



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU
FACULTÉ DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE
GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un diplôme de Master en Sciences

Économiques

Spécialité : Economie de développement

Thème :

Processus du transfert technologique dans le cadre de la mondialisation.
Cas d'une remise documentaire au niveau de l'Agence 194 du CPA de
Tizi-Ouzou.

Réalisé par :
BELDJOUDI Rayane

Sous la direction de :
Mr. CHALLAL Mohand

Soutenance en date du :11/12/2022

Devant le jury composé de :

Président : Mr. HAMDAD Toufik
Rapporteur : Mr. CHALLAL Mohand
Examineur : Mme. FERNANE Djamila

Promotion : 2022

Remerciements

Avant tout, je voudrais remercier mes parents pour leur soutien continu pour surmonter les difficultés rencontrées durant tout mon cursus universitaire.

Je tiens à remercier mon promoteur pour m'avoir encadrée pour sa bienveillance, sa patience et sa disponibilité durant tout mon travail de recherche, malgré les difficultés rencontrées.

A mes amis et camarades aussi pour l'accompagnement durant toutes ces années d'études, pour leur présence dans les bons et mauvais moments.

Et enfin , mes professeurs pour tous leurs conseils et leurs orientations durant tout mon cursus.

Liste des abréviations

| | |
|---------------|--|
| BDL | B anque de D éveloppement L ocal |
| BIP | B order I ndustrialization P rogram |
| BNA | B anque N ationale d'Algérie |
| CCI | C hambre de C ommerce I nternational |
| CIF | C ost, I nsurance and F reight |
| CIP | C arriage and I nsurance P aid to |
| CFR | C ost and F reight |
| CNUCED | C onférence des N ations U nies sur le C ommerce et le D éveloppement |
| CPA | C rédit P opulaire d'Algérie |
| CPT | C arriage P aid T o |
| CREDOC | C rédit D ocumentaire |
| DAP | D elivered A t P lace |
| DDP | D elivered D uty P aid |
| DOPEX | D ecentralized O ptions E xchange |
| DPU | D elivered at P lace U nloaded |
| DRE | D emande de R emboursement É lectronique |
| DZD | D jazair D inar |
| ETC | E t C etera |
| EUR | E uro |
| EXW | E x W orks |
| FAO | F ood and A griculture O rganization I ndustriel |
| FAS | F ree A longside S hip |
| FCA | F ree C arrier |
| FDI | F oreign D irect I vestment |
| FOB | F ree O n B oard |
| INC | I ncorporated |
| INR | I ntérieur N on R ésident |
| LTA | L ettre de T ransport A érien |
| NB | N ota B ene |
| NIF | N uméro d' I dentification F iscal |
| NTIC | N ouvelles T echnologies de l' I nformation et de la C ommunication |
| OCDE | O rganisation de C oopération et de D éveloppement É conomiques |
| OMC | O rganisation M ondiale du C ommerce |

| | |
|----------------|---|
| OMPI | O rganisation M ondiale de la P ropriété I ntellectuelle |
| OMS | O rganisation M ondiale de la S anté |
| ONU | O rganisation des N ations U nis pour le D éveloppement |
| PED | P ays E n D éveloppement |
| PME | P etite ou M oyenne E ntreprise |
| PSA | P eugeot S ociété A nonyme |
| PVD | P ays en V oie de D éveloppement |
| RDI | R emise D ocumentaire à l' I mport |
| REMDOC | R emise D ocumentaire |
| RUE | R ègles e t U sances relative aux E ncassements de la CCI |
| RUU | R ègles et U sances U niformes |
| SARL | S ociété à R esponsabilité L imitée |
| SAS | S ociété par A ctions S implifiée |
| SOCOMAF | S ociété C ommerciale A fricaine |
| SWIFT | S ociety for W orldwide I nterbank F inancial T elecommunication |
| TIC | T echnologie de l' I nformation et de la C ommunication |
| TVA | T axe sur la V aleur A justée |
| URSS | U nion des R épubliques S ocialistes S oviétiques |
| US | U nited S tates |
| UNCTAD | U nited N ations C onference on T rade and D evelopment |
| UNITAR | U nited N ations I nstitute for T raining and R esearch |
| % | P ourcentage |

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1: Présentation des concepts

Section 1 : Définition et caractéristiques

Section 2 : Mondialisation technologique

Section 3 : Impact du transfert technologique sur les pays en voie de développement

