) : «le risque, c'est le sel dans la vie des affaires, qui sans lui serait fade et ne vaudrait pas être vécue, mais point trop n'en faut...».

Le banquier a donc un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les contractants, et veiller à ce que la procédure soit faite de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.

En effet, notre étude sur le crédit documentaire nous a permis de maîtriser la technique de règlement, et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

# **Conclusion générale**

## Conclusion Générale

---

### Conclusion générale :

Posant des difficultés généralement délicates, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apporte leur savoirs faire techniques et leurs appuis financiers dans un domaine aux diverses facettes.

Le commerce joue un rôle important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur, le marché international guidé par différents politiques économique accompagnées par des études théoriques menées par plusieurs économistes qui ont le mérite de son développement. La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années quatre-vingt, conduisant à la mondialisation actuelle.

Dans ce cadre, l'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association et l'adhésion aux différentes organisations internationales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau visant l'économie du pays, la réglementation des échanges international, et aussi le Secteur bancaire.

Le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers, ce qui fait que les banques Algériennes jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux à fin de financer et garantir les opérateurs économique dans le souci de l'accompagner dans leurs activités, de satisfaire à leurs demande de financement et minimiser les risques lors des transactions, de ce fait le crédit documentaire demeure actuellement le moyen de paiement privilégié des pouvoirs publics pour les transaction international.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, ainsi l'évolution les réformes du commerce extérieur, et sur le système bancaire en Algérie. En étudiant le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international.

Le crédit documentaire, est certainement le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce international, il offre plusieurs avantage pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter les rapports commerciaux entre les deux parties, c'est l'instrument de paiement utilisé per la plupart des pays du monde pour toute transactions dans le commerce international.

Notre étude pratique sur le «Etude du processus d'une demande de crédit documentaire » au niveau de la banque AGB agence « N°16» de Tizi-Ouzou, nous a permis de comprendre le déroulement du crédit documentaire à l'importation jusque à la remise des marchandises importer et la bon fin de l'opération du CREDOC.

## Conclusion Générale

---

Durant notre étude, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement). Le crédit documentaire ne permet pas au client de se couvrir contre tous les risques liés à l'opération de commerce extérieur, et notamment le risque de change. A travers les relations commerciales avec l'étranger.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront être plus grands, en d'autres termes, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

# *Bibliographique*

# Bibliographique

---

## Bibliographique:

### ❖ Ouvrage:

- DUBOIN (J) et DUPHIL(F), « exporter pratique du commerce international », 16eme Edition,Foucher, Paris, 2000,
- DESBRIERES.P et POINCELOT.E, « Gestion de trésorerie », édition Management, Paris, 1999;
- DIDIER-M, « Elément de droit bancaire », 5ème édition, collection de l'institut technique de banque, Vanves 1998;
- FRANACOIS-M et ELISABETH-P, « Lexique du commerce international », Edition Bréal, Roma2002;
- FONTAINE (Patrice) : marché des changes, PEARSON EDUCATION, paris, 2009;
- GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « opération bancaire à l'international », Edition, Banque, Paris, 1999;
- G.LEGRAND, H MARTINI, logistique contrats risques financements, édition DUNOD, paris;
- G. Legrand et H.MARTINI, « commerce international », 3eme édition DUNOD, paris, 2010;
- HADDAD.S& collectif, commerce international «le crédit doc » Edi janvier 2009
- Hubert Martini et Ghislaine Legrand, Commerce International ,2èmeEdition DUNOD;
- Jean LOUIS Mucchielli. Opération du commerce international. Edition, DALLOZ;
- Kamel chehrit, techniques et pratiques bancaires et financière, op-cit
- LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999.
- LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8eme édition, Dunod , Paris 2007;
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », 7èmeédition DUNOD, Paris, 2003;
- LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.
- LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit, 2010;
- ALAOUI.F.SLIUM.A, économie international, Ed: Ellipse coll ,2006;
- A. Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006;
- A Gerjebin ; «Théorie contemporaine de l'échange international» France, 1987;

## Bibliographique

---

- A. TIANO, le Maghreb entre les mythes, P.U.F, Paris, 1967;
- BERNET (ROLLANDE) : Principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, Paris;
- CASTEL. O : les politiques volontaire de l'Etat mexicain, dans l'ajustement structurel et après;
- CHARLES-M (1997), op. Cite;
- CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire »,Edition; Thémis, Montréal-Québec 1997;
- De VILLIERS Gauthier, « l'Etat démiurge : le cas algérien », l'Harmattan, Paris,
- M. Basle, B.Chanence GLLeobal, F. Benhamou, Geldon ,et A. Lipietz « Histoire des pensées économique international ,Edition, Dloz,.
- Michael Porter, L'avantage concurrentiel ,1986. Michèle FLAMEN « crédit documentaires : RUU 600»,
- RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013,
- PAVEAU.M, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris.
- PRISSERT.P, GARSUAULT .P et PRIAMI .S, « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, Paris;
- SIMON. Y et MANNAL. S, « Techniques financières internationales », Edition ECONOMICA, Paris, 1998;
- Yves SIMON et Delphine LAUTER, « Finance international» 9èmeEdition, Economica, Paris, 2003;

### ❖ Articles et lois

- Art journal: BOELLY Rolande, « l'abandon de la dette, un préalable », El Watan, 21 janvier 1999;
- La loi de finance N° 89-12 du 5/7/1989 relative aux prix, JORA N° 29 du 19 juillet 1989;
- Art: Les enjeux de l'accession de l'Algérie à l'OMC, le 19 janvier 2010 sur le site internet;
- Art: [Khelifa Litamine](#) ,Adhésion à l'OMC : L'Algérie n'est pas pressée ,ALGRIE ECO. le: 05/02/ 2018 ;
- Art: Abderrahmane Mebtoul, analyste et expert international, L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, le journal« La Matinale d'Algérie », L'adhésion de l'Algérie à l'OMC est irréversible, publie le 09/05/2015;
- Art 6 de Décret exécutif no 04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnementde l'agence nationale de promotion du commerce extérieur;

## Bibliographique

---

- Art 05 de décret exécutif no 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie;
- Ordonnance no 03-04 parue au journal officiel de la République algérienne no 39 du 19 juillet 2003, relatif aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises;
- Mme Mina Mashayekhi, avec son équipe, CADRE DE POLITIQUE COMMERCIALE: ALGERIE-Politiques Commerciales et Diversification, Copyright Nations Unies 2017;
- Mohamed Benmerradi, Commerce extérieur: le taux d'ouverture de l'économie algérienne supérieur 60%. ALGERIE PRESSE SERVICE;
- Article 54 du code du commerce algérien;
- Art : Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français;
- Loi N°78-02 du février 1978, relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur In JORA N°07, 1978;
- Décret N° 84-385 du 22 décembre 1984 fixant les mesures destinées à protéger les installations;
- Le cahier des charges est transmis au Ministère chargé du commerce extérieur accompagné de l'avis motivé du directeur du commerce de wilaya;
- L'article 69 N°09-01 du 22 juillet 2009 de la loi de finance;
- L'article 81 de la loi n° 13-08 du 30 décembre 2013 de la loi de finance;
- Art 03 du règlement 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises;
- Art N° 474 du code du commerce algérien; Art 644 du code civil algérien, 2007;
- Règlement N°07-1 de la banque d'Algérie portant sur les transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.
- Loi n°62-144 du 13 décembre 1962;
- Le guide des banques et des établissements financiers en Algérie, édition 2012;
- Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie;
- Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts;
- Décret N° 85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement local et fixant ses statuts;

