

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International

Sujet :

L'impact de la pandémie COVID-19 sur le commerce international

Réalisé par :

HOUCHI Ghiles

Devant le jury composé de :

SAHALI Nourredine
HAMDAD Toufik
BABOU Omar

Président

Rapporteur

Examineur

MCA

MAA

MAA

UMMTO

UMMTO

UMMTO

Promotion : 2022/2023

Au début, je souhaite remercier le bon Dieu, de m'avoir accordé la volonté et la force pour réaliser ce modeste travail.

Mon encadreur Mr. HAMDAD Toufik, qui a bien voulu m'encadrer et me faire profiter de son expérience et me conseiller tout au long de mon travail.

Ce mémoire n'aurait jamais pu voir le jour sans le soutien actif des membres de ma famille, mes parents en particulier, et je tiens à les remercier.

Je tiens aussi à remercier les personnes qui m'ont apporté leur aide et qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.

Je remercie aussi tous les enseignants, qui ont fourni des efforts pour nous durant ces années d'études.

J'ai l'honneur de dédier ce modeste travail :

A ma mère, pour son amour et ses encouragements

A mon père, pour son soutien, ses sacrifices et pour la confiance qu'il m'a accordé

A mes frères, ma sœur qui étaient toujours présent pour moi, ainsi qu'à toute ma famille

*A mes amis et camarades de classe spécialité « finance et commerce international », plus
particulièrement : Massil, Lisa et Tassadith.*

AIE : Agence Internationale de l'énergie.

CEA : Commission Economique Africaine.

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

FMI : Fond Monétaire International.

FRA : Future Rate Agreement.

GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce.

NPI : Nouveaux Pays Industriels.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

OMS : Organisation Mondiale de la santé.

ONUUDI : Organisations des Nations Unies pour le Développement Industriel.

OPEP : Organisation des pays Exportateurs de Pétrole.

PED : Pays en Développement.

PIB : Produit Intérieur Brut.

PNB : Produit National Brut.

Liste des tableaux

| Tableaux | Titres | Pages |
|-----------------|---|--------------|
| 01 | Taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du PNB) | 05 |
| 02 | L'apparition de nouvelles puissances commerçantes comme le Japon et les Etats-Unis | 06 |
| 03 | La part des principaux pays exportateurs dans le commerce de manufacturés (1913-1937) | 06 |
| 04 | Croissance des exportations mondiales (1955-1980) en milliards de dollars | 07 |
| 05 | L'exportation mondiale de marchandises (1980-2000) | 09 |
| 06 | Représentation des raisons des risques du commerce international. | 22 |
| 07 | Représentation des risques liés au transport de marchandises. | 24 |

Liste des figures

| Figure | Titres | Pages |
|---------------|---|--------------|
| 01 | Les statistiques de la contamination à travers le monde | 35 |
| 02 | Nombre de cas infectés et de décès liés à la Covid-19 dans le monde | 37 |
| 03 | Nombre de décès liés à la Covid-19 dans les pays les plus touchés | 37 |

| | |
|--|-----------|
| Remerciements | |
| Dédicaces | |
| Liste des abréviations | |
| Les des tableaux | |
| Liste des figures | |
| Sommaire | |
| Introduction générale | 01 |
| CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL | |
| Introduction | 04 |
| Section 1 : L'évolution du commerce international | 04 |
| Section 2 : Les théories du commerce international..... | 11 |
| Conclusion..... | 19 |
| CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUES LIES AU COMMERCE INTERNATIONAL | |
| Introduction | 20 |
| Section 1 : Les risques liés au commerce international | 20 |
| Section 2 : La couverture des risques liés au commerce international..... | 26 |
| Conclusion | 32 |
| CHAPITRE 3 : LA CRISE SANITAIRE COVID-19 ET LE COMMERCE INTERNATIONAL | |
| Introduction | 33 |
| Section 1 : L'apparition de la crise sanitaire COVID-19 | 33 |
| Section 2 : L'impact de la crise sanitaire sur le commerce international..... | 39 |
| Conclusion | 48 |
| Conclusion générale | 49 |
| Bibliographie | |
| Table des matières | |
| Résumé | |

Introduction Générale

Le commerce international, englobe les échanges de biens, de services et de capitaux entre différents pays. Au fil du temps, il a connu une évolution significative, passant d'un commerce principalement basé sur les produits agricoles et les matières premières à un commerce de plus en plus axé sur les biens manufacturés et les services.

Cette évolution, revêt une grande importance. Elle a permis aux pays de bénéficier d'une plus grande diversité de produits et de ressources, favorisant ainsi le développement économique et la croissance. De plus, le commerce international a stimulé l'innovation et la compétitivité, incitant les entreprises à améliorer leurs produits et leurs processus pour rester compétitives sur la scène mondiale. Il a également facilité le transfert de connaissances et de technologies entre les pays, contribuant ainsi au progrès et au développement. Enfin, le commerce international crée des opportunités d'emploi et de collaboration, renforçant les liens économiques et diplomatiques entre les nations.

Cependant, le commerce international comporte certains risques inhérents. Parmi ces risques, on peut citer les fluctuations des taux de change, qui peuvent affecter les coûts d'importation et d'exportation, ce qui peut avoir un impact sur la rentabilité des entreprises. Les barrières commerciales telles que les tarifs douaniers et les quotas peuvent également limiter l'accès aux marchés étrangers et entraver les échanges internationaux. De plus, les risques politiques, tels que les instabilités économiques et les risques liés au transport, tels que les retards, les pertes ou les dommages aux marchandises, peuvent entraîner des coûts supplémentaires pour les entreprises. Il est donc important pour les entreprises de prendre en compte ces risques et de mettre en place des stratégies de gestion des risques pour minimiser leur impact sur leurs activités internationales.

Au cours de ces dernières années, le commerce international a connu un ralentissement considérable en raison de la pandémie de Covid-19, qui a fait son apparition en décembre 2019. Les mesures de confinement et les restrictions mises en place pour freiner la propagation du virus ont eu un impact majeur sur les échanges commerciaux à l'échelle mondiale. De nombreuses industries ont été touchées, avec des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement, des fermetures d'usines et une baisse de la demande. Cependant, les entreprises ont rapidement adapté leurs stratégies et mis en place des mesures de sécurité pour poursuivre leurs activités.

Aujourd'hui, le commerce international commence à se rétablir progressivement avec la reprise des échanges et la mise en place de protocoles sanitaires strictes.

Le choix du sujet de recherche

Nous avons choisi ce thème pour plusieurs raisons motivantes. D'abord, ce sujet est lié à ma spécialité, et je trouve qu'il y a beaucoup d'informations d'actualité disponibles sur ce propos, ce qui me permettra de mener une recherche approfondie et d'obtenir des données récentes. De plus, c'est un sujet d'actualité qui a suscité de nombreux changements et défis dans le domaine du commerce. Enfin, je suis fasciné par l'interconnexion et l'interdépendance des économies mondiales, et je pense que la pandémie a mis en évidence à quel point elles sont étroitement liées. Cela me pousse à étudier comment les perturbations dans un pays peuvent avoir des répercussions sur le commerce international dans son ensemble.

L'objectif de la recherche

L'objectif de cette recherche, est d'analyser et de comprendre l'impact de la pandémie Covid-19 sur le commerce international. Afin d'atteindre cet objectif, nous avons posé la problématique suivante :

« Quels sont les effets de la pandémie Covid-19 sur les échanges commerciaux entre les pays et comment les acteurs économiques peuvent-ils s'adapter à cette nouvelle réalité ? »

De cette question principale découlent d'autres questions secondaires :

- Quels secteurs du commerce international ont été les plus touchés par la pandémie ?
- Comment les gouvernements ont-ils réagi pour soutenir le commerce international pendant la pandémie ?

La méthodologie de la recherche

Pour la méthodologie, nous avons opté pour une recherche documentaire approfondie. Nous avons exploité diverses sources d'informations, tels que des mémoires et des thèses apparentes à ce sujet, ainsi que des sites internet fiables.

La structure de la recherche

Afin de mener à bien ce travail, nous avons structuré ce mémoire en trois chapitres. Le premier chapitre intitulé « Généralités sur le commerce international », comprend une section sur l'évolution du commerce international et une autre sur les théories explicatives du

commerce international. Le deuxième chapitre, intitulé « La gestion des risques liés au commerce international », aborde les risques liés au commerce international ainsi que leur couverture. Enfin, le troisième chapitre, intitulé « la crise sanitaire Covid-19 et le commerce international », explore l'apparition de la pandémie et son impact sur le commerce international.

Chapitre 1

Généralités sur le commerce international

Introduction

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre les pays. Il peut agir sur toutes les activités de production, de commercialisation, d'exportation ou encore d'importation.

Depuis des siècles, le commerce international existe, il connaît un essor de plus en plus important du fait de la mondialisation. Il est une nécessité à toutes les nations du monde, il tient de fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières) ni de l'ensemble des facteurs de productions (terre, capital, travail, technologie), sur son propre territoire.

Le commerce international peut se mesurer à l'aide des flux d'exportations et d'importations des services et de marchandises que ce soit entre différents pays ou bien entre des zones géographiques. Il est donc l'un des principaux modes par lesquels les Etats entrent en relation, il est à la fois source de dialogue, de paix et de conflits.

L'évolution du commerce mondial est étroitement liée à la production des nations, à leur puissance, ainsi qu'à l'état de leurs relations.

Ce premier chapitre comprend deux sections, la première section portera d'abord sur l'évolution du commerce international, la deuxième section va s'étaler sur ses différentes théories.

Section 1 : L'évolution du commerce international**1. L'évolution du commerce international**

Le commerce mondial est en constante évolution, sa structure est très différente aujourd'hui de ce qu'elle était il y a une ou deux générations. Pour autant, la mondialisation n'est pas un phénomène totalement nouveau.¹ Dans cette section nous allons nous intéresser aux diverses périodes de cette évolution.

1-1. Le commerce mondial dans la période 1800 à 1937

Avant 1800 le commerce entre les nations est expliqué par deux motifs :

¹ KRUGMAN.P et OBSTFELD.M, économie internationale, édition 8,2009, P19.

Le premier principe c'est celui de la disponibilité des biens c'est-à-dire un pays importe ce qu'il ne peut produire, en générale pour des raisons d'ordre climatique, ou l'absence de certain minéraux sur le territoire national.²

Le second est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales.

Dans les deux cas, il n'est pas vraiment indispensable de construire une théorie pour expliquer les mouvements internationaux de marchandises.³

La fin du 19eme siècle le commerce a connu de nombreux changements, que l'on peut saisir autour de deux aspects : la répartition géographique des échanges et leur structure par produits.

1-1-1.La répartition géographique des échanges

Le commerce international à augmenté au 19^e siècle a un rythme très supérieur à celui de la production mondiale, entre 1800 et 1913 par tête est multiplié par 25 alors que, dans le même temps, la production mondiale par tête ne l'est que par 2.2 le taux d'exploitation passe pour l'Europe de 4.4% en 1830 à 13.2% en 1910.

Le tableau N 01 qui présente l'évolution de l'exportation au produit national brut pour quelques pays européens entre 1830 et 1910 (en pourcentage du PNB).

Tableau N°01 : taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du PNB).

| pays | 1830 | 1850 | 1870 | 1890 | 1910 |
|-------------|------|------|------|------|------|
| Allemagne | - | - | 17.2 | 13.5 | 14.6 |
| France | - | 7.4 | 11.5 | 13.8 | 15.3 |
| Royaume-Uni | 7.8 | 11.4 | 17.6 | 16.3 | 17.5 |
| Europe | 4.4 | 7.0 | 10.9 | 12.6 | 13.2 |

Source : Extrait de P. BAIROCH, commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19^e siècle, Mouton, Paris, 1976, table20.p79.

Selon les données du tableau ci-dessous nous avons remarqué qu'il existe un mouvement général d'ouverture accrue pour l'ensemble des pays européens.

Ces taux sont différents selon les pays mais, en raison de niveau élevé de son PNB le Royaume-Uni domine largement les échanges.

² RAINELLI.M, le commerce international, édition 8, Belgique 2002, P8.

³ RAINELLI.M, op cit, P9.

Tableau N°02 : l'apparition de nouvelles puissances commerçantes comme le Japon et Etats-Unis.

| | Royaume-Uni | États-Unis | France | Japon | Allemagne |
|------|-------------|------------|--------|-------|-----------|
| 1850 | 18 | 5.5 | 6.2 | | - |
| 1913 | 17.6 | 10.3 | 7.7 | 1.8 | 12.5 |

Source : Calculs effectués d'après J.A LISOURD et Cl.GERARD, nouvelle histoire économique, le 19^e siècle, Armand Colin, Paris, 1976.

1-1-2.La structure par produits des échanges

La nature des produits échangés par un pays dépend étroitement de celle de ses productions et de ses richesses naturelles. Une première décomposition, grossière, distingue deux secteurs : les produits de l'industrie et les produits primaires (agricole et miniers), le réseau de commerce mondial est alors composé d'un bloc de pays industriels, l'Europe qui achète principalement des produits primaires et vend surtout des produits industriels, les exportations européennes sont composées de produits manufacturés pour 55% à 65% du total, selon les années alors que les importations comportent 80% à 90% des produits primaires.

Dans l'entre deux guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques qui conduisent à un changement dans la structure de dispositifs de production pour chaque pays le Royaume-Uni il perd progressivement sa place et les nouvelles puissances étant les Etats-Unis et le Japon, le commerce mondial n'a pas augmenté que de 3% entre 1913 et 1937

Le tableau N 03 présente l'évolution de la part des principaux pays exportateurs dans le commerce de produits manufacturés (1913-1937 en pourcentage).

Tableau N°03 : la part des principaux pays exportateurs dans le commerce de manufacturés (1913-1937).

| | 1913 | 1926 | 1937 |
|-------------------------------------|------|------|------|
| Royaume-Uni | 30.6 | 23.8 | 22.4 |
| Etats-Unis | 13.0 | 21.4 | 20.3 |
| France | 12.7 | 11.1 | 6.1 |
| Allemagne | 27.5 | 21.9 | 23.4 |
| Belgique – Italie – Suède et Suisse | 13.1 | 14.5 | 15.4 |
| Canada | 0.7 | 3.4 | 5.0 |
| Japon | 2.5 | 4.1 | 7.5 |

Source : A.K CAIRNCROSS ,Factors in Economica développement, Londres, 1962, p23.