Chapitre 2 : Transfert technologique et développement durable

Section 1 : Politique industrielle

Section 2 : Commerce international, transfert technologique et développement durable

Section 3 : Transfert et dépendance technologiques dans les PVD

Chapitre 3 : Etude de cas d'une importation par remise documentaire au niveau d'une agence CPA de Tizi-Ouzou

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Section 2 : Procédure de règlement des importations par la remise documentaire au sein du CPA

Section 3 : Exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au niveau du CPA

Conclusion générale

Annexes

Bibliographie

Liste des tableaux

Table des matières

Introduction générale

A la veille de l'indépendance, l'Algérie, avec ses terres fertiles et riches en vignoble, en blé, agrumes..., a connu la politique de la terre brûlée par l'armée coloniale, celle-ci consistant à pratiquer le plus de dégâts possibles, à détruire les ressources, les moyens de production et les infrastructures agricoles et industrielles, de manière à les rendre inutilisables par l'adversaire.

Durant les premières années de l'indépendance, afin de se relever et de sortir du sous-développement, l'Algérie s'est lancée dans une industrialisation effrénée, en optant pour des importations technologiques colossales et démesurées. La question qui se pose aujourd'hui est de savoir s'il s'agissait réellement d'un transfert de technologies adéquat et bénéfique pour l'avenir économique et stratégique du pays.

Atamer (1980) propose une définition de ce concept en relation avec la notion de système technologique. Pour lui, "un transfert de technologie implique un échange d'informations entre deux entités autonomes en fonction d'un contrat dont les objectifs sont la transmission de systèmes ou sous systèmes technologiques"¹

Selon Drouvot et Duran (1978) : "Le transfert de technologie consiste à ne vendre à un pays les moyens de fabriquer un matériel qu'après lui avoir apporté les moyens de l'utiliser, de le commercialiser, d'en tirer profit."²

Ceci souligne deux points essentiels : la finalité de l'opération pour le récepteur : fabriquer un matériel, le vendre et faire du profit et la coopération : c'est-à-dire l'existence d'avantages mutuels pour les acteurs.

Les choix technologiques ont des répercussions environnementales, à la fois locales et globales. Mais, force est de constater que dans la plupart des pays en voie d'industrialisation, les problèmes environnementaux sont relégués au second plan par les stratégies du développement économique. Même si la pollution a atteint des degrés élevés dans les métropoles des pays en développement et constitue une menace pour la santé de centaines de milliers d'habitants, même si l'érosion du sol met en danger la survie des paysans, les mesures de protection de l'environnement sont insuffisantes ou inexistantes dans un grand nombre de pays du Tiers Monde. Les gouvernements de ces pays estiment qu'ils ont d'autres priorités.

Quel que soit le thème, sous n'importe quel angle étudié, le transfert de technologie dans le cadre de la mondialisation, d'un pays qui essaie de s'en sortir, sera traité en prenant compte de la notion écologique, c'est ce que nous appelons le nouveau paradigme. Il s'agira dans notre travail de montrer ses avantages et ses inconvénients.

Problématique de recherche : Le transfert technologique constitue-t-il un atout ou un frein pour le développement durable dans les pays en voie de développement ?

Objectif de recherche : Il s'agira de vérifier au terme de notre recherche si l'Algérie a opté pour un choix efficace de transfert de technologie.

¹ Drouvot, Hubert, et Gérard Verna. *Les politiques de développement technologique : L'exemple brésilien*. Paris : Éditions de l'IHEAL, 1994. Web. Paragraphe 11.

² Drouvot, Hubert, et Gérard Verna. *Les politiques de développement technologique : L'exemple brésilien*. Paris : Éditions de l'IHEAL, 1994. Web. Paragraphe 11

Hypothèses de recherche :

H1 : Les choix technologiques ont des répercussions irréversibles sur l'économie et sur l'environnement.

H2 : Le transfert technologique n'est pas un voyageur sans bagages.

L'approche que nous adoptons dans ce thème est une approche descriptive, mais aussi critique, dans le cadre d'une mondialisation technologique accélérée durant ces dernières années, et ce, afin de démontrer l'importance du transfert technologique et son impact sur l'environnement.

Notre travail est présenté sous forme de deux chapitres théoriques et un cas pratique. Le premier chapitre porte sur la présentation des concepts liés à notre thème, le deuxième sur le lien entre le transfert technologique et le développement durable et enfin le cas pratique sur le cas du financement d'une acquisition de climatiseurs par un opérateur particulier, au niveau de l'agence 194 du CPA à Tizi-Ouzou.