## Bibliographique

---

### ❖ Revues:

- SADEG. Abdelkrim. (2005), « système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers ». Ed, les presses de l'imprimerie A. BEN;
- M.MADOUCHE Yacine. (2008), la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par labanque en
- Ambassade de Suisse / ALGER, Rapport économique ALGERIE, 2016, édition 2017;
- ABDELLAH- BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », RevueIDRA, volume 9 n° 2 1999;
- BENISSAD Hocine. La réforme économique en Algérie (ou l'indicible ajustement structurel), 2eEdition, office des publications universitaires, Alger, 1991;
- Bouyakoob, A, (2006), « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel; AMIEUR-S, «Les moyes de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA fiance No062003.
- ASSALA.KH: « PME en Algérie : de la création à la mondialisation ». 8eme Congrès internationalFrancophone en entrepreneuriat et PME, 2006;
- CHETTAB.N, « Etat, entreprise et marché mondial : retrait fictif de la puissance nationale etintensification de la mondialisation », Cahiers du CREAD n°58, 4ème trimestre 2001;
- Cynthia Miller-Idriss, A, 2009;
- DAHMANI, Mohamed et NIZIGIYIMANA, Yves. Le taux d'ouverture de l'économie algérienne (de1980 à 2005);
- DOLORES-A et AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire »;
- Edition GREX, Europe 2016;
- Dr. M.Belkacem Hacene BAHLOUL, Réforme du système bancaire en Algérie, Pour undéveloppement, durable;
- OUSSALEM M.O, «Politiques industrielles et mondialisation: les leçons de l'expérience algérienne »,colloque international sur la mondialisation, Université de Mouloud Mamri, Tizi-Ouzou juin 2009,
- P.PASCALLON, le système monétaire et bancaire algérien, revue banque, octobre 1970, n°289, page876.

## Bibliographique

---

-Rapport du conseil national économique et social (CNES) sur : « la dette des pays du sud de la méditerranée : obstacle au partenariat euro-méditerranéen, dossier du colloque international, Annaba, 4-5-6 décembre, 1999;

-Algérie, AHIOU-A, « L'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA1999,

-Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, cread, 01/1989, N°17, officedes publications universitaires

-KPMG, guide investir en Algérie, Op-cit, 2012.

-Nashashibi : Algérie ; stabilisation et transition à l'économie de marché. FMI, Washington;

### ❖ Thèses et mémoires:

-BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant,mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger;

-BRAHIM-S,«La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au casde l'Algérie »,Mémoire du master université d'Oran 2011-2012;

-HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire dumaster;

-BLKHEIRE (Sid Ahmed), « les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie,licence en FCI, promotion, 2009;

-BENISSAD Hocine, « Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché », op.cit;

-Université de Bejaïa 2012-2013;

-MAKLOUF-F, «Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoiredu master en économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006;

-MAKHELOUF-N, « L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie », Mémoire dumagister;

-Université d'Oran 2014-2015;

-Ministère des finances et la direction générale des douanes, statistique du commerce extérieur del'Algérie, année 2007;

-CHERIGUI .CH, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire demagister, université Oran, 2014,

-Université de Bejaïa 2010;

## **Bibliographique**

---

-Zourdani Safia, le financement du commerce extérieur en Algérie, mémoire de magister en science économique. Université de Tizi-Ouzou, 2012

-REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur »,

Mémoire dumaster;

### **Sites internet:**

-[www.algex.dz](http://www.algex.dz);

-[www.revueplurielles.org](http://www.revueplurielles.org);

-[www.min-commerce-gouve.dz](http://www.min-commerce-gouve.dz);

-[www.ag-bank.com](http://www.ag-bank.com).

-[www.becompta.be](http://www.becompta.be).

-[www.boxtal.cofrm.fr](http://www.boxtal.cofrm.fr); [www.dictionnaire/domiciliation-bancaire](http://www.dictionnaire/domiciliation-bancaire).

[www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com).

-[www.Economie.trader-finance.fr](http://www.Economie.trader-finance.fr) / Importation.

-[www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr).

-[www.cotedor.cci.fr](http://www.cotedor.cci.fr);

-[www.aps.dz](http://www.aps.dz);

-[www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr);

-[www.ibm-t.net](http://www.ibm-t.net);

-[www.cnep.dz](http://www.cnep.dz)

-[www.cpa.dz](http://www.cpa.dz);

-[www.documentissime.fr](http://www.documentissime.fr);

-[www.blog.saeed](http://www.blog.saeed);

-[www.larousse.fr](http://www.larousse.fr).

-[www.doc-etudiant.fr](http://www.doc-etudiant.fr);

-[www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org);

-[www.africatime.com](http://www.africatime.com).

# **Les annexes**

## Annexe N°01 Le tableau définie le classement des incoterms 2000

| Groupe   | Sigle      | Dénomination   | Caractéristique   | Mode de transport |
|----------|------------|--|---|-------------------|
| <b>E</b> | <b>EXW</b> | Ex Works (à l'usine)   | L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais de transport de la marchandise.   | Tous modes        |
| <b>F</b> | <b>FCA</b> | Free Carrier (franco transporteur)                                     | Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise de marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.   | Tous modes        |
|          | <b>FAS</b> | Free, Alongside Ship (franco le long du navire)                        | Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.   | Maritime          |
|          | <b>FOB</b> | Free On Board (franco à bord)  | Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.  | Maritime          |
| <b>C</b> | <b>CFR</b> | Cost and Freight (coût et fret)  | Le vendeur a dûment livré dès lors que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les coûts et le fret nécessaire pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination. Mais le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir, ainsi que tous frais, sont transférés à l'acheteur.                         | Maritime          |
|          | <b>CIF</b> | Cost, Insurance and Freight, (coût, assurance et frais)                | Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.   | Maritime          |
| <b>C</b> | <b>CPT</b> | Carriage Paid To (fret ou port payé jusqu'au point de destination)     | Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.   | Tous modes        |
|          | <b>CIP</b> | Carriage, and Insurance Paid (port payé jusqu'au point de destination) | Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.   | Tous modes        |
| <b>D</b> | <b>DAF</b> | Delivered, At Frontier (à la frontière)                                | Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.  | Terrestre         |
|          | <b>DES</b> | Delivered Ex Ship (à la navire du port de destination)                 | La marchandise non dédouanée à l'importation est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.   | Maritime          |
| <b>D</b> | <b>DEQ</b> | Delivered, Ex Quay (à quai du port de destination)                     | Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.  | Maritime          |
|          | <b>DDP</b> | DDU Delivered, Duty Unpaid (droit de douane acquittés)                 | Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.  | Maritime          |
|          | <b>DDU</b> | Delivered Duty Paid (droit de douane et impôts non acquittés)          | Le vendeur prend à sa charge tous les frais de transport y compris des formalités de douanes export et import ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination. Il subit tous les risques de perte et dommage. L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise. Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport | Maritime          |

**Source:** ZOURDANI.S, Mémoire de magistère « Financement des opérations du commerce extérieur en Algérie » et OULOUNIS (S), « gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38 .