Selon les données de tableau ci-dessus on remarque que le Royaume-Uni est toujours le premier exportateur mondial de produits manufacturés et réalise 22.4% de ses échanges. Mais son avance commerciale est progressivement réduite car les Etats-Unis et Allemagne ont comblé leur retard commercial en 1937, l'Allemagne est devenu le premier exportateur mondial de produits manufacturés et réalise 23.4% des exportations mondiales, contre 22.4% pour le Royaume-Uni, 20.3% pour les Etats-Unis et 7.5% pour le Japon.⁴

Les produits manufacturés sont découpés en trois catégories : les biens de consommation traditionnelle (par exemple le textile), les biens de consommation intermédiaire achetés par les entreprises pour produire, et enfin, les biens d'équipement des ménages (automobiles, électroménagers).⁵

1-2. Le commerce mondiale entre 1945 et 1980

De la fin de la deuxième guerre mondiale jusqu'à 1980, les échanges internationaux ont eu une progression spectaculaire, le lancement effectif de développement du commerce international passe par des taux de croissance sans précédent enregistré environ 6% par an entre 1948 et 1960, 8.8% par an entre 1960 et 1973 et 4% par an entre 1973 et 1980, la croissance des exportations mondiales augmente à peu près deux fois plus rapide, cette évolution est liée à la croissance économique, institutionnalisation de libre-échange, et aussi la dynamique d'internationalisation des firmes.

Le tableau N 04 présente une croissance des exportations mondiales leur montant est multiplié par plus de 21.

Tableau N°04 : croissance des exportations mondiales (1955-1980) en milliards de dollars et en indices.

| | 1955 | 1963 | 1975 | 1980 |
|--------|------|------|------|-------|
| Valeur | 93 | 154 | 873 | 1989 |
| Indice | 100 | 166 | 9387 | 21387 |

Source : GATT, Matrices du commerce mondiale, 1955-1976 Genève, 1978 et le commerce international en 1980-1981, Genève, 1981.

⁴ RAINELLI.M, le commerce international, la découverte Belgique 2002, édition 8, p9.

⁵BOUMRAR.F , CHABANE.S (le financement des opérations du commerce extérieur), UMMTO Tizi-Ouzou, Mémoire Master, 2022.

En effet dans la rupture de 1973, le prix du pétrole passe de 2 à 14 dollars. Ce choc pétrolier entraîne une ponction de revenu de 2 à 3% du PIB des pays industrialisés pour payer les importations de pétrole, et casse la croissance économique. Même effet de second choc pétrolier.

Cela ralentit la croissance des échanges mais ne l'arrête pas. L'essor du commerce international n'a été interrompu qu'en 1975 et 1980 où il y a eu baisse, à prix constants. Le commerce international est donc à la fois cause (via le pétrole) des conséquences de récession.

En conséquence mécanique de la flambée des cours du pétrole : la part des piliers exportateurs de pétrole dans les exportations totales des PED est passée de 29% en 1963 à 55% en 1980. La difficulté des années 1970 sont accrues en excédent par la montée de la croissance mondiale, liée à l'émergence de NPI et au déclin des vieilles industries. Cela provoque un renouveau de protectionnisme essentiellement sous la forme de barrière non tarifaire (quota de voiture ou d'acier, mesures anti dumping). Ce phénomène a ralenti la reprise du commerce international dans les années 1980.

1-3. Le commerce mondial entre 1980 et 2000

Depuis 1980 l'économie mondiale connaît un bouleversement dans les flux internationaux de marchandises liés à l'apparition de nouvelles puissances qui modifient la hiérarchie intérieure, la production mondiale est à nouveau multipliée par 1.6, et en valeur est multipliée par 3.3 entre 1980 et 2001 (comme montre le tableau numéro 5), les économies mondiales sont donc plus en plus ouvertes aux flux commerciaux internationaux, et libéralisation de secteur agricole et des services, à l'occasion de cycle de négociation de GATT (Général Agrément on Tarifs and Trade) : accord général sur les droits de douane, puis en scène de l'OMC (organisation mondiale de commerce) : il s'occupe des règles régissant le commerce international entre les pays, au cours de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés en Avril 1994 à Marrakech par la majeure partie des puissances commerciales demande et ratifié par leur assemblée parlementaire. L'OMC a pour le but principal de favoriser l'ouverture commerciale. Donc jouer un rôle essentiel dans cette évolution.⁶

Une première période, de 1980 à 1983, est caractérisée par une baisse sensible des exportations 1984 marque une nette reprise, suivie d'une année de stagnation. Ce n'est qu'en

⁶ Statistiques de commerce mondial de l'OMC, année 2003.

1986 que l'exportation dépasse le niveau de 1980 ; cette année marque le début d'une troisième phase, de forte croissance, jusqu'en 1992. L'année 1993 marque une légère dépression, suivie jusqu'en 1997, d'une croissance significative. En 1998 est caractérisée par une légère diminution, alors qu'en forte croissance est enregistrée en 1999 et 2000.

Tableau N°05 : L'exportation mondiale et la production mondiale de marchandises (1980-2000).

| Année | Exportations | | Indice de la production mondiale |
|-------|------------------|---------------|----------------------------------|
| | Indice de valeur | Indice volume | |
| 1980 | 59 | 68 | 78 |
| 1981 | 58 | 68 | 78 |
| 1982 | 54 | 66 | 77 |
| 1983 | 53 | 68 | 78 |
| 1984 | 57 | 73 | 83 |
| 1985 | 56 | 75 | 86 |
| 1986 | 62 | 78 | 88 |
| 1987 | 72 | 83 | 91 |
| 1988 | 82 | 89 | 95 |
| 1989 | 89 | 95 | 99 |
| 1990 | 100 | 100 | 100 |
| 1991 | 102 | 104 | 100 |
| 1992 | 108 | 109 | 100 |
| 1993 | 108 | 113 | 100 |
| 1994 | 123 | 124 | 103 |
| 1995 | 147 | 133 | 107 |
| 1996 | 153 | 139 | 111 |
| 1997 | 158 | 154 | 116 |
| 1998 | 156 | 161 | 118 |
| 1999 | 162 | 168 | 121 |
| 2000 | 183 | 186 | 127 |

Source : extrait de l'OMC, statistiques du commerce international,2002.

En se basant sur les indices de ce tableau, nous avons remarqué que les exportations et la production mondiale sont en évolution permanente, durant les 2 dernières décennies du 20eme siècle.

1-4.Le commerce mondial depuis 2001 à nos jours

Après la récession économique en 2001 qui à provoqué une forte baisse de l'économie mondiale, en 2002 c'était la période charnière ou le commerce mondiale a forcément exposé ou la production économique a augmenté de 4.7%, cette période caractérisée par le recul des

exportations couplé à l'augmentation des importations des Etats-Unis d'Amérique qui a engendré un déficit commercial et un déficit des opérations courantes, et aussi l'expansion de la Chine.⁷

Par ailleurs, la crise économique et financière de 2008 a provoqué une récession mondiale, le volume des échanges a chuté de 12.2%, et reste encore diminué en 2016 avec une part de 3% en valeur, ce recule de ce dernier à été dû principalement à la diminution continue des exportations de combustibles et de produits miniers.

Cependant, la baisse des prix des produits de base, particulièrement marquée en 2015, a pris fin en 2016 pour la plupart des produits, sauf l'énergie.⁸

A partir de 2017, le commerce mondial a enregistré son plus fort taux de croissance en six ans, en volume comme en valeur. Le volume du commerce de marchandises, mesuré par la moyenne des exportations et des importations, a augmenté de 4.7%, première hausse annuelle de plus de 3% depuis 2011.⁹

La croissance des échanges commerciaux devrait augmenter de seulement 1.5% en 2019 et 1.7% en 2020. La persistance des tensions entre la chine et les Etats-Unis et le ralentissement des grandes économies dans la zone euro amènent à penser que le commerce mondial est entré dans un cycle de croissance faible.¹⁰

En 2021, la croissance du commerce mondial a largement dépassé le taux moyen de 2.7% enregistré en 2010-2019, soit la période comprise entre la crise financière mondiale et le déclenchement de la pandémie.

Le commerce mondial a ralenti au premier semestre de 2022, l'économie mondiale étant aux prises avec plusieurs facteurs connexes, y compris le conflit en Ukraine, l'inflation élevée et les effets persistants de la pandémie. Mais au cours des premiers mois de 2023, les échanges de biens ont augmenté de 1.9% par rapport au dernier trimestre de 2022.

⁷<https://www.world-trade-organisation.org>. Consulté le 23/08/2023.

⁸ Commerce des marchandises et commerce des services commerciaux, 2017 ; in WWW.Examen statistique du commerce mondial 2017.

⁹ OMC, communiqué de presse 2018.

¹⁰<https://latribune.fr>, 2019. Consulté le 23/08/2023.

Section 2 : Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer pourquoi les pays s'échangent entre eux. Les préoccupations théoriques portent sur l'intérêt de l'échange international, les avantages de la division internationale du travail ou encore sur les prix relatifs des différents produits.

1. Les théories classiques

Les économistes classiques étaient les premiers théoriciens de l'échange international. Leurs approches du commerce international et de la spécialisation, ont longtemps influencé les diverses réflexions menées autour de ce thème essentiel de la pensée économique.

1-1. Le Mercantilisme

Le mercantilisme est une philosophie économique du 16^{ème} et 17^{ème} siècle, selon laquelle la richesse d'un pays se mesure à la quantité d'or et d'argent (métal) qu'il possède. Le pays ainsi encourage à augmenter ses réserves d'or et d'argent en augmentant les exportations et en réduisant les importations, de façon qu'il lui reste plus de richesse.¹¹

Cette croyance se généralise et plaide en faveur d'une vision dynamique de la politique de l'économie nationale. Les tenants du mercantilisme prônent le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen d'un commerce extérieur convenablement organisé en vue de dégager un excédent de la balance commerciale. Résultat qui est obtenu par un investissement raisonné et volontaire dans des activités économiques à rendement croissant, comme l'avait identifié l'économiste italien Antonio Serra dès 1613.

Pour ce faire, l'Etat se trouve investi de la responsabilité de développer la richesse nationale, en adoptant des politiques pertinentes de nature défensive (protectionnisme) mais aussi offensive (favorisant l'exportation et l'industrialisation).¹²

Adam Smith a sérieusement critiqué la théorie mercantilisme disant qu'elle fait plus du mal que du bien. En effet le pays qui limite les importations est obligé de gaspiller ses ressources dans une production de bien pour laquelle il n'est pas expert. Selon Smith cette inefficacité de production réduit la richesse d'un pays même si trésor augmentant.

¹¹ Naji Jamel, Sophie Fornier commerce international, théorie, technique et application. ERPI, 2005 P18.

¹² Claude-Danièle Echaude maison, Dictionnaires d'économie et des sciences sociales, Paris, Nathan, 1993 p26.

Encore de nos jours, lorsqu'on parle d'un pays qui impose des tarifs et de quotas sur les biens provenant d'un pays, on dit que le pays adopte une politique commerciale mercantiliste.

1-2.L'avantage absolu

Un pays (A) possède un avantage absolu sur un pays (B) s'il peut produire un bien ou service à moindre coût, c'est-à-dire en utilisant moins de ressources. Le concept de l'avantage absolu a été élaboré par Adam Smith en 1776. Il implique qu'un pays gagne à se spécialiser dans les produits pour lesquels il dispose d'un avantage absolu, c'est-à-dire de condition de production meilleure que celle des autres pays.

Adam Smith a introduit la théorie de l'avantage absolu pour décrire des situations où un pays a intérêt à produire d'avantage qu'il ne consomme, afin d'exporter le surplus et d'importer des biens que d'autres pays produisent mieux que lui. Il part d'abord du cas d'un père de famille, car la « maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire ». il généralise cette approche à l'échelle du pays puisque ce « qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire ».¹³

Ceci autorise l'élargissement des marchés, la baisse des prix (et donc l'accroissement de l'épargne), ainsi que l'accentuation de la devise du travail.

Les courants commerciaux trouvent leurs origines dans les différences de coûts de production pour chaque partenaire à l'échange.

Un pays exporte les biens qu'il produit à un coût inférieur vers un autre pays du monde. En revanche il s'engage à importer les biens qu'il produit à un coût supérieur.

Comme le souligne Adam Smith : « si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à un meilleur marché que nous sommes en état de l'établir nous même, il vaut mieux que nous lui achetons avec quelques parties de notre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages ».

Cependant en appliquant ce raisonnement à un cas limité (mais relativement fréquent), on aboutit à une conclusion surprenante : si un pays peut produire à un moindre coût et sans

¹³ SMITH.A, la richesse des nations (1776), livre 4, chapitre 2.

limitation de volume tous les biens dont a besoin un autre pays, celui-ci aurait tout intérêt à tout lui acheter et n'aurait rien à lui vendre en contrepartie. Une telle situation est inconcevable : l'ouverture à l'échange conduit à l'impossibilité de l'échange.

Si la loi de l'avantage absolu marque un changement important par rapport au mercantilisme, elle ne peut cependant expliquer qu'une partie du commerce internationale. En effet, si on se limite à cette théorie, un pays qui aurait dans tous les domaines une productivité inférieure à celle des autres pays ne pourrait strictement rien se procurer sur le marché international.

1-3.L'avantage comparatif

Tout en adhérant aux critiques formulés par A.SMITH à l'encontre des mercantilistes à propos de leur conception du rôle du commerce extérieur dans une économie nationale, D.RICARDO avait rejeté néanmoins la théorie proposée car elle excluait du commerce international les pays qui n'auraient aucun avantage absolu.¹⁴

En économie, l'avantage comparatif constitue le concept principal de la théorie classique du commerce international. C'est une théorie qui défend l'intérêt pour un pays de se spécialiser dans la production d'un produit dans lequel il détient le meilleur avantage par rapport à la concurrence. L'avantage comparatif est une notion également applicable à tous les acteurs économiques, notamment aux entreprises, et à l'activité humaine en générale.

La théorie de l'avantage comparatif a été introduite en 1817 par David Ricardo. En expliquant que dans un contexte de libre échange, chaque pays doit se consacrer à la production d'un bien pour lequel il bénéficie d'un avantage plus important en matière de productivité. Cela permet de mettre sur le marché une offre pour un coût de production moins élevé que ses concurrents, donnant ainsi la possibilité à chaque pays d'augmenter son PIB et de s'inscrire dans une période de croissance.

Les différences de coûts d'opportunité sont au cœur du principe des avantages comparatifs, on dit qu'un pays possède un avantage comparatif dans la production d'un bien si son coût d'opportunité est inférieur à celui des autres pays.¹⁵

¹⁴ GUENDOUZI.B, les relations économiques internationales, 1998, P23.

¹⁵ KRUGMAN.P et OBSTFELD.M, économie internationale, édition 8,2009, P29.

Cette théorie repose sur l'idée que chaque système économique doit permettre la libre circulation des biens et des services en supprimant les taxes douanières et tout élément empêchant la fluidité des échanges commerciaux. On parle d'un système de libre-échange.