Chapitre I : Présentation des concepts

Introduction

Le transfert de technologie est un processus grâce auquel les découvertes scientifiques et les inventions de base sont développées et transformées en innovations pratiques et commercialisables, qui sont mises en marché et qui s'avèrent bénéfiques pour la société. Grâce à ce processus qui fait le pont entre la recherche et l'innovation, on évite la « vallée de la mort » de la technologie, soit la période pendant laquelle les inventions échouent à un stade précoce, avant d'être commercialisées.

Le concept de transfert de technologie a d'abord été élaboré aux États-Unis, grâce à l'introduction d'une loi en 1980, la Bayh-Dole Act. Auparavant, les inventions découlant de recherches financées par des deniers publics étaient détenues par l'agence de financement fédérale. Cependant, faute de savoir-faire et d'habileté technique pour développer ces inventions encore au stade précoce, de nombreuses technologies ont été tablettées et n'ont jamais atteint le marché.

L'introduction de la Bayh-Dole Act a changé la donne en permettant aux récipiendaires de bourses de recherche fédérales (les universités, les organismes de recherche et les PME) d'être titulaires des droits de propriété intellectuelle qu'ils avaient créés, et de procéder à l'octroi de licences y afférentes à des partenaires du secteur privé, et ce, en vue de développer et de commercialiser leurs inventions. Ce modèle a incité les universités et les organismes de recherche à établir des bureaux de transfert de technologie (ou bureaux de "transfert des connaissances" en Europe), pour faciliter ce processus et cultiver des partenariats public-privé. Cette initiative a connu un succès remarquable.

Au cours des 40 dernières années, les activités de concession de licences stimulées par la Bayh-Dole Act ont contribué à la croissance économique américaine, y ont soutenu l'emploi et ont favorisé la création des entreprises en démarrage, issues des universités uniquement, ce qui fait probablement du transfert de technologie, le plus important moteur de croissance économique basée sur l'innovation au pays de l'oncle Sam, depuis les années 80.

Ainsi, dans ce chapitre, nous aborderons, dans la première section, d'une manière générale, la notion de transfert technologique à savoir ce qu'est une technologie et un transfert technologique, ses caractéristiques. Dans la deuxième section, nous traiterons de la mondialisation technologique et enfin, nous parlerons dans la troisième section, de l'impact du transfert technologique sur les pays en voie de développement.

Section 1 : Définitions et caractéristiques

Les sciences économiques ont toujours mis la recherche et l'innovation sur un piédestal. C'est la technologie qui a poussé les performances des entreprises et de la main d'œuvre vers l'avant. Et puis les innovations de certains profitent aux autres. Ce processus est mieux connu sous l'appellation de transfert technologique. Profiter du savoir d'un autre peut améliorer la productivité, créer des emplois, augmenter le revenu national... avec des coûts de recherche et d'implémentations faibles voire nuls.

1. Définition de la technologie dans le commerce international

La technologie représente un ensemble d'outils, de techniques et de savoir-faire qu'une entreprise a développé pour fabriquer et mettre en vente un produit ou un service déterminé. Cela peut correspondre à différents types de savoir-faire tels que les techniques de production, de gestion, de vente ou encore de conception.

2. Définition du transfert technologique

Le transfert technologique est le processus désignant le transfert formel à l'industrie de découvertes résultant de la recherche universitaire ou privée dans le but de les commercialiser sous la forme de nouveaux produits et/ou services. Lorsque le concepteur est un laboratoire de recherche, c'est une activité de valorisation de la recherche. Le transfert peut donner lieu à une transaction financière, et se matérialiser de différentes façons (achat de brevet, coopération, recrutement, etc.)

Les deux partenaires principaux sont généralement des organismes, sociétés commerciales ou organisations publiques. Mais l'on peut également considérer que ce sont deux domaines d'application distincts ; dans ce cas le transfert de technologie s'apparente à la transposition d'un concept, d'une idée, depuis son application typique vers un domaine comportant des similitudes, mais pour lequel cette mise en œuvre constitue une nouveauté. Dans tous les cas, la technologie constitue une innovation pour l'acquéreur, le propriétaire la maîtrisant déjà.