## Annexe N°02: Réformes du commerce extérieur et de change 1988-1976

**1988** • Seules les entreprises publiques inscrites au registre du commerce sont autorisées à financer leurs importations au moyen de devises allouées par un mécanisme centralisé de licences d'importation ; les autres entreprises doivent demander l'autorisation de l'Etat. Les recettes d'exportation doivent être intégralement et immédiatement rétrocédées à la Banque d'Algérie.

- Les étrangers non-résidents sont autorisés à détenir des comptes en devises. Les ressortissants algériens sont habilités à ouvrir des comptes en devises auprès d'institutions agréées, à condition que les fonds soient transférés de l'étranger ou d'une autre banque, et à faire des virements automatiques, pourvu qu'ils déclarent les fonds en question à leur entrée au pays. 1989 Les importations financées sur des crédits de plus de 90 jours doivent être autorisées par la Banque d'Algérie. Les importations d'une valeur inférieure à 2 millions de dollars doivent être réglées en espèces ou en deçà de 90 jours.

**1990** • Les importations d'une valeur inférieure à 10 000 DA ne sont pas réglementées. Les importateurs agréés sont autorisés à importer certains biens sans aucune restriction en les finançant sur leurs ressources en devises. L'obligation de rétrocession des devises est ramenée à 50 % dans le cas des exportations de produits agricoles, à 20 % pour les rentrées au titre du tourisme et du vin, et à 10 % pour le transport, les assurances et les services financiers. Les exportateurs doivent utiliser leurs propres devises pour régler les importations autorisées et s'adresser uniquement à la Banque d'Algérie pour les convertir,

**1998** • Les entreprises et les particuliers sont autorisés à détenir des comptes en devises pour y déposer les devises tirées de leurs activités d'exportation. Ils peuvent transférer les fonds déposés à d'autres comptes en devises ou affecter ceux-ci au paiement des importations à l'étranger.

**1991** • Toutes les personnes physiques ou morales sont autorisées à importer des produits pour leur usage personnel ou pour la revente, à l'exception des produits dont l'importation est prohibée par l'Etat. Les importations d'automobiles financées personnellement sont suspendues. Certains produits stratégiques (denrées alimentaires, médicaments, matériaux de construction) font l'objet de contrôles dus à des restrictions sur le commerce intérieur. Les demandes d'importation doivent être transmises par le canal des banques agréées dont le mandat est de trouver du financement à échéance de trois ans pour les biens d'équipement et de 18 mois pour les autres biens.

- Les étrangers sont autorisés à détenir des comptes en devises. Les détenteurs de ces comptes peuvent négocier des contrats à terme avec leur établissement financier pour se prémunir contre le risque de change.

**1992** • Les importations sont frappées : 1) d'un droit de douane (échelle de 6 taux) ; 2) d'une surtaxe ad valorem ; 3) d'un droit de douane supplémentaire de 2,4 %. Dans le cadre d'une réforme, les droits de douane sont harmonisés : le nombre de taux est ramené de 18 à 6 (0,3 %, 7 %, 15 %, 25 %, 40 % et 60 %) ; le taux maximum est baissé de 120 à 60 % et le nombre de dérogations est également diminué. Toutes les importations de plus de 100 000 dollars financées sur les réserves de change officielles doivent recevoir la sanction du Comité ad hoc du ministère. Les importations font l'objet de restrictions selon leur catégorie : prioritaires, moins prioritaires et interdites.

- Une plus grande latitude est accordée aux banques commerciales dans la gestion des devises provenant des recettes d'exportation ; ces banques ne sont plus tenues de faire approuver par la banque centrale leurs avoirs en devises tirés d'emprunts à l'étranger ou d'exportations d'hydrocarbures.

**1994** • Ajustements du cours du dinar algérien entre avril et septembre 1994 qui cumulés, ont représenté une dépréciation de 50 % du dinar en termes de dollars E.U. • Instauration d'un régime de flottement dirigé avec des séances de fixing entre la Banque d'Algérie et les banques commerciales. • Entrée en vigueur d'une liste de produits dont l'importation est interdite et libéralisation de 10 produits de base dont l'importation avait été soumise à des critères techniques et professionnels • Unification à 50 % de l'obligation de rétrocession des recettes d'exportation, sauf pour celles des hydrocarbures. • Elimination de toutes les interdictions d'exportation, sauf pour les biens ayant une valeur historique ou archéologique. • Libéralisation des importations de matériel professionnel ou industriel d'occasion. • Elimination de la liste d'importations interdites qui avait été instituée en avril 1994. • Mise en œuvre d'une politique de change qui vise à assurer la compétitivité externe et est appuyée par des politiques financières appropriées, cette politique couvre la période 1994- 1996.

**1995** • Transformation des séances de fixing en un marché des changes interbancaire avec les banques et les autres intermédiaires agréés. • Elimination de l'échéance minimale obligatoire pour les emprunts extérieurs contractés aux fins de l'importation de biens d'équipement. • Elimination de l'obligation faite aux importateurs de certains produits de respecter des critères professionnels et techniques (médicaments, lait, semoule, farine, blé).

**1996** • Création des bureaux de change. • Réduction du taux maximum des droits de douane de 60 à 50 %.

**1997** • Convertibilité du dinar algérien pour les transactions extérieures courantes.

- Réduction du taux maximum des droits de douane de 50 à 45 %.

**Source:** mimoune lynda & kheladi mokhta, université a.mira de béjaia, article: la politique de l'état dans le secteur du commerce extérieur, p6;7;et 8.

### Annexe N°: 03 : Avantages et inconvénients du chèque:

| Avantages   | Inconvénients  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Il est très répandu et peu coûteux ;</li><li>- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;</li><li>- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;</li><li>- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;</li><li>- Se statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;</li><li>- Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;</li><li>- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international;</li><li>- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.</li></ul> |

**Source :** réalisé par l'utilisation de plusieurs données parme ouvrage d'Hubert Martini, commerce international et autre.

---

### Annexe N° 04 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change:

| Avantages  | Inconvénients   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier),</li><li>- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque;</li><li>- Il détermine précisément la date d'échéance;</li><li>- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol;</li><li>- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur;</li><li>- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé;</li><li>- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.</li></ul> |

**Source :** réalisé par l'utilisation de plusieurs données parme ouvrage de Hubert Martini, commerce international.

### **Annexe N° 05: les avantages et inconvénients de billet à ordre**

| <b>Avantages</b>   | <b>Inconvénients</b>  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Reconnaissance de dette;</li><li>- Négociable et s'échange par endos;</li><li>- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés;</li><li>- Risque de perte ou de vole;</li><li>- Emis à l'initiative de l'acheteur.</li></ul> |

**Source:** Etablie par nous-mêmes à partir de G. Legrand et H.MARTINI, « commerce international », 3eme édition DUNOD, paris, 2010.

---

### **Annexe N° 06 : Les avantages et les inconvénients de virement par SWIFT**

| <b>Avantages</b>  | <b>Inconvénients</b>   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Très rapide et sûr sur le plan technique;</li><li>- Peu onéreux;</li><li>- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Émission à l'initiative de l'acheteur;</li><li>- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé;</li><li>- Risque de change si le virement est libellé en devises.</li></ul> |

**Source:** Etablie par nous-mêmes à partir de G. Legrand et H.MARTINI, « commerce international », 3eme édition DUNOD, paris, 2010.