Chaque pays doit alors se spécialiser dans la productivité qui est la plus avantageuse ou la moins désavantageuse par rapport à celle de ses partenaires. Il s'agira d'un produit pour lequel il dispose du meilleur rapport entre temps de travail et quantité produite.

Si chaque pays se spécialise dans le secteur d'activité dans lequel il est privilégié, le marché mondial pourra bénéficier de biens à des prix attractifs. En effet, d'après David Ricardo, la valeur d'un bien varie en fonction de la quantité de travail nécessaire à sa production. Il est alors question de valeur travail d'un produit. Ainsi, plus le nombre d'heures pour produire le bien est faible, moins son coût de production est élevé et donc plus son prix est intéressant.

Contrairement à Smith, Ricardo a bien montré que l'échange de produits entre pays ne dépend pas des coûts absolus, mais des différences dans coûts relatifs ou prix relatifs. A partir du moment où les prix relatifs des deux biens sont différents dans les deux pays, il y a forcément un bien qui a un prix relatif plus faible dans un pays et l'autre bien qui a un prix relatif plus faible dans l'autre pays. On dit que chaque pays a forcément un avantage comparatif.¹⁶

2. Les théories néoclassiques

Les néoclassiques sont à la fois en continuité et en rupture avec les auteurs classiques. Ils ont en commun la croyance dans la supériorité du libéralisme économique : le marché, soumis à la libre-concurrence (sans intervention de l'Etat), permet une situation optimale.

2-1. Le théorème de HOS

Cette théorie des coûts relatifs qui explique le commerce international par les différences de dotations en facteurs de production des pays qui y participent. Elle a été approfondie au 20ème siècle par les économistes (Heckscher, Ohlin et Samuelson) qui ont cherché à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer.

¹⁶ IASSAMEN.K MAKHLOUF.N (l'évaluation des risques liés aux opérations d'importations), UMMTO Tizi-Ouzou, Mémoire Master, 2022.

La théorie d'Heckscher-Ohlin prend sa source dans les réflexions menées sur le commerce international par l'économie depuis des siècles. Elle prend notamment sa source dans la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, selon laquelle chaque pays dispose, dans au moins une production d'un avantage comparativement à d'autres biens. Ainsi, bien qu'un pays puisse n'avoir que des désavantages absolus par rapports à ses concurrents, il a nécessairement des avantages en comparaison à ce que les autres pays produisent.

Le 20ème siècle voit une augmentation du nombre de modèles visant à expliquer le commerce international et les effets du libre-échange et du protectionnisme. Jacob Viner propose dans les années 1930 le modèle Ricardo-Viner. Au même moment, un modèle théorique du commerce international est publié, d'abord, sous une forme littéraire par Ohlin. Ce dernier attribue la paternité à son directeur de thèse, Eli Heckscher, en 1933. Le modèle HOS, d'abord appelé Heckscher-Ohlin, émerge ainsi. En 1941, Paul Samuelson et Wolfgang Stolper en déduisirent un théorème important sur la rémunération des facteurs, qui fut systématiquement incorporé dans la présentation du modèle.

Le modèle HOS se distingue du modèle ricardien en ce que Ricardo considérait que ce sont les conditions d'offre déterminées par la technologie qui rend possible l'avantage comparatif.¹⁷

2-2. Le paradoxe de Leontief

C'est un paradoxe économique qui émerge lorsqu'un pays fortement doté en capital financier exporte des biens qui ont un ratio capital/travail plus faible que ses importations, c'est-à-dire lorsqu'il exporte des biens intensifs en travail et non en capital.

Dans les années 50, Wassily Leontief teste le modèle d'interprétation néo-classique sur les données du commerce extérieur des Etats-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays, a priori fortement avantagé en capital et sa spécialisation dans la production intensive en travail. Dans le modèle, un tel résultat correspond à un pays peu développé possédant un surplus de main-d'œuvre. Loin d'invalider le théorème de HOS, les travaux de Leontief permettent de le préciser en prenant notamment en compte, parmi d'autres explications, l'hétérogénéité du facteur de travail.¹⁸

¹⁷ Kenneth A. Reinert, introduction à l'économie internationale, édition 2, P41

¹⁸ RAINELLI.M, le commerce international, édition 8, année 2002, P9.

3. Les théories contemporaines

Dans les années 1980, plusieurs auteurs ont émis de nouvelles hypothèses, pour remédier aux insuffisances des théories traditionnelles. Le principal auteur de la nouvelle théorie du commerce international est Paul Krugman. Son analyse montre que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

Les nouvelles théories de commerce international prolongent les travaux anciens, dans le cadre des théories traditionnelles, dans les années 1960 et 1970 ; tel que l'analyse de Raymond Vernon et Posner à travers l'approche néo-technologique, qui vise à introduire le rôle du progrès technique et de l'innovation dans le commerce international par le rôle de la demande.¹⁹

En effet, il y a trois aspects fondamentaux qui ont été introduits par les nouvelles théories du commerce international pour expliquer les échanges contemporains.

3-1.L'approche par l'économie d'échelle

Le rendement d'échelle est le lien existant entre les quantités produites et le coût de production. Deux types de rendement d'échelle, à savoir le rendement d'échelle constant qui est défini par la théorie traditionnelle et le rendement d'échelle croissant où les coûts de production diminuent avec les quantités produites, on parle alors d'économie d'échelles.

L'économie d'échelle est le fait d'avoir plus de quantités produites avec les coûts unitaires moindres. Ce concept économique est introduit par l'économiste Alfred Marshall (1879). Mais la notion d'économie d'échelle remonte à Adam Smith dans la mesure où la division de travail est une source importante d'économie d'échelle. Elle a été approfondie par Alfred Marshall qui distingue les économies d'échelles interne et externe.

Les économies d'échelles internes sont internes par rapport aux efforts consentis par les entreprises pour améliorer leurs techniques productives, afin d'augmenter la production avec des coûts unitaires moindres, dès lors, on aura une augmentation de la taille de la firme.

En effet, les économies d'échelles internes sont incompatibles avec la concurrence pure et parfaite, puisque dans cette situation les entreprises ne sont pas dans la mesure d'agir sur les prix qui sont indépendants des quantités produites.

¹⁹ Travaux de recherche du module relations économiques internationales, Master 2 FCI.

Les conséquences de ces économies d'échelles sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte du monopole contestable. Ce dernier est défini comme étant un marché où la firme installée peut voir sa position contestée par un entrant potentiel, par conséquent la firme installée fixe le prix à un niveau égal au coût moyen. Mais dans cette situation, la spécialisation internationale est totale, c'est-à-dire chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul marché.

Les économies d'échelles externes à la firme, mais internes au secteur sont compatibles avec la persistance de la concurrence. Ils dépendent de l'environnement global de la firme.

3-2.L'approche par la technologie

L'organisation des Nations Unis pour le développement industriel (ONUUDI), définit la technologie comme un système de connaissance, de technique, de compétences, d'expertise et d'organisation, utilisé pour produire, commercialiser et utiliser les biens et les services afin de satisfaire les demandes sociales et économiques.²⁰

L'intégration de la technologie dans le commerce international se fait par le progrès technique et l'innovation. Ceux-ci, constituent le moteur de l'évolution du commerce international.

A. Le progrès technique

Le progrès technique est l'un des principaux facteurs d'amélioration de production, de la productivité et de la compétitivité. Il désigne le développement et le perfectionnement des moyens de production (les équipements et machines deviennent de plus en plus performants).

L'introduction d'une nouvelle méthode de production. Ce progrès technique, à l'origine de l'avantage comparatif, se présente généralement sous deux formes :

- L'innovation de produits : il s'agit de l'invention de nouveaux produits ou du perfectionnement.
- L'innovation de procédé : il s'agit par exemple de l'automatisation des lignes productives.

B.L'approche néo-technologie : l'analyse de POSNER et VERNON

²⁰ Article de Milan VUJISIC, Professeur agrégé d'économie et de gestion.

Les approches néo-technologiques et néo-factorielles constituent les premières versions de la nouvelle théorie du commerce international. Ces approches ne rejettent pas catégoriquement les théories traditionnelles. Elles visent à corriger les imperfections de ces dernières.

B-1. L'approche de M.POSNER (1961)

Michael POSNER a expliqué dans son ouvrage « International Trade And Technical Change, 1961 », que les firmes de différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent et celle qui réalise des avancées en matière recherche et développement disposent d'un avantage sur les autres. La mise en œuvre de ces innovations aboutit à une situation de concurrence monopolistique, qui explique l'existence d'un commerce intra-branche entre les pays à dotation factorielle similaire. L'avance technologique offre un certain « avantage concurrentiel » pour les pays qui innover²¹. Krugman complète ce postulat en énonçant « un pays en avance est conditionné d'innover en permanence pour maintenir sa position concurrentielle.

B-2. L'approche de R.VERNON (1966)

Cet auteur s'intéresse aux problèmes du cycle de vie du produit au niveau de l'entreprise. Il a ensuite étendue son analyse au commerce international. La notion de cycle de vie est une notion ancienne. Elle permet de rationaliser la vie économique d'un produit, c'est-à-dire la période qui sépare lancement de son abandon. Selon Vernon, l'innovation aura lieu au Etats-Unis, pays le plus avancé de l'époque. Dans la phase de lancement du produit, les ventes de l'entreprise innovatrice (américaine) s'effectuent exclusivement aux USA, pour une clientèle disposant d'un fort pouvoir d'achat. Dans la phase de croissance des ventes, la firme commence à exporter en Europe. Cette phase fait naître des entreprises imitatrices en Europe. La firme américaine crée une filiale en Europe, les entreprises imitatrices repostent. La phase de maturité est caractérisée par une stabilité des ventes, une banalisation du produit, une réduction des coûts de fabrication du fait de la maîtrise et la simplification des procédés. La production dans sa dernière phase peut s'effectuer en délocalisant vers les pays du sud. La firme américaine importe le produit des pays en développement.

²¹Mucchielli J.L. , Relations économiques internationales, Hatier, 5^{ème} éd., p. 32

3-3.L'approche par la différenciation des produits

La différenciation des produits peut porter sur la qualité du produit. Elle est dite verticale. Elle peut également concerner la variété des caractéristiques d'un produit à qualité identique, elle sera dite horizontale.

Pour expliquer les échanges de biens similaires différenciés, Paul Krugman met un recours sur un modèle de différenciation des produits qui exclut par définition la concurrence parfaite. Son modèle s'appuie sur une situation de concurrence monopolistique mise à jour par Edward CHAMBERLIN EN 1993. En effet, à court terme, les entreprises sont supposées toutes en situation de monopole sur la variété des produits qu'elles fabriquent, sachant que tous les produits sont différenciés.

Par exemple, Volkswagen a le monopole de la Golf, tandis que Peugeot détient le monopole de la 307. Les deux entreprises sont concurrentes sur le marché de l'automobile, mais au lieu de produire le même bien sur ce marché, elles développent des variantes originales de ce bien.

Chaque entreprise est par conséquent un monopoleur au sens où elle est la seule firme produisant son bien particulier, mais la demande pour ce bien dépend du nombre de produits similaires disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie.

La différenciation de produit est donc une stratégie qui permet à l'entreprise de s'affirmer comme un monopole (vendeur unique). L'entreprise qui veut se distinguer sur les marchés tente de devenir un producteur unique en proposant des produits ayant des caractéristiques distinctes de ses concurrents.

Conclusion

Au terme de ce chapitre traitant de l'évolution du commerce international et ses différentes théories, nous sommes en mesure de comprendre les différents facteurs et théories qui ont façonné l'image du commerce international tel que nous le connaissons aujourd'hui.

Les théories examinés, nous offrent une variété de perspectives nous permettant de comprendre comment et pourquoi les nations échangent entre elles sur le marché international. Il est également crucial de comprendre que le commerce international évolue constamment sous l'influence de la technologie, de la politique et du développement économique.

Chapitre 2

La gestion des risques liés au commerce international

Introduction

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constituent qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international.

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 particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie. Il n'y a pas d'entreprise sans incertitude donc sans risque.

Les raisons de ces risques se diffèrent, on peut trouver des raisons commerciales, juridiques, géographiques et naturelles.

En conséquence, un certain nombre de garanties ont été mis en place à fin de gérer les risques, auxquels l'exportateur et l'importateur ainsi que les banques et les établissements de crédits sont exposés.

L'objet de ce chapitre consiste en première section de présenter les risques liés au commerce international, puis en deuxième section d'identifier les différentes méthodes de couverture contre ces risques.

Section 1 : Les risques liés au commerce international**1. Les raisons des risques du commerce international**

Il existe plusieurs raisons qui peuvent causer des risques, pouvant perturber le fonctionnement du commerce international, parmi ces raisons :

1-1. Raisons commerciales

Parfois les besoins de la clientèle changent, et si l'entreprise s'en rend compte trop tard, elle peut perdre des parts de marché. Par exemple les risques que les entreprises représentent leurs sociétés étrangères et qu'elles apprennent trop tard l'évolution des besoins des clients sont considérables, risque de prendre du retard et de manquer des tendances ce qui engendre pour l'exportateur la perte des partenaires de distribution.

1-2.Raisons juridiques

Concerne tous les éléments qui peuvent rendre caduque les droits et obligations déterminés par contrat, il englobe plusieurs types de risques.

Les directions juridiques sont souvent très compétentes dans ce domaine et sont conscientes des faiblesses qui peuvent exister dans certains types de contrats et documents commerciaux remis aux clients.

Au-delà de l'intérêt commercial à ne pas trop expliciter certaines contraintes ou risques associés à des produits, le risque juridique comporte également un aspect parfois irrationnel du fait de la sensibilité particulière du rapport à l'argent.

Dans cette relation parfois irrationnelle à l'argent, les clients s'attendent souvent à ce que la banque joue le rôle de garante en dernier ressort, et refuseront d'assumer les risques de pertes en attaquant en justice un établissement sur la base de la méconnaissance des risques réels encourus.

Il n'existe donc pas dans le domaine de recette miracle. La compétence des équipes juridiques et le passage systématique des documents contractuels ou commerciaux par leur canal pour validation doivent permettre de réduire au maximum ces risques, ou du moins de les analyser et de les prendre en connaissance de cause.²²

1-3.Raisons géographiques

Malgré l'existence très ancienne d'un commerce à longue distance, l'éloignement géographique fut pendant des siècles un obstacle fondamental aux échanges commerciaux et culturels.

La proximité géographique joue un rôle important en raison tout d'abord, de son impact sur les coûts des marchandises transportées, et aussi parce qu'elle se trouve en étroite liaison avec d'autres formes de proximités (culturelle, institutionnelle), c'est-à-dire chaque pays à des cultures et des politiques qui sont différentes par rapport aux autres pays qui influencent d'une façon directe leurs échanges commerciaux.²³

²²Christian.J, Patrick.M, prévention et gestion des risques opérationnels, Revue banque édition 2004, P58.