Pour des raisons normatives et politiques, ce sont encore souvent et uniquement les nouvelles technologies qui sont transférées. En effet, sachant que le transfert technologique s'est largement institutionnalisé pendant les années 1980-1990, il faut comprendre cette sphère d'activité dans le cadre des politiques d'innovation permettant de mesurer cette dernière. Dans ce cadre, l'accent est fortement mis sur l'importance de la technologie et de l'entreprise comme unique moteur de l'économie et donc de la compétitivité. On ne considère généralement pas que l'enseignement ou l'apprentissage d'un métier consiste en un transfert de technologie. On parle alors de formation professionnelle.

“La diffusion et le transfert des technologies est un pilier majeur qui soutient la raison d'être du système des brevets”. Cette citation tirée d'un texte de l'OMPI (Organisation Mondiale de

la Propriété Intellectuelle), précise l'importance que revêt le lien entre brevets et transferts de technologie. Les expressions de licence de technologie, de *licensing*, de contrat de transfert, expriment les diverses formes que peut revêtir le transfert de technologie, plus spécialement dans le domaine des affaires, du commerce et de l'industrie marchande.

Si l'on prend en considération les significations du mot "technologie", il est très simplificateur de ne comprendre par transfert de technologie qu'un accord commercial entre le propriétaire d'un brevet (ou de toute autre source de propriété de droit commercial) et un acquéreur de tout ou partie de ce brevet (ou de droits d'usage).

Le transfert de technologie s'inscrit la plupart du temps dans une stratégie de croissance d'une entreprise. En effet, les entreprises qui ont investi en recherche et développement pour développer de nouvelles innovations ont tout à gagner à un transfert de technologie. L'une des possibilités ouvertes à l'entrepreneur pour faire en sorte que son investissement soit rentable est d'aller conquérir de nouveaux marchés en exportant ses innovations à l'étranger. Ainsi le transfert de technologie peut servir soit à conquérir de nouveaux marchés, soit à développer de nouveaux produits selon qu'il est exporté ou importé.

3. Caractéristiques du transfert technologique

Pour qu'il y ait un transfert, il faut que quelque chose soit transféré. C'est le contenu et c'est précisément ce qui définit la nature du processus et en détermine les modalités. Il y a des contenus matériels, divisibles ou pas. La première particularité des transferts de contenus matériels est qu'ils entraînent immédiatement des modifications chez l'émetteur et chez le récepteur, que le contenu soit divisible ou indivisible. En revanche, les transferts de contenus immatériels entraînent des modifications chez le récepteur, alors que la situation de l'émetteur reste inchangée. C'est le cas des transferts de contenus inépuisables et divisibles "*ad infinitum*". Quand les contenus sont immatériels, il faut, pour pouvoir les transférer, qu'il existe un support, c'est-à-dire un moyen qui les matérialise : une manifestation de la volonté, dans le cas du transfert d'un droit ; un signifiant pour transférer une connaissance, etc. Mais en tout état de cause, le support ne devra pas être confondu avec le contenu.

Ainsi, dans un transfert de technologie, les droits d'utilisation de marques et de brevets, les plans, les dessins et instructions ou l'implantation des usines ne sont que les supports d'une technologie incorporée. Ils ne sont, au mieux, que les catalyseurs du processus de transfert de technologie.

3.1 Transfert de technologie et recherche académique

Pour la recherche académique, le transfert de technologie est une opération qui consiste à :

- transmettre les connaissances issues d'une recherche, formalisées ou non sous forme de brevet(s) ou de droits de propriété déposés, à un autre centre de recherche, public ou privé, destiné à les poursuivre à des fins de développement industriel ; ou
- transformer la recherche en innovation industrielle, en cédant ses découvertes à une société de droit public ou privé.

En général, une étape de recherche technologique est nécessaire avant d'exploiter la technologie en question. Le transfert de technologie constitue une source de financement pour la recherche scientifique. Il constitue une partie de la valorisation de la recherche.

3.2 Transfert de technologie dans l'industrie

Dans l'industrie, un transfert de technologie consiste à vendre, par contrat, à un acquéreur, les droits d'utilisation d'une technique, d'un procédé, d'un produit (bien marchand) dont on est propriétaire, ainsi que le savoir-faire nécessaire à sa production industrielle. Dans le cadre du commerce international, il fait partie du commerce de compensation. Le propriétaire de la technologie reste donc propriétaire, et l'acquéreur est contractuellement limité à un marché (limites géographiques, type de clientèle, volumes, par exemple) et soumis à des contraintes de diffusion (l'acquéreur ne peut pas lui-même transférer la technologie).

L'acquéreur de la technologie est donc le plus souvent soumis à des contraintes de concurrence. Les produits concernés sont rarement des biens publics purs.