**Annexe N° 07 : Les avantages et inconvénients du virement international:**

| <b>Avantages</b>  | <b>Inconvénients</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>▪ La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle.</li><li>▪ Le virement est très rapide et très facile;</li><li>▪ Le virement est le plus souple et ne coute pas cher;</li><li>▪ Imposable de le perdre ou vol;</li><li>▪ Le système fonctionne 24h/ 24.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;</li><li>▪ L'initiative de l'ordre de virement est laissée de l'importateur;</li><li>▪ Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise;</li><li>▪ Non négociable.</li></ul> |

**Source :** réalisé par l'utilisation de plusieurs données parme ouvrage de Hubert Martini, commerce international

---

## Annexe N°8 : Les avantages et inconvénient d'une garantie bancaire

| pour                 | Les avantages  | Les inconvénients  |
|----------------------|--|--|
| <b>La banque</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>-La garantie rend un service bancaire aux commissions très rémunératrices, pour un risque relativement faible ;</li> <li>- La banque est relevée de toute responsabilité quant au bien fondé de l'appel à la garantie, elle lui permet de rester en dehors d'un éventuel litige entre l'importateur et l'exportateur ;</li> <li>- Permet à la banque de préserver son image de marque et sa réputation internationale ;</li> <li>- En cas de garantie indirecte, la banque contre garante préserve sa crédibilité non seulement auprès des partenaires commerciaux, mais également auprès des banques correspondantes.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-la banque prend des risques dans une opération de garantie, ces risques sont généralement liés à l'appel abusif et la réglementation internationale ;</li> <li>- le banquier garant supporte dans la plupart des cas l'indemnité par les exportateurs.</li> </ul>  |
| <b>L'importateur</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Elle permet à l'importateur d'être indemnisé en cas de défaut de l'exportateur, par la banque garante ;</li> <li>- L'importateur a toute assurance que son partenaire s'exécutera conformément aux termes du contrat de base ;</li> <li>- S'il a dû verser un acompte, il est sûr d'être remboursé en cas de défaut de l'exportateur ;</li> <li>- S'il a attribué un marché, il est confiant que ce marché sera correctement et complètement exécuté.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Dans certaines circonstances internationales, l'importateur se voit opposer un refus de paiement de l'exportateur, donc il est devant le problème d'autonomie de la garantie ;</li> <li>- Comme l'importateur est le donneur d'ordre, il peut avoir de la part de l'exportateur une annulation éventuelle du contrat de base et la mainlevée de la garantie.</li> </ul>  |
| <b>L'exportateur</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Relever l'exportateur de ses charges de trésorerie pour les mettre au compte d'une banque, dont il profite de la réputation ;</li> <li>- La garantie bancaire est un signe de la bonne intention de l'exportateur, de sa crédibilité, une preuve qu'il dispose de la confiance et de l'appui d'une banque ;</li> <li>- Elle aide l'exportateur à une exécution rapide du crédit documentaire, dont il est bénéficiaire.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>-L'exportateur, en tant que donneur d'ordre de la garantie, est exposé au risque de son appel abusif par l'importateur ;</li> <li>- Dans le cas d'une garantie de soumission, l'exportateur aura à faire face à une augmentation du coût du marché et à des commissions bancaires très élevées ;</li> <li>- Dans le cas d'une garantie d'acompte, l'importateur peut utiliser l'appel comme un moyen de pression sur l'exportateur, en vue d'obtenir des conditions de marché plus favorable ;</li> <li>- En souscrivant une garantie, l'exportateur se trouve impliqué dans deux relations contractuelles, ce qui augmente ses risques de perte et réduit sa marge de crédit.</li> </ul> |

**Source:** Par utilisation de plusieurs document parmi: VASSEUR-M, « Dix ans de jurisprudence française relative aux garanties indépendantes », Édition Economica, Paris 1990, P362, et LOGOZ-F, « La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Édition DROZ, Genève 1991, P27.

## Annexe N° 09: Les avantages et inconvénients des techniques de financement à l'internationales à court terme

| La technique  | Avantages   | Inconvénients   |
|---|---|---|
| <b>crédit préfinancement</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.</li> <li>-Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;</li> <li>-L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;</li> <li>-La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le montant est souvent plafonné ;</li> <li>-Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.</li> </ul>  |
| <b>La mobilisation de créances nées sur l'étranger:</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;</li> <li>▪ Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ risque de non-paiement ;</li> <li>▪ risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).</li> </ul>  |
| <b>L'avance en devise à l'exportation</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.</li> <li>-Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.</li> <li>-La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.</li> <li>▪ -Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.</li> <li>-Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.</li> <li>-Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.</li> </ul> |
| <b>L'affacturage</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.</li> <li>-Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;</li> <li>-L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;</li> <li>-La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le coût de cette opération est relativement élevé ;</li> <li>-L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.</li> </ul>                 |

**Source:** Réalisé à partir Ghislaine Legrand et Hubert Martini ; Commerce international 2<sup>ème</sup> édition DUNOD et autre.

**Annexe N°11: Les Avantages et inconvénients des techniques de financement à l'internationales à moyen et long terme : ((du crédit fournisseur ; acheteur et Le crédit-bail international):**

| <b>La technique</b>                           | <b>Avantages</b>   | <b>Inconvénients</b>   |
|---|--|--|
| <b>Crédit fournisseur</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Mise en place facilitée</li> <li>-Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière)</li> <li>-Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Poids sur la trésorerie de l'exportateur ;</li> <li>-Risque financier pour l'exportateur ;</li> <li>-Coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commercial.</li> </ul>   |
| <b>crédit acheteur</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>-La sécurité de paiement ;</li> <li>-L'exportateur peut présenter une offre financière attractive et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières.</li> <li>-Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur;</li> <li>-L'acheteur (emprunteur) bénéficie :</li> <li>-De taux d'intérêts attrayants fixés par le consensus sur les principales devises ;</li> <li>D'une durée de remboursement longue ;</li> <li>De la possibilité d'inclure les primes de l'assureur-crédit dans le financement.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lourdeur et lenteur dans la mise en place.</li> <li>-Financement dépendant de la politique de risque du banquier.</li> <li>-Contraintes liées aux règles du consensus.</li> <li>-Part réalisée dans le pays de l'exportateur (quantité à respecter).</li> <li>-Financement limité à 85 % du contrat</li> </ul>   |
| <b>Le crédit-bail international (leasing)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-La possibilité, pour l'entreprise « locatrice », d'assurer la totalité du financement de l'investissement, sans pour autant avoir à fournir aucun apport personnel;</li> <li>-Le matériel « loué » dans le cadre du crédit-bail n'est pas inclut dans le bilan, ce qui implique la possibilité, pour le « locataire » d'utiliser du matériel coûteux sans altérer son niveau d'endettement;</li> <li>-Etant considérés comme des charges d'exploitation, les montants des loyers du crédit-bail sont déductibles de l'impôt sur les bénéfices;</li> <li>-Chaque élément constitutif du contrat de crédit-bail demeure négociable, de la durée à la périodicité, en passant par le montant des loyers.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Généralement, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque l'entreprise de crédit-bail retient sa rémunération sur la marge du loyer de la location.</li> <li>-La palette de choix des biens/matériels : Elle n'est pas illimitée. Les entreprises de crédit-bail peuvent refuser d'acquérir un bien/matériel si elle juge qu'il est obsolète ou si elle estime qu'il sera difficile de le revendre au terme du contrat de location</li> </ul> |

**Source:** Réalisé à partir Ghislaine Legrand et Hubert Martini ;Commerce international 2<sup>eme</sup> édition DUNOD et autre .