²³ PRAGER JEAN C et THISSE Jaques F, enjeux géographiques du développement économique, édition AFD, 2009, P18, WWW.Wordidbank.org/Wdr2009, Consulté le 29/08/2023.

1-4.Raisons naturelles

Il existe plusieurs événements qui entravent le fonctionnement de l'économie sur un marché étranger : séismes, épidémies, éruptions volcaniques, inondations, glissements de terrains, tempêtes...

Ils peuvent en effet empêcher le débiteur de s'acquitter de sa dette, et aussi entraînent un effondrement de la demande, retardent la livraison des produits ou empêchent les collaborateurs de se rendre sur place.

Tableau N°06 : Représentation des raisons des risques du commerce international.

| | |
|------------------------------|---|
| Raisons commerciales. | Défaillance du partenaire de distribution, Evolution des besoins de la clientèle, défauts de paiement, annulations de commandes. |
| Raisons juridiques. | Changements des dispositions relatives aux produits, Insécurité juridique, Impossibilité de faire appliquer les contrats, Corruption. |
| Raisons naturelles. | Séismes, épidémies, éruption volcanique, Inondations, Glissements de terrains, Tempêtes. |

Source : RALPH L et al, Maitrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, P16.

2. Les risques liés au commerce international

Le commerce international, durant son évolution fait face à des risques qui peuvent entraver le développement des activités d'échanges hors frontières.

2-1.Risques de change

Le risque de change concerne généralement les recevables et les payables des contrats en cours ou à être réalisés dans un proche avenir, il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la petite valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Une entreprise se trouve exposée au risque de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans une autre monnaie avec l'étranger. Le cours des devises étrangères fluctuant constamment, l'entreprise peut se voir contrainte de convertir des sommes issues de ses activités internationales à des conditions moins favorables

qu'initialement budgétées. Il est donc primordial pour l'entreprise de se doter d'une politique de change pour :

- Stabiliser ses marges de profit sur les ventes.
- Atténuer l'effet négatif des fluctuations des taux de change sur les approvisionnements et les ventes.
- Améliorer le contrôle sur sa trésorerie.
- Faciliter la démarche de fixation de ses prix sur les marchés nationaux et internationaux.

Pour avoir une politique de change adéquate, l'entreprise doit diagnostiquer les risques de change et leur importance relative, lister les outils offerts sur le marché qui permettent de couvrir ces risques, et faire une analyse comparative et récurrente des outils et sélectionner les plus pertinents.

2-2.Risques de crédit

Le risque crédit est omniprésent dans la vie économique de l'entreprise, soit parce qu'elle s'expose à un risque de non-paiement en faisant crédit à ses clients, soit parce qu'elle doit supporter le coût de son propre risque défaut.²⁴

Ce risque peut être décomposé en trois postes principaux, notamment le risque de défaut, le risque sur le taux de recouvrement et le risque de dégradation.

2-3.Risques économiques

Les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques. Ces pertes surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur.²⁵

Il englobe les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que :

- Risque de concession en matière de contrôle économique.
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur.
- Le risque de non acceptation.

²⁴Patrice.F, Carole.G, gestion des risques internationaux, édition Dalloz, P429.

²⁵ RALPH.L, maîtrise des risques à l'exportation, post finance SA, 2013, P9.

- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance.

2-4. Risques liés au transport de marchandises

Quel que soit le mode de transport choisi, les marchandises sont exposées à de nombreux risques, on les a résumés dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°07 : Représentation des risques liés au transport de marchandises

| Mode de transport. | Causes. |
|--------------------|---|
| Maritime. | <ul style="list-style-type: none"> + Les risques d'impact des vagues. + Les risques de manutentions des conteneurs. + Les frais d'avaries communes. + Les risques de chargement des navires. + Les risques de navigation tels que le naufrage, l'échouement, les collisions. |
| Aérien. | <ul style="list-style-type: none"> + Les risques des forces issues des accélérations et décélérations. + Les risques des inclinaisons de l'appareil au cours des atterrissages ou décollages. + Les risques de chargement des pressions atmosphériques et de température. + Les risques de turbulences et trous d'air. + Les risques d'incendie, de collision ou écrasement de l'appareil. |
| Routier. | <ul style="list-style-type: none"> + Les risques des freinages, accélérations, décélérations répétés. + Les risques des opérations d'attelage et de dételage, sources des chocs parfois violents. + Les risques des chocs et vibrations. + Les risques de manutentions de marchandises. |

Source : LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Dunod, Paris, 2009, P16.

Comme nous pouvons le constater dans ce tableau, les risques liés au transport de marchandises dans ses trois modes (maritime, aérien, routier), sont dû à de différentes causes.

2-5. Risques commerciaux

Ils recouvrent le non respect des engagements contractuels et le risque d'insolvabilité donc le risque de non paiement de sa créance financière est lié à :

- L'absence de garantie bancaire.
- Le défaut de paiement de l'acheteur.
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité de marchandises.²⁶

2-6. Autres risques liés au commerce international

Il y'en à aussi d'autres risques qui peuvent venir entraver l'opération de commerce extérieur, tels que :

- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale.
- Manque de connaissance des marchés étrangers.
- Les barrières linguistiques.
- Inclinaison par rapport à des associés d'affaires de corruption.
- La protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible.
- Effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant.
- Risque souverain.
- La capacité du gouvernement d'un pays à rembourser des dettes.
- Des risques naturels comme les diverses catastrophes qui ne peuvent être prévues à l'avance.²⁷

²⁶ GARSUAULT.P et PRIAMI.S, fonctionnement et stratégies, édition 2, P126.

²⁷ Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, Page 4, Paris, année 2012.

Section 2 : La couverture des risques liés au commerce international

La gestion des risques du commerce international constitue un pilier essentiel pour les entreprises évoluant sur la scène mondiale. Dans cette section, nous allons voir les différentes méthodes utilisées afin de faire face aux risques menaçants la stabilité du commerce international.

1. La gestion de risque de change

La couverture contre le risque de change est une opération réalisée tant que par les banques que par les entreprises. Elle correspond au transfert au marché d'un risque que l'opérateur ne désire pas assumer. Les entreprises à vocation internationale sont amenées à gérer leur position de change, c'est-à-dire à garantir leurs recettes en devise dans leurs comptes.

Les banques de leur côté, se couvrent pour adosser les opérations qu'elles ont réalisées avec leur clientèle (entreprises ou particuliers).²⁸

Il existe deux catégories de couverture de risque de change soit externe ou interne :

1-1. La couverture externe

Consistant à constater une exposition au risque de change et à les couvrir grâce à des instruments tels que les contrats à terme (forwards), les contrats de futures, les options, les swaps de change et de devises, la couverture sur le marché monétaire, les garanties offertes par des organismes d'Etats ou d'autres.²⁹

1-1-1. Les contrats à terme (forwards), les contrats de futures

La couverture du risque de change par contrats de futures ressemble à celle par contrat à terme (forwards). La principale différence est la valorisation du contrat futures au jour le jour et les appels de marge. Globalement, les sommes payées sont approximativement les mêmes. La différence est due au fait que dans un contrat à terme, le paiement est fait en totalité, à la fin, éventuellement un dépôt initial, un paiement final et des paiements ou versement intermédiaires. Les intérêts payés ou perçus sur les paiements ou versements intermédiaires vont se traduire à la fin par une différence en plus ou en moins entre les

²⁸ GUENDOUZI.B, relations économiques internationales, Edition El Maarifa, P67.

²⁹ Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, P177.

sommes déboursées dans les deux cas. Ceci se traduit par un risque de trésorerie qui n'existe pas avec les contrats à terme du type forward.³⁰

1-1-2.Les swaps

C'est un échange entre deux parties, une sorties de crédit croisée consenti pour une période fixée dès le départ, de quelques jours à quelques mois ou années. Cet échange permet aux contreparties d'échanger une série de flux futurs.

Les swaps de change et de devises consistent en une opération d'emprunt et de prêt simultanées et s'apparentent aux opérations d'emprunt et de prêt sur le marché des euros devises présentées.

1-1-3.Les options

Une option est un titre qui donne le droit à son porteur et non l'obligation, elle offre le droit de vendre ou d'acheter une certaine quantité de monnaie à un prix donné (prix de l'exercice), et à n'importe quel moment précédent la date d'échéance fixée par contrat.³¹

Contrairement au cas de l'achat ou de la vente d'un contrat futures dont le prix se limite aux frais de transaction, par un coût, la prime, plus ou moins conséquent, de l'ordre de 1 à 3%. Ce coût supplémentaire d'une par rapport à un contrat de futures est la contrepartie de l'avantage d'une option, en l'occurrence le caractère conditionnel et non obligatoire de l'opération sous-jacente. En revanche, le vendeur d'une option touche la prime mais a l'obligation de vendre ou d'acheter les devises sous-jacentes, si l'acheteur exerce son droit.

1-1-4.L'avance en devise

C'est une opération par laquelle une banque prête des devises à une entreprise. L'avance en devise est en premier bien un financement à court terme, mais également un outil de couverture de risque de change si la devise empruntée est la même que la devise de facturation.

Si l'on considère un exportateur qui attend une rentrée en devise dans 3 mois, il lui suffit pour se couvrir de demander une avance (prêt) en devise à son banquier. Au lieu d'avoir comme précédemment une opération simultanée d'emprunt et de prêt, on se limite à une

³⁰ Patrice F, Carole G, idem, P181.

³¹ KRUGMAN.P et OBSTFELD.M, économie internationale, édition 8,2009, P337.

opération d'emprunt en devises, ce qui permet de disposer des devises pour une autre opération.³²

1-2.La couverture interne

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.

1-2-1.Le choix d'une devise et du prix en devises

Si l'entreprise peut choisir la devise de facturation de ses ventes ou des rentrées d'argent futures (contrat industriel etc.), elle prendra une devise forte, c'est-à-dire devise qui devrait normalement s'apprécier par rapport à sa monnaie de référence inversement, lors de l'établissement de prix d'achat ou de sorties d'argent futures elle doit choisir une devise faible, c'est-à-dire une devise qui doit normalement déprécier par rapport à sa monnaie de référence.

Dans un cas extrême, elle peut tenter de tout facturer dans sa monnaie de référence. Le risque de change est alors reporté sur le partenaire commercial. En générale, le client préfère payer dans sa monnaie. Ceci fait partie du contrat.

Lors de l'établissement d'un contrat ou lorsqu'on répond à un appel d'offres, il faut définir le prix du contrat dans une devise. Non seulement le choix de la devise se pose, mais aussi le montant à payer. La règle générale est tout d'abord de calculer la valeur du contrat dans la monnaie de référence pour que le projet soit rentable, ensuite de convertir cette valeur dans la devise de facturation au cours de charge à terme négociable pour la date de paiement prévue.

1-2-2.L'indexation monétaire

Afin d'établir un contrat, une autre possibilité est d'inclure dans le contrat de vente ou d'achat une clause d'indexation qui permet au prix de vente d'évoluer, par exemple, en fonction de différentiel d'inflation ou d'intérêt. L'entreprise ne supportera plus le risque de change si les variations des taux de change suivent l'évolution des taux d'intérêt ou des taux

³²Patrice.F, Carole.G, op cit, P178.

d'inflation. Ces relations ne sont pas vérifiées dans les faits, ce qui implique qu'une partie du risque de change.

1-2-3. Le système de compensation multilatérale (le netting)

C'est une pratique courante dans les grandes firmes multinationales, qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre filiales du groupe. Dans la pratique, une date est fixée à chaque semaine à laquelle tous les règlements intra-groupe doivent être effectués. C'est à cette date qu'est opérée la compensation entre les flux de dettes et de créances.

1-2-4. Le termaillage

C'est une procédure qui vise à faire varier les termes paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours. Si un exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier d'un cours plus avantageux. Par contre, s'il envisage une dépréciation de la devise, il prendra position inverse et essayera d'accélérer l'encaissement.

2. La gestion de risque de crédit

Le risque crédit est omniprésent dans la vie économique de l'entreprise, soit parce qu'elle s'expose à un risque de non-paiement en faisant crédit à ses clients, soit parce qu'elle doit supporter le coût de son propre risque défaut. Il existe plusieurs techniques de gestion du risque de crédit présenté comme suit :

2-1. La gestion interne du risque de crédit

La gestion interne du risque de crédit relève davantage de la prévention que de la couverture des risques. Elle consiste à réduire son exposition en limitant les lignes de crédit accordées aux partenaires commerciaux ou financiers. Ou encore à exiger des garanties contractuelles protégeant le créancier en cas de défaut de sa contrepartie. En outre, certains moyens de paiements internationaux permettent d'annuler partiellement ou totalement le risque de contrepartie attaché à une transaction commerciale avec l'étranger.

2-2.La couverture externe de risque crédit par recours aux techniques de l'assurance

Une assurance-crédit est un contrat qui, moyennant le paiement d'une prime d'assurance, dédommage son acheteur en cas de défaut de paiement de la part d'un débiteur.³³

2-3.La réduction du coût du risque de signature propre par le rehaussement de crédit

Le rehaussement de crédit est une technique d'assurance dont la finalité est d'améliorer la qualité de crédit de titres financiers afin de le rendre plus attractif auprès des investisseurs, et de réduire la marge de crédit, c'est-à-dire le coût de financement, de leurs émetteurs. Cette réduction du risque de signature est mise à disposition des émetteurs de société spécialisée dans la garantie des risques financiers. Ces organismes spécialisés assurent des émissions obligatoires à moyen et long terme en échange d'une rémunération.

2-4.Les techniques de cession de créances

Le risque de crédit attaché à des créances commerciales ou bancaires peut également être annulé en cédant les titres de créance à un tiers. Une cession de créances présente deux avantages : d'une part la créance est refinancée en totalité, d'autre part le risque de crédit est reporté sur l'acquéreur de la créance.

3. La gestion de risque de taux

La gestion de risque de taux s'appuie d'une part, sur le montage des opérations individualisées ou globales, dès l'origine. Ceci implique, bien entendu, que le risque puisse être modifié et géré ultérieurement par une mutation dans la structure des actifs et passifs effectifs ou potentiels existants, d'autre part, elle implique le suivi permanent des positions risquées et leur couverture éventuelle.³⁴

3-1.Future rate agreements (FRA)

Le FRA permet à une entreprise qui désire prêter ou emprunter à une date future, sur une période déterminée, de fixer dès aujourd'hui le taux d'emprunt ou de placement, quelle

³³ Patrice F, Carole G, op cit, P437.

³⁴ GARSUAULT.P, opérations bancaires à l'international, Edition RB, 2eme édition, P277.

que soit l'institution financière auprès de laquelle se fera l'opération de prêt ou d'emprunt. Acheter un FRA revient à fixer un taux futur d'emprunt tandis que vendre un FRA revient à fixer un taux de prêt.

3-2.Caps, floors, collars

Ce sont des contrats garantissant à l'acheteur un taux d'intérêt fixe prêteur ou emprunteur de référence sur une monnaie pendant une période pour un montant donné. Cette garantie donne lieu au paiement d'une prime de l'acheteur au vendeur.

A chaque échéance, le vendeur verse à l'acheteur la différence entre le taux garanti et le taux de marché, lorsque celle-ci est défavorable à l'acheteur.

3-3.Swaps de taux d'intérêt

C'est une opération par laquelle deux parties échangent les charges financières de leur endettement respectif. Généralement les swaps concernant l'échange d'un endettement à un taux fixe contre un endettement à un taux variable :

+ Swap de taux fixe contre taux variable.

+ Swap de taux variable contre un autre taux variable.

Une même opération peut comporter, à la fois, un swap de devises et un swap de taux d'intérêt.

3-4.Les options de taux gré à gré

Les options de taux négociées sur le marché interbancaire permettent de s'assurer un taux d'emprunt maximum ou un taux de placement minimum sur une opération de trésorerie future.

4. La gestion de risque de transports

L'industrie du transport est très exposée aux risques, obligeant les sociétés de transport à mettre en œuvre de solides stratégies de gestion des risques d'entreprise. En utilisant les

bonnes méthodes et les bons outils, ces entreprises peuvent atténuer une grande partie de leurs risques et être mieux placées pour répondre aux situations lorsqu'elles se présentent.³⁵

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de plonger dans l'univers complexe de l'importation et de l'exportation, mettant en lumière les multiples défis et incertitudes auxquelles les organisations sont confrontées. En fin de compte, il est impératif de reconnaître que la gestion de risques dans le commerce international exige une approche diversifiée. Des stratégies telles que la diversification des marchés, la couverture des taux de change, et la connaissance approfondie des réglementations internationales sont autant essentielles pour atténuer ces risques.

³⁵<https://www.generali.fr>. consulté le 25/10/2023.

Chapitre 3

La crise sanitaire COVID-19 et le commerce international

Introduction

Au cours des dernières années, les crises se sont multipliées du fait de nouvelles formes de travail, de progrès technologiques, d'une évolution de la conscience et donc des attentes des consommateurs.

La crise est une notion complexe. Il est ainsi difficile de lui trouver une définition précise. Du point de vue des médias, le terme de crise est le plus souvent synonyme d'apocalypse et d'événement inéluctable auquel nul ne peut réchapper. Pour d'autres auteurs la crise se placerait comme une opportunité de changements permettant d'évoluer.

Depuis décembre 2019, lorsqu'on parle du mot « crise », on se réfère directement à la notion de « la crise sanitaire COVID-19 », qui est l'une des plus graves crises que la terre a connue, elle a touché le monde par tous les secteurs et activités existantes. C'est pourquoi on s'est intéressé dans notre mémoire à étudier cette crise, son impact et ses conséquences sur l'économie et le commerce international.

Dans ce chapitre nous allons s'intéresser à la crise sanitaire et son apparition en première section, ensuite dans la deuxième section nous allons analyser l'impact de la crise sur l'économie et le commerce international.

Section 1 : L'apparition de la crise sanitaire COVID-19

Dans cette section nous allons se baser sur les caractéristiques et effets de la crise sanitaire, qui s'est apparue le 16 novembre 2019 à Wuhan, et son intense propagation dans le monde.

1. Les caractéristiques et état des lieux de la pandémie de la Covid-19

1-1. Les caractéristiques de la Covid-19

Par définition, la maladie à coronavirus 2019, dont le nom scientifique est la Covid-19, est une maladie infectieuse émergente qui est causée par une souche de coronavirus appelée SARS-COV-2 et appartient ainsi à une grande famille de virus, les coronavirus. Ces derniers font partie d'une vaste famille de virus dont certains infectent différents animaux, d'autres l'homme. Ils sont susceptibles d'être à l'origine d'un large éventail de maladies. Chez l'homme, ces maladies vont du rhume banal à une infection pulmonaire sévère. Parfois il n'existe aucun signe de maladie, mais bien souvent ce virus peut aussi bien prendre la forme

d'un simple rhume qu'une grave infection respiratoire de type pneumonie responsable d'une détresse respiratoire aigue à même d'occasionner le décès du patient, avec un taux de mortalité très fortement dépendant de son âge. Ses symptômes les plus fréquents sont la fièvre, la toux et la gêne respiratoire.³⁶

La maladie est apparue au dernier trimestre 2019 à Wuhan, en Chine Centrale, avec des cas inhabituels de pneumopathie en progression. Au premier trimestre 2020, au regard de sa forte propagation dans le monde, la Covid-19 est requalifiée en pandémie par L'OMS.³⁷

La Covid-19 est contagieuse avec transmission interhumaine via des gouttelettes respiratoires, surtout lorsque les gens toussent ou éternuent, ou via un contact manuel avec une surface contaminée suivi d'un toucher de la main sur le visage. Son diagnostic repose surtout sur un test RT-PCR et/ou sur les images pulmonaires faites au CT-Scan. La période d'incubation se situe généralement entre deux et quatorze jours, avec une moyenne de cinq jours. La contagiosité disparaît lorsque l'excrétion du virus disparaît de la gorge. A la fin Mars 2020, il n'y a pas de traitement ni de vaccin connus contre cette maladie. Souvent organisées, les recherches s'intensifient sur ces sujets.

En termes de prévention, le lavage très fréquent des mains, la limitation des contacts interhumains (distanciation sociale, mesures-barrières, confinement), ainsi que le port d'un masque médical par les personnes atteintes permettent de limiter le taux de reproduction du virus et donc de faciliter la gestion de la crise par les services de santé.

1-2.L'état des lieux de l'évolution de la Covid-19 dans le monde

Depuis janvier 2020, le monde est frappé par une maladie du coronavirus (Covid-19) qui se propage dans différents pays (riches comme pauvres) ou continents (Chine, Japon, Vietnam, Etats-Unis, Allemagne, France, Italie, Australie, Corée du Sud, Iran, Nigeria, Afrique du Sud, RDC, etc.), tue de milliers de personnes et devient de fait une urgence sanitaire mondiale tel que décrétée par l'Organisation mondiale de la santé/OMS le 30 janvier 2020, soit trois semaines après l'identification du virus. Est un problème de santé publique inhabituel et grave dont les conséquences (dommages) dépassent les frontières du pays concerné, nécessitant de faire une action ou riposte internationale urgente.

³⁶https://fr.wikipedia.org/wiki/maladie_coronavirus_2019, consulté le 03/09/2023.

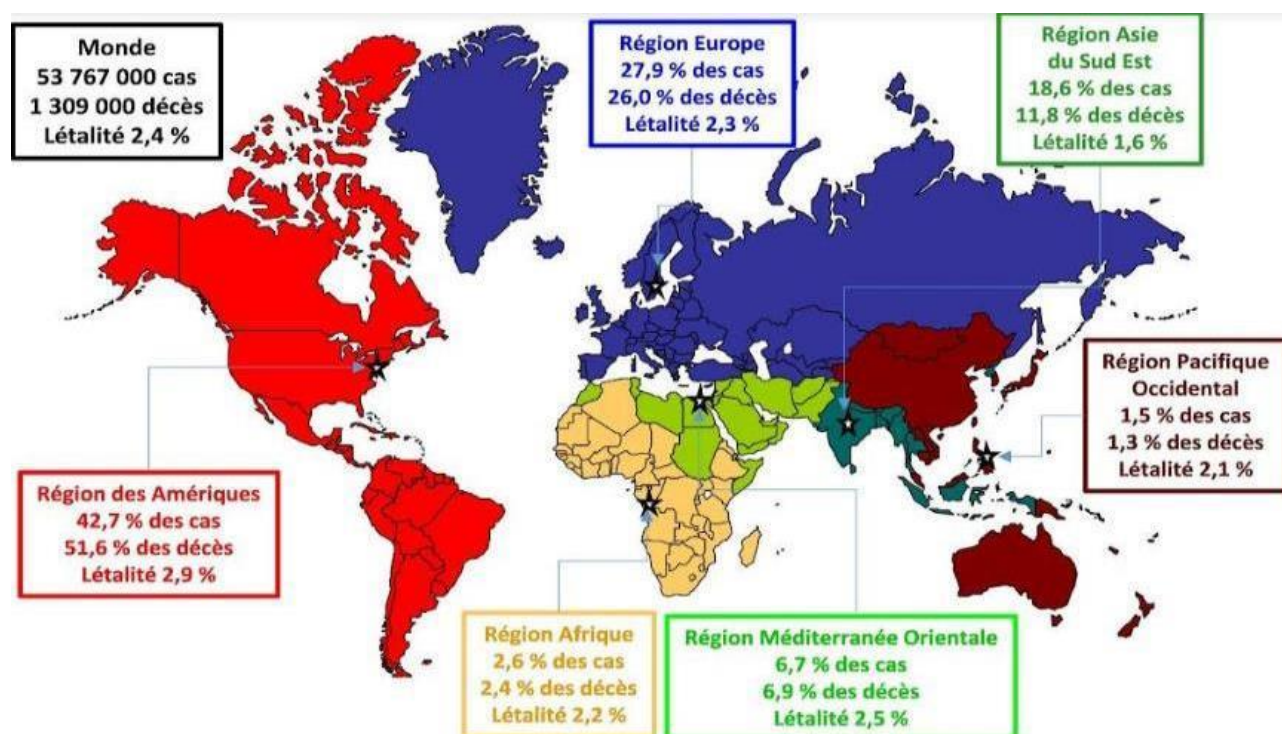
³⁷ OMS, communiqué de presse 2020.

Chapitre 3 La crise sanitaire COVID-19 et le commerce international

Parmi les raisons de la propagation rapide de la maladie à coronavirus dans le monde, on évoque souvent le retard (soit 1 mois) du gouvernement chinois dans l'alerte à la communauté internationale sur l'apparition de la maladie à Wuhan et dans la mise en place des mesures de riposte (la ville de Wuhan fut placée en quarantaine le 23 janvier 2020). Ce retard aurait favorisé les déplacements dans le monde de plusieurs individus en provenance de Wuhan et donc, la propagation de la pandémie. En date du 25 février 2020, on comptait déjà plus de 25 pays atteints par la Covid-19.³⁸

Le total des cas déclarés depuis la date du dimanche 15 novembre 2020, s'élève à environ 53.767.000 cas dont 1.309.000 décès (+34% et +17% respectivement par rapport au 18 octobre). La région OMS des Amériques est toujours la région la plus touchée avec 42,7% des cas et 51,6 des décès déclarés dans le monde.

Figure N°01 : les statistiques de la contamination à travers le monde



Source : <https://www.vidal.fr/actualités/situation-de-la-pandémie-covid-19-n-11-1er-décembre-2020-partie-1>.

³⁸ Rapport établi par le secrétariat de la CNUCED, sur le commerce international et le développement, le 23 juillet 2023.

Chapitre 3 La crise sanitaire COVID-19 et le commerce international

La pandémie à plus frappé les économies avancées. En date du 2 mars 2020, six grands pays faisaient partie de ceux qui affichaient le plus de cas d'infectés, à savoir : en Chine ; Corée, Italie, Japon, USA et Allemagne. Ces pays représentent : 55% de la production et demande mondiales des produits manufacturiers.

Toutefois, selon les déclarations de Dr Matshidiso Moeti (Directrice régionale de l'OMS pour l'Afrique), « L'Organisation mondiale de la santé craint la mort de 83.000 à 190.000 personnes en Afrique du Covid-19. Entre 29 à 44 millions pourraient être infectés en 2020 si les mesures de confinement échouent selon une nouvelle étude du Bureau régional de L'OMS pour L'Afrique, basée sur 47 pays de la région africaine de L'OMS, soit une population totale d'un milliard d'habitants ». ³⁹

L'Afrique subsaharienne a enregistré son premier cas de coronavirus (Covid-19) au Nigeria le 28 février 2020. Le premier décès enregistré en Afrique le 18 mars 2020 concernait le Burkina-Faso. Le 20 mars 2020 déjà, plusieurs pays africains ont annoncé la fermeture de leurs frontières terrestres, maritimes et aériennes ⁴⁰ ; et en mars la pandémie avait atteint plus de 30 pays du continent, occasionnant un impact économique important selon la commission économique africaine (CEA). Cette institution signale aussi les conséquences de la Covid-19 sur l'économie africaine appellent à des réponses fortes.

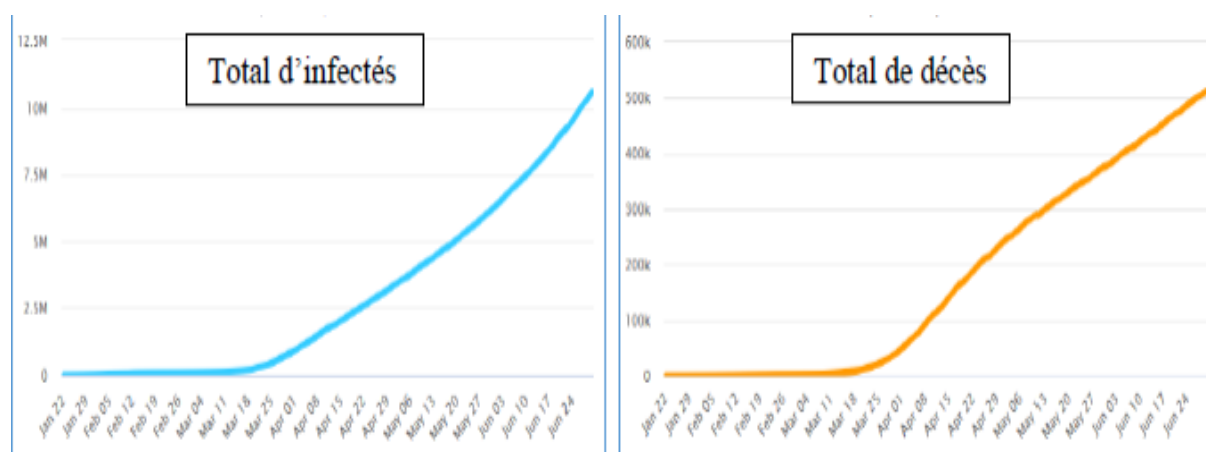
La pandémie de la Covid-19 à évoluée de façon exponentielle dans le monde, au regard du nombre de cas infectés qui est passé, en l'espace d'environ deux mois pour illustrer, de 4.132.373 infectés au 10 mai 2020 à 10.632.219 infectés en date du 01 juillet 2020. On enregistre également des décès qui progressent, soit actuellement 515.026 décès de la Covid-19 contre un effectif de 281.061 décès au 10 mai 2020.