**Annexe N°12: Les Avantages et inconvénients : Le forfaiting; La confirmation de commande et contre remboursement**

| <b>La technique</b>                | <b>Avantages</b>  | <b>Inconvénients</b>  |
|------------------------------------|---|---|
| <b>Le forfaiting</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Couverture du risque de change et (politique, transfert, client et taux)</li> <li>-Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables,</li> <li>-Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger,</li> <li>-Élimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances,</li> <li>-Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan)</li> <li>-Non- recours à une procédure d'assurance crédit;</li> <li>-Financement de l'intégralité du contrat</li> <li>-Il est possible d'intégrer le coût du forfaiting dans le prix du contrat.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Coût parfois élevé selon le risque-pays, risque banque et risque de taux lié à la devise de facturation;</li> <li>-Le coût du forfaiting dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire;</li> <li>-Solution au cas par cas;</li> <li>-Montant minimal de la transaction 100 000 EUR</li> </ul>                   |
| <b>La confirmation de commande</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc....</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays. Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.</li> </ul>  |
| <b>Contre remboursement</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Procédure simple;</li> <li>-Sécurité et rapidité de paiement.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Refus de paiement par l'acheteur, plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus:</li> <li>-Les marchandises sont endommagées;</li> <li>-Les marchandises ne sont pas conformes à ce qu'avait été demandé ;</li> <li>-L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation;</li> <li>-L'acheteur n'a pas obtenu les devises demandées.</li> </ul> |
| <b>Le crédit financier</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Le principe but de crédit est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Absence de toute garantie,</li> <li>-Absence de taux d'intérêt bonifié,.</li> <li>-Le coût de ce crédit est très élevé.</li> </ul>  |

**Source:** Réalisé à partir Ghislaine Legrand et Hubert Martini ; Commerce international 2 édition DUNOD et autre

## Annexe N°13 : Les documents annexes

| <b>Nature du document</b>                                  | <b>But et conditions d'établissement</b>  |
|--|---|
| <b>Certificat de poids</b>                                 | C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.  |
| <b>Certificat d'origine</b>                                | C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.   |
| <b>Note de poids et liste de colisage (packing list)</b>   | Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.  |
| <b>Certificat d'analyse</b>                                | Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. IL donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc....).   |
| <b>Certificat sanitaire, vétérinaire et Phytosanitaire</b> | C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc... |
| <b>Certificat d'agrèage</b>                                | Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualificatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.   |
| <b>Certificat d'inspection</b>                             | Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.   |
| <b>Certificat de qualité</b>                               | Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des   |

**Source :** <http://m-elhadi.over-blog.com>

**Source:** ZOURDANIS, Mémoire de magistère « Financement des opérations du commerce extérieur en Algérie

» et OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38 .

## Annexe N°14 : Le traitement de la domiciliation pour les importations et les exportations

|                                    | <b>Les importations</b>  | <b>Les exportations</b>   |
|------------------------------------|--|---|
| <b>L'ouverture</b>                 | Pour procéder à l'exécution de cette première étape, le client doit être domicilié, c'est-à-dire titulaire d'un compte courant bancaire auprès de la banque, de plus, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier.  | Le dossier que doit présenter le client comporte : une demande de domiciliation, la ou les factures définitives et l'engagement à remettre le document douanier dès le dédouanement de la marchandise   |
| <b>La période suivi ou gestion</b> | Durant cette étape pour la gestion du dossier (entre la date d'ouverture et celle de l'apurement), l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et intervenir en cas d'information ou de document manquant au dossier à savoir : les documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents douaniers et les documents financiers. | Le banquier doit réceptionner les documents commerciaux (facteurs définitives), les documents douaniers et les documents financiers   |
| <b>L'apurement des dossiers</b>    | Le classement des dossiers : le dossier peut être apuré donc classer directement, soit en insuffisance de règlement, soit en excédent de règlement.<br><br>Déclaration à la Banque d'Algérie : soit le dossier est en excédent de règlement ou en insuffisance de règlement ou apuré, en doit le soumettre à la Banque d'Algérie   | Le classement des dossiers : le dossier peut être apuré donc classer directement, soit en insuffisance de règlement, soit en excédent de règlement.<br>Déclaration à la Banque d'Algérie : soit le dossier est en excédent de règlement ou en insuffisance de règlement ou apuré, en doit le soumettre à la Banque d'Algérie. |

**Source :** Mémoire Magister, CHERIGUI Chahrazed, Le Financement Du Commerce Extérieur, l'Université D'Oran, Promotion 2014, PP 104-106

## **Liste des annexes :**

**Annexe N°01 :** Le tableau définie le classement des incoterms 2000.

**Annexe N°02 :** Réformes du commerce extérieur et de change 1988-19976.

**Annexe N°: 03 :** Avantages et inconvénients du chèque.

**Annexe N°04 :** Les avantages et inconvénients de la lettre de change:

**Annexe N°05 :** Les avantages et inconvénients de billet à ordre.

**Annexe N°06 :** Les avantages et les inconvénients de virement par SWIFT.

**Annexe N°07 :** Les avantages et inconvénients du virement international.

**Annexe N°8 :** Les avantages et inconvénient d'une garantie bancaire

**Annexe N°09 :** Les avantages et inconvénients des techniques de financement à l'internationales à Court Terme.

**Annexe N°11:** Les Avantages et inconvénients des techniques de financement à l'internationales à moyen et long terme.

**Annexe N°12 :** Les Avantages et inconvénients : Le forfaiting; La confirmation de commande et Contre remboursement.

**Annexe N°13 :** Les documents annexes

**Annexe N°14 :** Le traitement de la domiciliation pour les importations et les exportations.

## Liste des tableaux

|  |    |
|--|----|
| <b>Tableau N°01:</b> L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1963- 1973....   | 35 |
| <b>Tableau N°02 :</b> Représentent l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période:<br>1974-1994. ....                                    | 36 |
| <b>Tableau N°03 :</b> Représente l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie, Période 1995–<br>2010. ....                                     | 38 |
| <b>Tableau N°04 :</b> L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: 2011-2017.....   | 40 |
| <b>Tableau N°05 :</b> L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: 1er trimestre de<br>l'année 2017et trimestre de l'année 2018. .... | 42 |
| <b>Tableau N°06 :</b> Classement des 10 premiers clients de l'Algérie en 2017.....   | 43 |
| <b>Tableau N°07 :</b> Classement des 10 premiers clients de l'Algérie en2017.....  | 44 |
| <b>Tableau N° 08 :</b> Classement 10 premiers fournisseurs de l'Algérie en 2017 .....  | 45 |
| <b>Tableau N° 09 :</b> Répartition des principaux postes d'importations Algériennes en 2017:.....  | 47 |
| <b>Tableau N°10:</b> Indicateurs macroéconomiques annuels.....   | 48 |
| <b>Tableau N°11:</b> Principaux partenaires de l'Algérie, Période : 1er Trimestre 2018.....  | 49 |
| <b>Tableau N°12:</b> Les principaux fournisseurs de l'Algérie au 1er trimestre 2018. ....  | 50 |
| <b>Tableau N°13:</b> Incoterms et mode de transport. ....  | 61 |
| <b>Tableau N°14:</b> Les principaux changements des Incoterms.....   | 74 |
| <b>Tableau N° 15 :</b> Les avantages et inconvénients de la remise documentaire .....  | 84 |