Toutefois, il y a lieu de signaler que, comparativement au nombre d'infectés et de décès, l'évolution du nombre de guéris porte espoir : on est passé de 1.455.174 individus guéris de la Covid-19 au 10 mai 2020 à 5.837.063 guéris en date du 01 juillet 2020, ce qui porte le nombre de patients actifs ou actuellement infectés de Covid-19 dans le monde à 4.280.130 en date du 01 juillet 2020, contre 2.396.138 patients actifs au 10 mai 2020. Les graphiques ci-dessous illustrent nos propos.

³⁹Nathanael Mavinga (2020), en ligne sur : <https://www.financialafrik.com>, consulté le 03/09/2023.

⁴⁰ Voir sur : <https://www.financialafrik.com/tag/commission-economique-pour-l-afrique>. Consulté le 04/09/2023.

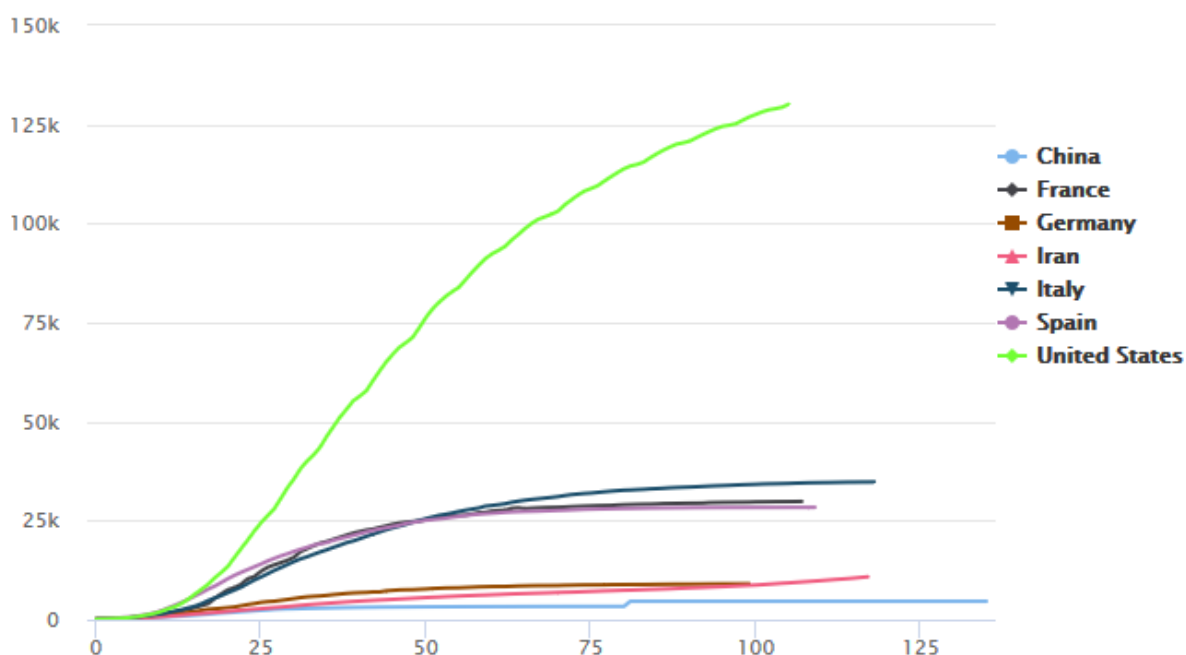
Figure N°02 : Nombre de cas infectés et de décès liés à la Covid-19 dans le monde⁴¹



Source : <https://www.worldometers.info/coronavirus/countries>. consulté le 04/09/2023.

L'évolution exponentielle du nombre de cas infectés à la Covid-19 dans le monde, à traduit simplement l'absence d'un traitement efficace du virus à ces jours. Des voix s'élèvent contre toute tentative d'un vaccin anti-Covid-19, surtout en Afrique, pendant que la Chloroquine (en France) et l'artémisia (à Madagascar) se montrent relativement efficaces qui puisse bénéficier d'un large consensus.

Figure N°03 : Nombre de décès liés à la Covid-19 dans les pays les plus touchés



Source : <https://www.worldometers.info/coronavirus/countries>. consulté le 04/09/2023.

⁴¹<https://www.worldometers.info/coronavirus/worldwide-graphs>. consulté le 04/09/2023.

La figure N 03 ci-dessus présente, pour les pays affichant le plus de cas de décès liés à la Covid-19, le nombre cumulé des décès en ordonnée en fonction du nombre de jours depuis les 100 décès en abscisse.

On note que, en date du 01 juillet 2020, les USA est le pays qui enregistre le plus de cas de décès dû à la Covid-19, suivi par l'Italie, la France, l'Espagne, l'Iran, l'Allemagne et la Chine. Grâce à des mesures de ripostes prudentes, notamment le confinement total et la désinfection de la ville infectée par la Covid-19 (Wuhan), la Chine a réussi à contenir le virus dans la ville de Wuhan, pourtant ce pays est considéré comme le foyer où la pandémie tire sa source.

Il faut signaler aussi qu'en date du 10 mai 2020, la France ne figurait pas sur la liste des pays affichant le plus de décès, mais à ce jour elle occupe la troisième place, après l'Italie et avant l'Espagne.

Doit-on conclure à un relâchement des mesures de riposte de la part des autorités ou au manque de respect des gestes barrières dans le chef de la population, soit encore à une efficacité réduite de la Chloroquine ou même à une efficacité réduite du système de santé français ? Autant de questions dont les réponses devraient aider à mieux affiner les mesures de riposte dans le monde, surtout qu'on assiste de plus en plus à une vague de « déconfinement » dans le monde (depuis le 11 mai 2020 en France, etc.).

Nous attirons l'attention des autorités dans le monde sur la nécessité de faire respecter (par application stricte) les gestes barrières (restrictions) dans le chef de la population, pour éviter au monde de revivre les scénarios de la « grippe espagnole » de 1918 dans sa deuxième vague de contamination. En effet, la grippe espagnole de 1918-1920 est la pandémie la plus sévère de l'histoire qui dura 2 ans, avec 3 vagues de contamination et un bilan de 500 millions de personnes infectées.

2. Les effets de la crise de la Covid-19 dans le monde

Dans son rapport sur les effets de la Covid-19 sur les finances publiques dans le monde, le FMI (FMI, 2020), comme le pensent bien d'auteurs d'ailleurs, souligne que cette pandémie de la Covid-19 et les mesures de riposte qu'elle implique (distanciation sociale, confinement) ne sont pas sans conséquences sur l'activité économique, car elles entraînent : la réduction de la production, la baisse des recettes fiscales, l'accroissement des dépenses et aides aux ménages (transferts, allocations-chômage, subventions salariales, report de

paiements d'impôts, etc.) et aux entreprises (fourniture de liquidités, exonérations fiscales, etc.) les plus touchés pour les protéger contre la perte de revenus, le chômage et faillites. Cela va dégrader les soldes budgétaires de la plupart de pays dans le monde et accroître les ratios d'endettement public pour certains.⁴²

Selon la banque mondiale, la pandémie de la Covid-19 a déstabilisée l'économie mondiale et a conduit celle-ci à une récession du fait de la baisse d'activité observée en Chine et qui devrait impacter d'autres pays frappés par la pandémie, notamment les USA et la zone euro.

On a assisté également à la baisse des prix des matières premières (surtout les cours du pétrole et ceux des métaux industriels) et à une forte volatilité des marchés boursiers mondiaux causées par les incertitudes concernant la durée et les effets de cette pandémie, sans compter les dépréciations des monnaies des économies émergentes et en développement ainsi que les sorties de capitaux de ces économies dépassant celles observées au pire moment de la crise financière de 2008. Par sa nature, ses causes et ses effets, le choc de 2020 dû au coronavirus est différent de celui de 2008 dû à la crise financière.⁴³

Section 2 : L'impact de la crise sanitaire sur le commerce international

La crise du Covid-19 qui a frappé le monde entier est d'abord une crise sanitaire, cette section est consacré à l'impact qui va bien au-delà du secteur de la santé et ses conséquences ressenties sur tout les secteurs économiques et sociaux.

1. L'impact socio-économique de la Covid-19 dans le monde

La pandémie de Covid-19 a d'importantes conséquences économiques, financières, sociales, culturelles, environnementales, politiques, scolaires, judiciaires, sanitaires et sur la santé mentale.

1-1.L'impact économique de la crise sanitaire

Le commerce international a continué à se contracter au cours du second semestre de 2020. L'ampleur de la contraction dépendait des perturbations économiques supplémentaires

⁴² KECHMIR.S, AIT AMEUR.A, (L'impact de la crise sanitaire sur le commerce national et international), UMMTO Tizi-Ouzou, Mémoire Master, 2021.

⁴³<https://www.alternatives-economiques.fr/publication/coronavirus>. consulté le 06/09/2023.

engendrées par la pandémie de Covid-19, mais aussi de la nature et de la portée des politiques que les pays ont adoptés pour soutenir leurs économies.

Les interventions des pouvoirs publics visant à soutenir l'économie nationale ont généralement des répercussions importantes sur le commerce international. La baisse des échanges commerciaux était plus prononcée vu que les gouvernements ont mis en place des tarifs douaniers et d'autres mesures protectionnistes.

Les perturbations économiques provoquées par la Covid-19 ont touché certains secteurs beaucoup plus que d'autres, reflétant les différences sectorielles concernant la demande, l'intensité de main-d'œuvre et les opérations de la chaîne de valeur mondiale. La Covid-19 a entraîné une baisse plus importante du commerce international de biens et de services à forte intensité de travail, pour lesquels la demande des consommateurs pouvait être reportée. Faisant partie des secteurs les plus touchés, la construction automobile, le textile et l'habillement, et la fabrication de diverses machines ont perdu plus de 10% au cours du premier semestre de 2020. En revanche la valeur du commerce international dans le secteur de l'industrie agroalimentaire est restée stable.

Le commerce des outils de bureau a fortement chuté au premier trimestre de 2020 mais a rebondi au trimestre suivant, probablement en raison d'une demande accrue due à l'adoption généralisée de pratiques de télétravail pendant les périodes de confinement. En ce qui concerne les services, le secteur le plus touché est celui du tourisme ; le nombre de touristes internationaux a chuté d'environ 70% en 2020.⁴⁴

Avant le début de la pandémie, l'indice des prix des produits de base sur le marché libre de la CNUCED avait augmenté de 3,3% en 2019 pour tous les groupes de produits, mais baissé de 9,7% l'année précédente. Cette augmentation reflète une tendance à la hausse des prix des matières premières pour la plupart des indices de sous-groupes, en particulier les métaux nobles et l'ensemble des denrées alimentaires, qui ont augmenté de 13,9% et de 9,6%, respectivement. Elle a largement compensé la tendance à la baisse de l'indice des prix du sous-groupe des combustibles.

⁴⁴ Organisation mondiale du tourisme (OMT), « International tourist numbers could fall 60-80% in 2020, UNWTO reports », communiqué de presse, 7 mai 2020.

Etant donné le fort poids des combustibles dans l'indice des prix des produits de base sur le marché libre, il est utile d'examiner l'évolution de l'indice de tous les groupes hors combustibles, qui a augmenté de 8,1% en 2019.

1-1-1.La baisse des prix du pétrole

Au premier trimestre de 2020, une forte baisse des prix du pétrole brut a exercé une pression à la baisse sur l'indice des combustibles, entraînant une chute de 28% de l'indice tous groupes confondus. Les prix du pétrole brut ont baissé de près de 50% au premier trimestre de 2020, malgré un accord entre la fédération de Russie et l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) en décembre 2019 visant à réduire la production afin de soutenir les prix dans un contexte de faible demande mondiale. Cette chute brutale est due à la pandémie de Covid-19 et à la levée de la réduction de la production décidée par les producteurs de la fédération de Russie et de l'OPEP.⁴⁵

La baisse des prix du pétrole brut a des implications importantes pour les pays en développement qu'ils soient exportateurs ou importateurs de pétrole. Les exportateurs de pétrole ont vu leurs recettes d'exportations s'effondrer, ce qui a exercé une pression budgétaire proportionnelle à leur degré de dépendance aux exportations de pétrole, entraînant inévitablement une réduction des dépenses ou une baisse des investissements dans le secteur des services sociaux et les infrastructures.

1-1-2.La chute des prix des matières premières

La chute des prix des matières premières entraîne également une augmentation de la charge de la dette, une baisse des investissements, une dégradation des comptes des opérations courantes et une dépréciation de la monnaie. Inversement, la faiblesse des prix du pétrole peut profiter aux pays importateurs de pétrole en réduisant le coût de leurs importations.

Cependant, la faiblesse prolongée des cours du pétrole peut compromettre les perspectives de développement de sources d'énergies renouvelables, car les consommateurs ont moins de raisons d'effectuer la transition entre des combustibles fossiles bon marché et les énergies renouvelables.

⁴⁵ Tim Gould et Neil Atkinson, Agence internationale de l'énergie.

1-1-3. Les effets de la pandémie sur les exportations mondiales de produits de base

Une première évaluation des effets de la pandémie sur les exportations mondiales de produits de base vers la Chine indique que, en se fondant sur les tendances des trois dernières années, celles-ci ont baissées de 33 milliards de dollars en 2020, par rapport à un scénario pré pandémie. Bien qu'on s'attendait à ce que les exportations de produits de base vers la Chine en provenance des pays en développement tributaires de ces produits diminuent également : globalement, elles ont baissées de près de 2,9 à 7,8 milliards de dollars en 2020. Alors que les exportations de pétrole brut et de blé des pays en développement dépendant des produits de base ont diminuées.⁴⁶

1-1-4. L'impact de la pandémie sur le transport international et la logistique

Le transport international et la logistique sont fortement touchés par la pandémie. Les compagnies maritimes et aériennes, et les transports routiers et ferroviaires voient s'effondrer la demande pour leurs services, en particulier en ce qui concerne le transport de passagers. Parallèlement, les travailleurs du secteur des transports devaient franchir des frontières qui pouvaient être fermées en application des mesures sanitaires nationales. Les équipages des avions étaient cloués au sol, les chauffeurs de camion étaient bloqués aux frontières.

Plus de 80% des échanges mondiaux en volume sont transportés à bord de navires.⁴⁷ La baisse des arrivées hebdomadaires de navires au cours des cinq premiers mois de 2020, par rapport à la moyenne de la période correspondante de l'année précédente. Tous les grands types de navires ont fait moins d'escales. Parmi les navires de transport de marchandises, les pétroliers étaient ceux qui ont fait le moins d'escales, tandis que les navires à passagers ont réduit leurs escales de près de 30%.

1-2. L'impact de la pandémie sur les divers secteurs

La pandémie a perturbé les activités de divers secteurs tels que les secteurs financiers, industriels, des services Nous livrons ci-après certains exemples

⁴⁶ FUGAZZA.M, « Impact of the COVID-19 pandemic on commodities exports to China », UNCTAD research paper, (Avril 2020).

1-2-1. Repli des marchés financiers

En raison de la pandémie, les marchés financiers ont traversés la situation la plus grave depuis la crise financière mondiale de 2008. A certains égards, les marchés financiers sont même plus vulnérables qu'ils ne l'étaient il y a 12 ans. Dans les deux cas la dette atteignait des sommets quand la crise a éclaté. En 2008, cette dette était entre les mains des institutions financières. Cette fois-ci, ce sont les entreprises et les Etats qui détiennent une grande partie. En effet la dette des entreprises a doublé depuis la dernière crise, et sa qualité a sensiblement diminué. D'après l'OCDE, plus de la moitié des obligations d'entreprises sont « pourries » ou n'en sont pas loin. Dans cette dernière crise, les titres risquent fort de se voir déclassés en Junk Bonds. Les mêmes tendances se font jour sur les marchés du crédit.

De nombreuses entreprises ont contracté des prêts avec un important effet de levier. Celles qui sont très endettées sont mal placées pour affronter les retombées économiques de la pandémie, avec un risque de défaut plus élevé et elles opèrent souvent dans les secteurs les plus frappés par la crise : compagnies aériennes, énergie, industries et biens de consommation.

Les agents financiers ont garanti par des titres un grand nombre de crédits en cours. Ces paquets de créances ont été vendus à des investisseurs comme les fonds de pension, les banques et les assureurs. Dans une économie en croissance, une dette de cette nature est soutenable, en particulier lorsque les taux d'intérêt sont bas et les bénéfices élevés. Mais ces crédits deviennent beaucoup moins viables en période de récession et peuvent accélérer celle-ci.

1-2-2. L'effet récessif sur le secteur de voyage et du tourisme

Le secteur des voyages et du tourisme est parmi les premières victimes d'une récession causée par la pandémie. Les voyages, en effet, engendrent des risques très apparents, à la fois pour le voyageur et pour la destination. Parmi les principaux agents de la propagation initiale de la Covid-19, figuraient les personnes ayant fréquenté les foyers d'où l'épidémie est partie.

Les voyageurs sont de puissants vecteurs de propagation de la maladie. C'est la raison pour laquelle les principales mesures prises comprennent la fermeture des frontières, le confinement et d'autres restrictions des voyages. Ces mesures ont naturellement des effets négatifs. L'aviation est une activité qui consomme d'abondantes liquidités. Clouée au sol, une

flotte aérienne peut rapidement représenter une catastrophe, non seulement pour la compagnie qui l'exploite, mais aussi pour les constructeurs aéronautiques, le tourisme, l'hôtellerie et le commerce. L'industrie du voyage est frappée bien plus durement par la crise, car la pandémie s'est très vite propagée dans le monde.

Des entreprises vitales comme Airbus occupent une place essentielle dans l'économie du continent et son développement technologique.

Cette industrie fondamentale est confrontée à une baisse spectaculaire de son chiffre d'affaire, leur clientèle étant également en crise. Le problème s'est répercuté profondément à tous les niveaux de l'économie nord-américaine et européenne, car les fournisseurs des grands constructeurs sont aussi nombreux que dispersés. L'utilisation de la capacité des avions a chuté de 65% au deuxième trimestre de 2020, 40% au troisième et 10% au dernier. A l'échelle planétaire, le nombre de vols a reculé début avril de 70% par rapport à l'année précédente et les craintes sont vives quant à un changement structurel qui pourrait causer des baisses de demande à plus long terme.⁴⁸

1-2-3.L'impact sur le secteur automobile

Le secteur automobile a subi un impact comparable. Outre la chute de la demande, il devait faire face à la désorganisation des exportations de pièces chinoises, ainsi qu'à des fermetures d'usines en Europe et en Amérique du Nord. Au mois de mars 2020, les ventes de voitures ont chuté de 55% en comparaison avec 2019, même si les ventes de voitures électriques ont plus souffert que les modèles à essence traditionnels. Aux Etats-Unis, les ventes automobiles ont reculé de 38% en mars, et en Inde, de 50%. Une telle baisse de la demande de cette ampleur se traduira forcément par une diminution substantielle de la demande d'énergie au cours de l'année à venir, mais l'ampleur et la durée de cette baisse dépendront de l'ampleur et de la durée de l'épidémie elle-même.

1-2-4.L'impact sur le secteur énergétique

Dans une telle pandémie, le secteur de l'énergie est naturellement marqué par la chute de la demande des consommateurs, du transport et de l'industrie, par les mesures de confinement.

Dans un rapport spécial publié en fin avril 2020, l'Agence internationale de l'énergie (AIE) estimait que les pays en confinement total ont réduit leur demande énergétique de 25%

⁴⁸ Projet de rapport spécial présenté par Christian Tybring, pour la commission de l'économie et de la sécurité de l'AP OTAN.

par semaine (18% pour les pays en confinement partiel). La demande de charbon a reculé de 8% au premier trimestre par rapport à l'année dernière, principalement à cause de la baisse brutale de la demande chinoise à la suite des fermetures d'usines. Quant à la demande pétrolière, elle a perdu 5% sur la même période ; en mars, à l'échelle mondiale, les transports routiers avaient diminué de 50% par rapport à la moyenne de 2019 pour la période. L'aviation a consommé 60% d'énergie en moins. La demande de gaz, cependant, a mieux résisté. Les consommateurs de gaz ont surtout été touchés après le premier trimestre. La demande d'électricité est tombée de 20% dans les économies confinées. La baisse de la consommation électrique industrielle a plus que compensé l'accroissement de la consommation domestique. Seules les énergies renouvelables ont connu une croissance de la demande sur la période.

D'après les prévisions de l'AIE, la demande énergétique va se contracter de 6% en 2020, le plus fort recul en pourcentage en 70 ans, et le plus fort de l'histoire en valeur absolue.

Ce sont les économies les plus riches qui ont affichés la baisse la plus marquée. Celle-ci devait atteindre 9% aux Etats-Unis et 11% dans l'Union Européenne, l'effondrement de la demande a concerné tous les combustibles, notamment le pétrole (9%), et le charbon (8%). Dans les pays en confinement, le transport routier a perdu entre 50% et 75% de son activité. Quant au trafic aérien, il est virtuellement à l'arrêt presque partout dans le monde.

1-2-5.L'impact social de la crise du Covid-19

La pandémie entraîne également de manière très significative le choix des décideurs de préconiser et favoriser l'enseignement à distance. De très nombreuses écoles, universités et instituts de formation basculent rapidement vers un enseignement à distance, avec des fermetures d'écoles dans 191 pays au mois d'avril, touchant 1,5 milliards d'élèves et 63 millions d'enseignants du primaire et du secondaire. Cet enseignement recourt massivement aux moyens numériques, ce qui crée des problèmes d'accès à l'éducation pour de très nombreuses personnes, les infrastructures numériques, les compétences et l'équipement des institutions et des élèves étant très divers. Des problèmes d'adaptation se posent également dans les pays et institutions bien équipés.⁴⁹

⁴⁹ Hichem Ait Oujmid, « la facture numérique à l'époque du Covid-19 » sur Eco Actu, 14 Mai 2020, consulté le 23/10/2023.

2. L'effet de la crise Covid-19 sur quelques pays

Dans cette sous-section nous allons livrer les répercussions de la crise sanitaire sur certains pays tant développés, émergents ou en développement.

2-1. La portée de la crise sanitaire en France

Selon les estimations de l'Insee⁵⁰ publiées le 26 Mars 2020, un mois de confinement entrainerait une chute du PIB français de 3%, soit une récession européenne.

En effet, l'activité industrielle serait réduite de moitié baisse de 89% dans la construction, baisse de 52% dans l'industrie hors agro-alimentaire qui pèse 12% du PIB...etc. Et la consommation des ménages aurait baissé de 35% soit 90% pour la branche de la construction et 55% pour les secteurs de la restauration, l'hébergement et les transports. Le climat des affaires (mesurant la confiance des chefs d'entreprises dans les grands secteurs de l'économie française) se serait dégradé en France à un niveau plus bas que la perte enregistrée lors de la crise financière de 2008. Concernant l'impact sur l'activité et l'emploi de la crise sanitaire, pour la France les mesures de confinement ont entraîné :

+ Une perte de plus de 30 points de son PIB mensuel (une perte de 2,6% sur l'année), soit environ 60 milliards d'euros de pertes de richesses par mois de confinement.⁵¹

+ Une baisse de la consommation effective des ménages de 18%.

+ Une chute des investissements (fermeture des frontières, manque de main d'œuvre pour raison de maladie...etc.), les secteurs les plus touchés étant la construction et le tourisme.⁵²

+ Un accroissement du chômage partiel touchant 5,7 millions de personnes, soit 21% d'emploi salarié, suite à la baisse de la demande et le ralentissement ou l'arrêt de l'activité.

2-2. Les conséquences de la crise En Europe

La diminution des émissions industrielles et des transports fait chuter la teneur de l'air en dioxyde d'azote en Italie du Nord entre le 7 février et le 8 mars 2020 d'une manière équivalente à ce qui avait été observé en Chine. Et mi-mars 2020, le même phénomène de l'amélioration de la qualité de l'air semble se répéter ailleurs en Europe. Le 26 mars 2020, l'Agence spatiale européenne confirme une baisse de la pollution de l'air, du 14 au 25 mars

⁵⁰ Institut national des statistiques et des études économiques

⁵¹ Voir sur : <https://fr.wikipedia.org/wiki>. Consulté le 06/09/2023.

⁵² Voir sur : <https://www.la-croix.com/Economie/France/Coronavirus>, consulté le 06/09/2023.

2020 (pour le dioxyde d'azote notamment), en Europe, dont en Italie, en France et en Espagne, y compris dans des villes ordinaires très polluées comme Madrid, Paris ou Rome. La coïncidence entre chute de la pollution et débuts des confinements dans ces pays évoque une corrélation directe. En Italie, l'arrêt du tourisme a fait diminuer la pollution de l'eau provoquée par les bateaux à Venise, assainissant les canaux en y permettant un retour de la faune aquatique.

2-3. L'impact de la crise sur la Chine

Le 19 février, le site web britannique « Carbon Brief » publie une analyse provisoire des effets de la pandémie de Covid-19 sur les émissions de dioxyde de carbone chinoise. D'après cette étude, elles ont été réduites d'un quart pour la période observée par rapport aux années précédentes. Cela s'explique par une production réduite de 15 à 40% dans les principaux secteurs industriels utilisant des combustibles fossiles, du fait des mesures de confinement. Les mesures du niveau de dioxyde d'azote dans l'atmosphère chinoise, effectuées par l'Ozone Monitoring Instrument de satellite Aura, confirment cette diminution de recours aux énergies fossiles dans le pays avec, début 2020, des niveaux moyens 36% plus bas que sur la même période en 2019.⁵³

2-4. Les effets de la pandémie en Afrique

Pour ce qui est des effets de la Covid-19 sur les économies africaines, le FMI note que la Covid-19, une crise sanitaire qui frappe presque tous les pays, freine le dynamisme de l'Afrique subsaharienne/ASS malgré les progrès réalisés par cette dernière les années précédentes.

En 2020, la baisse du PIB en Afrique subsaharienne est due à la diminution des exportations (4% de moins), des investissements privés (8%) et de la consommation des ménages (6%). L'évolution des exportations est due à l'augmentation des coûts commerciaux.⁵⁴

Les trois plus grandes économies en Afrique subsaharienne (Afrique du sud, Angola et Nigéria) sont frappées par la Covid-19 dans un contexte de baisse des prix des matières premières, d'une faiblesse persistante de la croissance et des investissements. Il est projeté une baisse de 6,9 à 8 points de pourcentage de la croissance économique moyenne de ces trois

⁵³[https://fr.wikipedia.org/wiki/ plan de crise en cas de pandémie](https://fr.wikipedia.org/wiki/plan_de_crise_en_cas_de_pandemie). Consulté le 09/09/2023.

⁵⁴ Evaluation de l'impact économique de la Covid-19 en Afrique Subsaharienne.

pays, mais aussi à la baisse des prix du pétrole brut (Angola et Nigéria) et des métaux industriels (Afrique du sud), aux sorties de capitaux et aux effets des mesures de confinement.

La pandémie de la Covid-19 a causée une dépréciation des monnaies des pays de la région, accentuée la hausse des prix de certains denrées alimentaires (le riz, le blé, etc.) et à conduit à l'insécurité alimentaire dans les pays importateurs des produits alimentaires, avec pour effet la baisse des revenus des ménages et la baisse de la demande intérieure.

3. L'impact positif de la crise Covid-19

La crise constitue d'une part une aubaine pour certains secteurs tels que le secteur sanitaire et pharmaceutique. Par ailleurs, la crise a eu des effets positifs sur l'environnement écologique ainsi que sur les liens sociaux, à travers les actions de solidarité.

La pandémie de Covid-19 a engendré une augmentation de la demande de fournitures et de matériel médicaux, tels que les respirateurs artificiels, les thermomètres, les désinfectants pour les mains et les masques et vêtements de protection. S'il est vrai qu'au début de la pandémie de nombreuses mesures, comme des restrictions à l'exportation, ont été prises concernant le matériel médical et les produits alimentaires, le commerce international de ces produits a considérablement augmenté depuis. A cet égard, le commerce international a joué un rôle positif pour ce qui était de répondre à la demande mondiale de fournitures médicales pour combattre la Covid-19.⁵⁵

Les mesures de confinement ont entraîné une forte diminution de la pollution atmosphérique, notamment pour le dioxyde d'azote (NO₂) émis par les véhicules et industries. Le confinement a eu aussi des effets sur le trafic aérien. Ainsi si le secteur avait connu des difficultés liées à l'immobilisation de la flotte aérienne, les émissions de pollutions ont sensiblement diminué.

Durant cette épidémie, des mesures ont été prises pour venir en aide au plus démunis et renforcer la solidarité sociale. Parmi les pays comptant le plus grand nombre de cas, à l'exception des Pays-Bas et de la Suisse, tous ont mis en place des programmes de soutien financier pour les personnes dans le besoin.

⁵⁵ « L'économie mondiale face à la pandémie de la Covid-19 : état des lieux, analyses et perspectives », par Jonas KibalaKuma, Juillet 2020.