## Liste des graphes

|   |    |
|---|----|
| <b>Graphique N°01:</b> Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 1963-1973 .....   | 35 |
| <b>Graphique N°02:</b> Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 1974_1994.....  | 37 |
| <b>Graphique N°03:</b> Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 1995 à 2010.....  | 39 |
| <b>Graphique N°04:</b> Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période : 2010 à 2017.....  | 40 |
| <b>Graphique N°05:</b> Structure des exportations au coure de l'année 2017.....   | 42 |
| <b>Graphique N°06:</b> L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: 1er trimestre de l'année 2017et trimestre de l'année 2018..... | 43 |

## Liste des Figure

|   |     |
|---|-----|
| <b>Figure N°01:</b> Organigramme général de la B.E.A .....                        | 70  |
| <b>Figure N°02:</b> Le fonctionnement de la remise documentaire .....             | 82  |
| <b>Figure N°03 :</b> Le crédit révocable .....                                    | 131 |
| <b>Figure N° 04:</b> Le crédit documentaire irrévocable .....                     | 132 |
| <b>Figure N°05:</b> Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....          | 133 |
| <b>Figure N°06 :</b> Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire..... | 133 |
| <b>Figure N°07:</b> Credoc réalisé par paiement à vue.....                        | 134 |
| <b>Figure N°08:</b> Credoc réalisable par acceptation.....                        | 140 |
| <b>Figure N°09:</b> Le mécanisme du crédit documentaire .....                     | 156 |

# **Table des matières**

# Table des matières

---

## Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

|  |           |
|--|-----------|
| <b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>   | <b>2</b>  |
| <b>Chapitre 01: Les fondements du commerce extérieur en Algérie.....</b>       | <b>4</b>  |
| <b>Introduction .....</b>  | <b>4</b>  |
| <b>Section 01: Les fondements théoriques du commerce extérieur .....</b>       | <b>5</b>  |
| Définition du commerce extérieur.....  | 5         |
| Les théories du commerce international.....                                    | 5         |
| Les théories traditionnelles du commerce international.....                    | 6         |
| Les théories classiques .....  | 6         |
| a) Théorie des avantages absolus (Adam Smith 1776) .....                       | 6         |
| b) Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo 1817) .....                | 6         |
| Les théories néoclassiques .....   | 7         |
| Les nouvelles théories du commerce international.....                          | 8         |
| L'approche néo factorielle .....   | 8         |
| L'approche néo technologique .....   | 8         |
| Théorie macroéconomique .....  | 9         |
| a) La théorie de la demande .....  | 9         |
| b) La théorie du cycle de vie international des produits .....                 | 9         |
| La théorie de la firme .....   | 10        |
| a) La concurrence imparfaite.....  | 10        |
| b) La théorie de la firme multinationale.....                                  | 10        |
| c) L'avantage compétitif des nations .....                                     | 10        |
| <b>Section 02: L'évolution du commerce extérieur en Algérie .....</b>          | <b>12</b> |
| <b>Introduction .....</b>  | <b>12</b> |
| L'historique sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie ..... | 13        |
| La période 1962-1988 (le monopole de l'Etat) .....                             | 13        |
| L'ouverture de commerce extérieur en Algérie.....                              | 17        |
| Le cadre institutionnel et organisationnel des échanges internationaux.....    | 17        |

## Table des matières

---

|  |           |
|--|-----------|
| a) Les accords commerciaux pour le développement des échanges internationaux.....    | 18        |
| b) Les organismes du financement des échanges .....                                  | 19        |
| Les factures de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie .....             | 20        |
| a) Crise et restructuration (1979-1987).....   | 20        |
| b) Crise et privatisation (1988-1993).....   | 20        |
| c) Le régime du commerce extérieur depuis 1988 .....                                 | 21        |
| d) La dette extérieure .....   | 22        |
| L'Algérie sous les orientations des organisations et institutions international..... | 22        |
| a) L'Algérie sous les orientations du FMI .....                                      | 23        |
| b) L'accord d'association de l'Algérie-UE .....                                      | 25        |
| c) L'accord d'adhésion de l'Algérie à l'OMC .....                                    | 25        |
| d) L'intégration maghrébine et l'économie algérienne.....                            | 27        |
| Le cadre institutionnel national .....   | 27        |
| a) Le ministère du commerce .....  | 27        |
| b) L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur .....                      | 28        |
| c) La chambre de Commerce et d'Industrie Algérienne.....                             | 29        |
| d) La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.....          | 30        |
| La libéralisation du commerce extérieur après 1994.....                              | 30        |
| Le rôle des douanes et leur implication dans le déroulement des opérations du.....   | 31        |
| Commerce extérieur .....   | 34        |
| Le commerce extérieur à partir de 2015.....  | 35        |
| Le résultat de la libéralisation du commerce extérieur.....                          | 36        |
| L'évolution statistique des échanges extérieurs en Algérie 1963 à 2018 .....         | 37        |
| La première période (1963-1973) .....  | 38        |
| La deuxième période (1974_1994).....   | 40        |
| La troisième période (1995_2010) .....   | 42        |
| La quatrième période de 2011 à deux mois de 2018.....                                | 43        |
| Tendance générale sur 1 <sup>er</sup> trimestre de l'année 2017 et 2018 .....        | 43        |
| Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant l'année 2017 .....        | 43        |
| <b>Section 03 : Le système bancaire Algérien .....</b>                               | <b>51</b> |
| <b>Introduction .....</b>  | <b>51</b> |
| 1. L'historique du système bancaire algérien.....                                    | 52        |
| 1.1. La phase (1962-1969) .....  | 53        |

## Table des matières

---

|  |           |
|--|-----------|
| 1.2. La phase (1970-1985) .....  | 54        |
| Les tentatives de centralisation du système bancaire algérien .....  | 54        |
| 1.2.1. La période (1986-1988) .....  | 55        |
| 1.2.2. La période de 1988 à nos jours .....  | 55        |
| La réforme du secteur public de 1988 .....   | 56        |
| Organisation du système bancaire algérien .....  | 57        |
| Les autorités monétaires .....   | 57        |
| Le Ministère chargé des finances : .....   | 57        |
| La Banque d'Algérie (B.A) : .....  | 57        |
| Les organes de direction et de contrôle .....  | 57        |
| Un organe de représentation : L'Association des Banques et des Etablissements Financiers (A.B.E.F) : ..... | 58        |
| Un organe de réglementation et d'agrément : Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) :                |           |
| a) La composition du Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) : .....                                    | 58        |
| b) Les attributions du Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) : .....                                  | 58        |
| Le rôle des banques dans le déroulement des opérations du commerce extérieur: .....                        | 58        |
| <b>Conclusion du chapitre</b> .....  | <b>60</b> |
| <b>Chapitre 02: Financement des opérations du commerce extérieur</b> .....                                 | <b>61</b> |
| <b>Introduction</b> .....  | <b>61</b> |
| <b>Section 01: Les instruments et les techniques de règlement à l'internationale</b> .....                 | <b>62</b> |
| <b>Introduction</b> .....  | <b>62</b> |
| Les usages du commerce international .....   | 63        |
| Contrat du commerce international .....  | 63        |
| L'offre commerciale .....  | 63        |
| Effet du contrat du commerce international .....   | 64        |
| a) Obligations des parties .....   | 64        |
| b) Transfert de propriété et de risques .....  | 64        |
| c) Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international .....                                      | 65        |
| Les Incoterms .....  | 66        |
| Définitions des Incoterms .....  | 66        |
| Rôles des Incoterms .....  | 67        |
| Choix de l'incoterms .....   | 68        |
| Types et classement des Incoterms .....  | 68        |
| Classification des incoterms par famille .....   | 68        |

## Table des matières

---

|  |    |
|--|----|
| Classification selon le mode de transport .....  | 69 |
| a) Les incoterms de vente au départ .....  | 69 |
| b) Les incoterms de vente à l'arrivée .....  | 69 |
| Les principaux changements marquant le passage entre les incoterms 2000 et 2010: ..... | 70 |
| Comment utiliser les Incoterms 2010.....   | 75 |
| Préciser le contrat de vente.....  | 75 |
| Choisir la règle Incoterms appropriée .....  | 75 |
| Spécifier le lieu ou le port avec précision .....                                      | 75 |
| Les autres précautions à prendre .....   | 75 |
| Les objectifs des incoterms.....   | 75 |
| Les limites des incoterms .....  | 76 |
| Règlement des opérations du commerce extérieur.....                                    | 76 |
| Les instruments de règlement à l'international .....                                   | 76 |
| Le chèque .....  | 77 |
| a) Chèque d'entreprise.....  | 77 |
| b) Chèque de banque .....  | 77 |
| c) Le chèque de garantie .....   | 77 |
| d) Le chèque de voyage .....   | 78 |
| Les effets de commerce .....   | 78 |
| a) La lettre de change ou traite (bill of exchange).....                               | 78 |
| b) Le billet à ordre (promissory note).....  | 79 |
| Le virement bancaire « Bank Transfer » .....   | 79 |
| a) Le virement par SWIFT.....  | 80 |
| b) Le virement postal (courrier) .....   | 80 |
| c) Le virement par télex.....  | 80 |
| La carte bancaire .....  | 80 |
| Les techniques de paiement à l'internationale .....                                    | 81 |
| La remise documentaire : REMDOC .....  | 81 |
| a) Définition de la REMDOC .....   | 81 |
| b) Les acteurs de la remise documentaire .....   | 81 |
| c) Fonctionnement et déroulement.....  | 82 |
| d) Les modes de règlement .....  | 83 |
| e) Les objectifs de la remise documentaire.....  | 84 |

## Table des matières

---

|  |           |
|--|-----------|
| Le crédit documentaire (CREDOC) .....                                  | 85        |
| a) Définition .....  | 85        |
| b) Les intervenants du crédit documentaire .....                       | 85        |
| <b>Section 02 : Les risques liés au commerce extérieur .....</b>       | <b>86</b> |
| <b>Introduction .....</b>  | <b>87</b> |
| Définition du risque .....   | 87        |
| Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur ..... | 87        |
| Les risques pays .....   | 87        |
| Risque commercial .....  | 87        |
| Risque juridique .....   | 87        |
| Le risque politique .....  | 88        |
| Le risque économique .....   | 88        |
| Le risque catastrophique .....   | 88        |
| Le risque de change .....  | 88        |
| Le risque documentaire .....   | 89        |
| Le risque technologique .....  | 89        |
| Le risque de transport .....   | 89        |
| Le risque concurrentiel .....  | 89        |
| Le risque lié au personnel .....                                       | 89        |
| Le risque de non-transfert .....                                       | 90        |
| Le risque de non-paiement .....  | 90        |
| Les risques liés au financement du commerce extérieur .....            | 90        |
| Les risques liés au financement d'une opération importation .....      | 90        |
| Les risques associés au crédit documentaire .....                      | 90        |
| a) Les risques pris par la banque émettrice .....                      | 90        |
| b) Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice) .....     | 90        |
| c) Les risques pris par l'acheteur .....                               | 90        |
| d) Les risques pris par le vendeur .....                               | 90        |
| Les risques associés à la remise documentaire .....                    | 90        |
| a) Pour l'importateur .....  | 91        |
| b) Pour l'exportateur .....  | 92        |
| c) Pour la banque de vendeur .....                                     | 92        |
| Les risques liés au financement des exportations .....                 | 92        |

## Table des matières

---

|  |     |
|--|-----|
| Les risques associés au crédit acheteur.....   | 92  |
| a) Le risque de fabrication .....  | 92  |
| b) Le risque de crédit .....   | 93  |
| Les risques associés au crédit fournisseur.....  | 93  |
| a) Le risque de fabrication .....  | 93  |
| b) Le risque de crédit .....   | 93  |
| c) Le risque d'insolvabilité.....  | 93  |
| Les garanties et les couvertures des risques liés aux opérations du commerce extérieur ..... | 93  |
| Les couvertures des risques liés aux opérations du commerce extérieur.....                   | 94  |
| Couverture interne .....   | 94  |
| Couverture externe .....   | 94  |
| a) Le recours aux assurances .....   | 94  |
| b) Le recours aux sociétés d'affacturage.....  | 94  |
| Les garanties bancaires .....  | 95  |
| Les cautionnements .....   | 95  |
| Les garanties .....  | 95  |
| Les formes de garanties .....  | 96  |
| a) La garantie directe .....   | 96  |
| b) La garantie indirecte .....   | 96  |
| Les principales sortes de garanties bancaires.....   | 97  |
| La garantie de soumission (bid bond) .....   | 97  |
| La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds) .....                            | 97  |
| La garantie de bonne exécution (Performance Bond) .....                                      | 97  |
| La garantie de retenue de garantie.....  | 98  |
| La garantie d'admission temporaire .....   | 98  |
| La lettre de crédit « stand by ».....  | 99  |
| Les contrats d'une garantie bancaire .....   | 99  |
| Le contrat de couverture .....   | 99  |
| Le contrat de garantie .....   | 99  |
| Les avantages et inconvénient d'une garantie bancaire .....                                  | 99  |
| La couverture du risque de change.....   | 99  |
| La naissance du risque de change .....   | 100 |
| a) Risque de change à l'exportation.....   | 100 |

## Table des matières

---

|  |            |
|--|------------|
| b) Risque de change à l'importation .....  | 100        |
| La gestion interne de risque de change .....   | 100        |
| a) Le choix de la monnaie de facturation.....  | 101        |
| b) La compensation des flux.....   | 101        |
| c) Termaillage.....  | 101        |
| d) Clauses de change contractuelles.....   | 101        |
| e) Netting.....  | 102        |
| f) Les swaps de devises.....   | 102        |
| 2.4.6.3. Techniques de couverture faisant appel aux banques.....   | 102        |
| a) Couverture à terme.....   | 102        |
| b) Les avances en devises.....   | 102        |
| a) Option de change .....  | 103        |
| b) Change avec intéressement.....  | 103        |
| c) Change budgété .....  | 103        |
| d) Option prime zéro .....   | 103        |
| Couverture de risque de crédit a moyen terme et risque de fabrication.....                                 | 103        |
| Couverture des exportateurs contre le risque de fabrication.....   | 104        |
| <b>Section 03: Les techniques de financement des opérations du commerce<br/>extérieur en Algérie .....</b> | <b>105</b> |
| <b>Introduction .....</b>  | <b>105</b> |
| Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur .....                                   | 106        |
| Les techniques de financement des opérations internationales à Court Terme.....                            | 106        |
| Le crédit de préfinancement.....   | 106        |
| a) Définition .....  | 107        |
| b) Caractéristiques .....  | 107        |
| La mobilisation de créances nées sur l'étranger .....  | 107        |
| a) Définition .....  | 107        |
| b) Les caractéristiques.....   | 108        |
| c) Les procédures .....  | 108        |
| L'avance en devise à l'exportation .....   | 108        |
| a) Définition .....  | 109        |
| b) Caractéristiques .....  | 109        |
| c) Déroulement de l'opération .....  | 109        |