Conclusion

L'arrêt soudain de l'activité économique, dans de nombreux secteurs, est une détérioration sans précédent du commerce mondial provoquant de profondes récessions dans la plupart des pays. La pandémie du Covid-19 a rappelé l'importance cruciale de la résilience et de la flexibilité dans le commerce international. Les entreprises doivent être préparées à faire face à des situations imprévisibles et à repenser leurs stratégies pour s'adapter à un environnement en constante évolution.

Conclusion Générale

Ce mémoire a pour ambition d'illustrer et d'expliquer les conséquences qui ont dévasté la stabilité de l'économie causée par le Coronavirus, à partir des résultats et des constats que nous avons tirés au cours des différents chapitres, nous avons exploré l'impact dévastateur de la pandémie Covid-19 sur le commerce international.

Il a fallu dans un premier temps jeter les bases en exposant les généralités du commerce international, mettant en évidence son importance dans l'économie mondiale, nous avons aussi souligné comment le commerce international a évolué au fil du temps passant d'une période à une autre, et d'un monde dominé par le mercantilisme à des approches plus modernes comme la théorie de l'avantage absolu de RICARDO et la mondialisation contemporaine.

Le commerce international, malgré ses nombreux avantages il comporte un large éventail de risques tels que les fluctuations des taux de change, les risques politiques, les risques commerciaux et bien d'autres. Nous avons mis en avant les diverses stratégies de gestion des risques, telles que l'assurance, la diversification des marchés et les contrats à terme afin d'assurer une gestion efficace des risques qui est essentielle pour le succès des entreprises sur la scène internationale.

Au fil de la collecte des statistiques concernant l'évolution des chiffres du commerce international dans le monde, ce dernier a enregistré son plus fort taux de croissance en volume comme en valeur avant le dernier trimestre de l'année 2019, nous avons parvenu à dégager que la pandémie a eu des répercussions énormes et destructives tant sur le commerce international que sur l'économie mondiale sans oublier aussi ses effets néfastes sur le secteur social.

Il est important de souligner que la crise a entraîné une perturbation majeure des chaînes d'approvisionnement mondiales, les mesures de verrouillage et les restrictions de voyage ont été contraintes de revoir leurs stratégies de production et de distribution, ce qui a également conduit à une baisse de la demande globale. De plus, certains secteurs ont été touchés que d'autres ; les industries du tourisme, de l'aviation, de l'hôtellerie et de la restauration ont été particulièrement impactées, en raison de la diminution drastique des déplacements internationaux. Cela a entraîné des pertes d'emplois massives et des difficultés économiques pour de nombreux pays dépendant de ces secteurs. En outre, les pays en développement exportateurs de matières premières ont subi des conséquences négatives et ont été confrontés à une diminution de la demande mondiale, ce qui a entraîné une baisse des prix

de produits de base. Cela a eu un impact direct sur les revenus et les perspectives de développement de ces pays, créant ainsi des inégalités économiques et sociales dans le monde.

Cependant, la pandémie a accéléré certaines tendances du commerce international, nous avons constaté l'augmentation des services numériques. Les entreprises ont dû s'adapter rapidement en utilisant des plateformes en ligne afin de maintenir leurs activités.

Enfin, cette recherche montre que la pandémie a exposé les vulnérabilités du système commercial mondial et a créé de nouvelles réalités économiques. Toutefois, elle souligne également la capacité d'adaptation et d'innovation des entreprises dans un contexte en constante évolution, et à mis en évidence l'interdépendance entre les pays.

Bibliographie

Ouvrages

1. Christian.J, Patrick.M, prévention et gestion des risques opérationnels, Revue banque édition, Paris, 2004
2. Claude-Danièle Echaude maison, Dictionnaires d'économie et des sciences sociales, Nathan, Paris, 1993
3. GARSUAULT.P et PRIAMIS.S, fonctionnement et stratégies, édition 2,
4. GARSUAULT.P, opérations bancaires à l'international, Edition Revue Banque, 2eme édition, Paris,
5. GUENDOULI.B, les relations économiques internationales, El Maarifa, Alger, 1998
6. Kenneth A.Reinert , Introduction à l'économie internationale, édition 2,
7. KRUGMAN.P et OBSTFELD.M, économie internationale, édition 8, De Boeck, Bruxelles, 2009.
8. Naji Jamel, Sophie Fornier, Commerce international, théorie, technique et application. ERPI, 2005.
9. Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, édition Dalloz, Paris,.
10. PRAGER JEAN C et THISSE Jaques F, enjeux géographiques du développement économique, édition AFD, 2009
11. RAINELLI.M, Le commerce international, édition 8, Belgique 2002
12. RALPH. La maîtrise des risques à l'exportation, post finance SA, 2013.
13. SMITH.A, la richesse des nations (1776), livre 4, chapitre 2.

Mémoires

1. BOUMRAR.F , CHABANE.S (le financement des opérations du commerce extérieur), UMMTO Tizi-Ouzou, Mémoire Master, 2022.
2. IASSAMEN.K MAKHLOUF.N (l'évaluation des risques lies aux opérations d'importations), UMMTO Tizi-Ouzou, Mémoire Master, 2022.
3. KECHMIR.S, AIT AMEUR.A, L'impact de la crise sanitaire sur le commerce national et international, UMMTO Tizi-Ouzou, Mémoire Master, 2021.
4. Travaux de recherche du module relations économiques internationales, Master 2 FCI.

Sites internet

1. Commerce des marchandises et commerce des services commerciaux,2017 ; in WWW.Examen statistique du commerce mondial 2017.

2. https://fr.wikipedia.org/wiki/maladie_coronavirus_2019, consulté le 03/09/2023.
3. <https://latribune.fr,2019>. Consulté le 23/08/2023.
4. <https://www.alternatives-economiques.fr/publication/coronavirus>. consulté le 06/09/2023.
5. <https://www.financialafrik.com/tag/commission-economique-pour-l'afrique>. consulté le 04/09/2023.
6. <https://www.generalif.fr>. consulté le 25/10/2023.
7. <https://www.la-croix.com/Economie/France/Coronavirus>, consulté le 06/09/2023.
8. <https://www.worldometers.info/coronavirus/worldwide-graphs>. consulté le 04/09/2023.
9. <https://www.world-trade-organisation.org>. Consulté le 23/08/2023.
10. Nathanael Mavinga (2020), en ligne sur : <https://www.financialafrik.com>, consulté le 03/09/2023.

Autres

1. « l'économie mondiale face à la pandémie de la Covid-19 : état des lieux, analyses et perspectives », par Jonas Kibala Kuma, Juillet 2020.
2. Article de Milan VUJISIC, Professeur agrégé d'économie et de gestion.
3. Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, Page 4, Paris, année 2012.
4. Étude sur les transports maritimes 2017 (publication des nations unies).
5. Evaluation de l'impact économique de la Covid-19 en Afrique Subsaharienne.
6. OMC, communiqué de presse 2018.
7. OMS, communiqué de presse 2020.
8. Organisation mondiale du tourisme (OMT), « International tourist numbers could fall 60-80% in 2020, UNWTO reports », communiqué de presse, 7 mai 2020.
9. Projet de rapport spécial présenté par Christian Tybring, pour la commission de l'économie et de la sécurité de l'AP OTAN.
10. Statistiques de commerce mondial de l'OMC, année 2003.
11. Tim Gould et Neil Atkinson, Agence internationale de l'énergie.

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Les des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale01

CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction04

Section 1 : L'évolution du commerce international04

1. L'évolution du commerce international04

1-1.Le commerce mondial dans la période 1800 à 193704

1-1-1.La répartition géographique des échanges05

1-1-2.La structure par produits des échanges06

1-2.Le commerce mondiale entre 1945 et 198007

1-3.Le commerce mondial entre 1980 et 200008

1-4.Le commerce mondial depuis 2001 à nos jours09

Section 2 : Les théories du commerce international.....11

1. Les théories classiques11

1-1.Le Mercantilisme11

1-2.L'avantage absolu12

1-3.L'avantage comparatif.....13

2. Les théories néoclassiques14

2-1.Le théorème de HOS14

2-2.Le paradoxe de Leontief15

3. Les théories contemporaines16

3-1.L'approche par l'économie d'échelle16

3-2.L'approche par la technologie17

3-3.L'approche par la différenciation des produits18

Conclusion.....19

CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUES LIES AU COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction20

Section 1 : Les risques liés au commerce international20

1. Les raisons des risques du commerce international.....20

| | |
|--|-----------|
| 1-1.Raisons commerciales | 20 |
| 1-2.Raisons juridiques | 21 |
| 1-3.Raisons géographiques | 21 |
| 1-4.Raisons naturelles | 22 |
| 2. Les risques liés au commerce international | 22 |
| 2-1.Risques de change | 22 |
| 2-2.Risques de crédit | 23 |
| 2-3.Risques économiques | 23 |
| 2-4.Risques liés au transport de marchandises | 24 |
| 2-5.Risques commerciaux | 25 |
| 2-6.Autres risques liés au commerce international | 25 |
| Section 2 : La couverture des risques liés au commerce international..... | 26 |
| 1. La gestion de risque de change | 26 |
| 1-1.La couverture externe | 26 |
| 1-1-1.Les contrats à terme (forwards), les contrats de futures | 26 |
| 1-1-2.Les swaps | 27 |
| 1-1-3.Les options | 27 |
| 1-1-4.L'avance en devise | 27 |
| 1-2.La couverture interne | 28 |
| 1-2-1.Le choix d'une devise et du prix en devises | 28 |
| 1-2-2.L'indexation monétaire | 28 |
| 1-2-3.Le système de compensation multilatérale (le netting) | 29 |
| 1-2-4.Le termaillage | 29 |
| 2. La gestion de risque de crédit | 29 |
| 2-1.La gestion interne du risque de crédit | 29 |
| 2-2.La couverture externe de risque crédit par recours aux techniques de l'assurance | 30 |
| 2-3.La réduction du coût du risque de signature propre par le rehaussement de crédit | 30 |
| 2-4.Les techniques de cession de créances | 30 |
| 3. La gestion de risque de taux | 30 |
| 3-1.Future rate agreements (FRA) | 30 |
| 3-2.Caps, floors, collars | 31 |
| 3-3.Swaps de taux d'intérêt | 31 |
| 3-4.Les options de taux gré à gré | 31 |
| 4. La gestion de risque de transports | 31 |

| | |
|-------------------------|-----------|
| Conclusion | 32 |
|-------------------------|-----------|

CHAPITRE 3 : LA CRISE SANITAIRE COVID-19 ET LE COMMERCE

INTERNATIONAL

| | |
|---------------------------|-----------|
| Introduction | 33 |
|---------------------------|-----------|

| | |
|--|-----------|
| Section 1 : L'apparition de la crise sanitaire COVID-19 | 33 |
|--|-----------|

| | |
|---|----|
| 1. Les caractéristiques et état des lieux de la pandémie de la Covid-19 | 33 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 1-1.Les caractéristiques de la Covid-19 | 33 |
|---|----|

| | |
|--|----|
| 1-2.L'état des lieux de l'évolution de la Covid-19 dans le monde | 34 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| 2. Les effets de la crise de la Covid-19 dans le monde | 38 |
|--|----|

| | |
|--|-----------|
| Section 2 : L'impact de la crise sanitaire sur le commerce international..... | 39 |
|--|-----------|

| | |
|---|----|
| 1. L'impact socio-économique de la Covid-19 dans le monde | 39 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 1-1.L'impact économique de la crise sanitaire | 39 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 1-1-1.La baisse des prix du pétrole | 41 |
|---|----|

| | |
|--|----|
| 1-1-2.La chute des prix des matières premières | 41 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| 1-1-3.Les effets de la pandémie sur les exportations mondiales de produits de base | 42 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| 1-1-4.L'impact de la pandémie sur le transport international et la logistique | 42 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 1-2.Impacts sectoriels sélectionnés | 42 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 1-2-1.Impact sur les marchés financiers | 42 |
|---|----|

| | |
|--|----|
| 1-2-2.L'impact sur le secteur de voyage et du tourisme | 43 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| 1-2-3.L'impact sur le secteur automobile | 44 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| 1-2-4.L'impact sur le secteur énergétique | 44 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 1-2-5.L'impact social de la crise du Covid-19 | 45 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 2. L'effet de la crise Covid-19 sur quelques pays | 45 |
|---|----|

| | |
|---------------------|----|
| 2-1.En France | 45 |
|---------------------|----|

| | |
|---------------------|----|
| 2-2.En Europe | 46 |
|---------------------|----|

| | |
|--------------------|----|
| 2-3.En Chine | 47 |
|--------------------|----|

| | |
|----------------------|----|
| 2-4.En Afrique | 47 |
|----------------------|----|

| | |
|--|----|
| 3. L'impact positif de la crise Covid-19 | 48 |
|--|----|

| | |
|-------------------------|-----------|
| Conclusion | 48 |
|-------------------------|-----------|

| | |
|----------------------------------|-----------|
| Conclusion générale | 49 |
|----------------------------------|-----------|

Bibliographie

Table des matières

Résumé

Résumé

Le commerce international est devenu un phénomène incontournable et une nécessité économique qui s'impose aux nations du monde entier, il a connu plusieurs périodes d'évolution et de différentes théories clés qui ont influencé sa trajectoire.

Les entreprises impliquées dans le commerce international sont confrontées à divers risques, tels que les risques de change, les fluctuations des prix des matières premières et d'autres. Il est important pour les entreprises engagées dans des transactions internationales de comprendre et évaluer ces risques. Il existe différentes techniques et stratégies dans le but de gérer les risques et protéger les entreprises contre les pertes potentielles liées au commerce international.

L'épidémie s'est propagée à l'ensemble du monde avec une rapidité et une ampleur inégalée, elle a eu des effets considérables sur la croissance économique des pays à l'échelle mondiale. Les mesures de confinement et les restrictions de voyage ont entraîné une diminution de la demande et une récession économique sans précédent, les secteurs les plus touchés ont subi des pertes massives. Cependant, la pandémie a stimulé le secteur de santé et a accéléré la transformation numérique.

Mots clés : Commerce international, COVID-19, risques, crise sanitaire.

Abstract

International trade has become an unavoidable phenomenon and an economic necessity that is imperative for nations worldwide. It has undergone several periods of evolution and different key theories that have influenced its trajectory.

Companies involved in international trade face various risks, such as currency risks, fluctuations in commodity prices, and others. It is important for companies engaged in international transactions to understand and assess these risks. There are various techniques and strategies aimed at managing risks and protecting companies against potential losses associated with international trade.

The epidemic spread worldwide with unprecedented speed and scale, having substantial effects on the global economic growth. Lockdown measures and travel restrictions led to a decrease in demand and an unprecedented economic recession, with the most affected sectors experiencing massive losses. However, the pandemic has stimulated the healthcare sector and accelerated digital transformation.

Keywords: International trade, COVID-19, risks, health crisis.