## Table des matières

---

|   |            |
|---|------------|
| L'affacturage .....   | 110        |
| a) Définition.....  | 110        |
| b) Les caractéristiques .....   | 110        |
| c) Le déroulement .....   | 110        |
| Les techniques de financement à l'internationales à moyen et long terme ..... | 111        |
| Crédit fournisseur .....  | 111        |
| a) Définition.....  | 111        |
| b) Caractéristiques .....   | 111        |
| Crédit acheteur.....  | 112        |
| a) Définition .....   | 112        |
| b) Caractéristiques.....  | 113        |
| Le crédit-bail international (leasing) .....                                  | 113        |
| a) Définition .....   | 115        |
| b) Caractéristiques .....   | 115        |
| Autre techniques de financement à l'international .....                       | 115        |
| Le forfaiting .....   | 115        |
| Définition .....  | 115        |
| Caractéristique.....  | 116        |
| La confirmation de commande.....  | 116        |
| Définition .....  | 116        |
| Les caractéristiques de la confirmation de commande.....                      | 116        |
| Contre remboursement .....  | 117        |
| Définition .....  | 117        |
| Le mécanisme de contre remboursement .....                                    | 117        |
| Le crédit financier .....   | 117        |
| La définition.....  | 117        |
| Caractéristiques .....  | 118        |
| Les comptes rendus .....  | 118        |
| Définition .....  | 118        |
| Le compte à l'étranger .....  | 119        |
| <b>Conclusion du chapitre.....</b>  | <b>120</b> |

## Table des matières

---

|  |            |
|--|------------|
| <b>Chapitre 03 : Présentation de la technique du crédit documentaire .....</b> | <b>121</b> |
| <b>Introduction .....</b>  | <b>122</b> |
| <b>Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire .....</b>                | <b>123</b> |
| Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire .....             | 123        |
| définition de règles usances uniformes (RUU) .....                             | 123        |
| structure des RUU 600 .....  | 123        |
| Les objectifs des RUU 600 .....  | 124        |
| définition du crédit documentaire .....  | 124        |
| L'origine du crédit documentaire .....   | 124        |
| Les intervenants dans le crédit documentaire .....                             | 125        |
| Les documents exigés dans la technique du crédit documentaire .....            | 128        |
| les documents de prix .....  | 128        |
| les documents de transport .....   | 128        |
| Les documents d'assurance .....  | 128        |
| les documents douaniers .....  | 128        |
| Document d'annexe .....  | 129        |
| Les dates butoirs .....  | 129        |
| La date de validité de crédit documentaire .....                               | 129        |
| la date d'expédition des marchandises .....                                    | 130        |
| la date limite de présentation des documents .....                             | 130        |
| Les avantages et inconvénients du crédit documentaire .....                    | 130        |
| Les avantages .....  | 130        |
| Les inconvénients .....  | 130        |
| La typologie du crédit documentaire .....                                      | 130        |
| Selon le degré de sécurité .....   | 133        |
| Le crédit révocable .....  | 133        |
| Le crédit documentaire irrévocable .....                                       | 133        |
| b) Le crédit documentaire irrévocable non confirmé .....                       | 133        |
| Selon le mode de réalisation .....   | 133        |
| Le crédit réalisable par paiement a vue .....                                  | 134        |
| Crédit réalisable par paiement différé .....                                   | 134        |
| Crédit réalisable par acceptation .....  | 135        |
| Le crédit réalisable par négociation .....                                     | 135        |

## Table des matières

---

|  |            |
|--|------------|
| Selon le financement .....   | 136        |
| Le crédit «révolving » (renouvelable) .....                                    | 136        |
| Le crédit documentaire transférable .....                                      | 136        |
| Le crédit Red-clause (ou par anticipation) .....                               | 136        |
| Le credit back-to-back (adossé) .....  | 136        |
| La lettre de crédit «stand by» .....   | 136        |
| <b>Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire.....</b>                 | <b>137</b> |
| La domiciliation bancaire .....  | 137        |
| Aperçu sur la domiciliation bancaire .....                                     | 138        |
| Définition de la domiciliation bancaire.....                                   | 138        |
| La domiciliation des Importations .....  | 138        |
| Principe de la domiciliation des importations .....                            | 139        |
| Procédure de domiciliation .....   | 139        |
| a) L'ouverture .....   | 139        |
| b) Attribution d'un numéro de domiciliation .....                              | 140        |
| c) Gestion et suivi du dossier de domiciliation .....                          | 140        |
| d) Apurement de la domiciliation .....   | 145        |
| La domiciliation des exportations .....  | 146        |
| a) Ouverture de dossier .....  | 148        |
| b) La gestion et le suivi .....  | 150        |
| c) L'apurement des dossiers .....  | 150        |
| l'ouverture d'un crédit documentaire .....                                     | 150        |
| Demande d'ouverture un crédit documentaire.....                                | 150        |
| L'étude de la demande .....  | 151        |
| Vérification de la conformité des documents constitués par l'importateur ..... | 152        |
| L'émission du crédit documentaire .....  | 152        |
| notification de crédit au bénéficiaire .....                                   | 152        |
| Modification du crédit documentaire .....                                      | 153        |
| L'utilisation du crédit documentaire .....                                     | 153        |
| La réalisation du crédit documentaire .....                                    | 153        |
| La liquidation du crédit documentaire.....                                     | 154        |
| La remise de la marchandise.....   | 155        |
| Apurement du dossier .....   | 155        |
| Le mécanisme du crédit documentaire.....                                       | 156        |

# **Table des matières**

---

---

**Conclusion du chapitre.....160**

**Conclusion générale .....161**

**Bibliographie**

**Annexes**

**Liste des annexes**

**Listes de tableau et des figures**

**Tables des matières**

**Résumé**

## **Résumé :**

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (Exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde.

L'ouverture commerciale constitue un élément du développement très important. A ce propos, l'Algérie a engagé une large politique de réforme économique par la libéralisation du commerce extérieur et la conclusion des accords d'associations notamment avec l'Union Européenne et la grande zone arabe de libre échange ainsi que la ratification de plusieurs conventions relatives aux banques, assurances, commerce, transport...et l'adhésion aux différentes organisations internationales encadrant le commerce international à l'exception de l'OMC.

L'objet de notre travail consiste à étudier le financement de commerce extérieur par le crédit documentaire et montrer le poids de ce dernier en tant que moyen de paiement des importations.

Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, et éclairé la situation de l'Algérie par rapport au marché mondial en abordant le commerce extérieur en Algérie. Dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude de crédit documentaire comme moyen de paiement. Nous avons arrivé à déduire que : le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients mais il reste toujours la technique la plus sécurisante, car le Credoc basé sur la confiance des deux parties contractants, couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur les marchandises.

- ❖ **Mots clés:** Commerce internationale libéralisation, grande zone arabe, incoterms, l'OMC, crédit documentaire, importation, exportation, paiement à l'internationalisation, les techniques de paiement.