On ne doit pas confondre un transfert de technologie avec une cession de licence (formule en usage, même si la terminologie et le droit varient suivant les nations). Le transfert de technologie comporte un volet important : la communication d'un savoir-faire adapté au contexte de l'acquéreur.

Pour illustrer cette remarque, on pourra consulter les archives de documents de la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), département des forêts, concernant le transfert de technologie³. Il en ressort bien pourquoi les conditions de transfert sont différentes entre pays développés et pays en développement, de celles qui sont effectuées entre entreprises de pays développés.

En effet des éléments non techniques sont à transférer avec la technologie (gestion, organisation), sous peine d'échec ou de retard important de mise en exploitation rentable.

³ « Unasylva - No. 122 - Le transfert de technologie » [archive], sur www.fao.org (consulté le 10 juillet 2019).

3.3 Critères de choix de technologie et de partenaire

Selon Atamer (1980) les critères du choix de la technologie et du partenaire peuvent être regroupés en sept groupes.

- Les critères subjectifs : Ils portent sur le choix du partenaire plutôt que sur la technologie. Atamer qualifie de subjectif les critères basés sur la perception que l'on a du pays ou d'une entreprise, sur une bonne connaissance de la langue d'un pays par les décideurs, sur la sympathie éprouvée envers une entreprise (fournisseur habituel) et sur le choix de la technologie la plus avancée pour des raisons de prestige et non pour des raisons objectives.
- Les critères de minimisation des risques (et/ou de sécurité) : Ce type de choix est souvent effectué par des entreprises qui n'ont qu'une faible expérience industrielle. Le transfert mimétique, l'initiative abandonnée à un partenaire "bien connu" donnent l'illusion que tout marchera bien, et qu'il sera possible de dégager un profit jugé satisfaisant une fois l'unité productive réalisée.
- Les critères financiers : Dans des pays endettés, la rareté des devises amène les entreprises à affronter de fortes contraintes financières. Le transfert devient alors lié aux possibilités d'obtention de crédit acheteurs à des taux attractifs.
- Les critères liés à la commercialisation : Les exigences d'un marché déjà satisfait par l'importation ou par la concurrence locale sont ici considérées. L'objectif peut être aussi de satisfaire une demande extérieure au pays. Ces critères peuvent porter sur les spécifications du produit, sur la marque, voire sur le prix du produit à fabriquer. Les éléments de "technologie du produit" et de marketing sont privilégiés. Ils pourront justifier le choix d'un partenaire ayant déjà acquis une forte notoriété sur le marché local.
- Les critères d'offres technologiques. Ils correspondent aux aspects technologiques offerts par l'émetteur, à savoir la capacité de formalisation technologique, ses réalisations antérieures de transfert, les services offerts pour la formation et la possibilité de bénéficier des activités de recherche et développement de l'émetteur pendant la durée du contrat.
- Les critères liés au système de production. Ces critères portent sur les caractéristiques physiques de la production, les facteurs de technologie de production priment ici sur les facteurs liés à l'image et à la qualité de l'émetteur. La taille de l'unité, son degré d'intensité capitaliste, les procédés utilisés sont des éléments appartenant à cette préoccupation.

Les critères de responsabilité nationale et d'autonomie technologique de l'entreprise. Ils sont envisagés par des récepteurs qui cherchent à accroître leur autonomie par rapport aux émetteurs étrangers, parfois dans le cadre d'une politique industrielle (cas des entreprises publiques). Ils sont sensibles à certains problèmes économiques et sociaux tels que l'emploi, le déficit de la balance des paiements, la nécessité d'assurer

un développement industriel sur des bases nationales. L'importance relative accordée à ces différents critères influence les résultats d'un transfert de technologie car elle est caractéristique de la volonté des dirigeants de l'entreprise réceptrice de vouloir, réellement ou non, mettre en œuvre un ensemble d'actions destinées à faciliter l'assimilation d'un savoir-faire technologique.

3.4 Types d'acteurs et culture des récepteurs

Dans ce qui suit, nous allons voir en détail les différents types d'acteurs et la culture des récepteurs :

A. Flux d'invention entre firmes

Ainsi que le mentionne Courtial (1990), Pavitt suggère un modèle des flux d'inventions entre firme à partir d'une distinction entre quatre types d'entreprises : les équipementiers (PME), qui font des innovations de produits, les grandes entreprises dont l'activité repose sur la science (Rhône Poulenc, Thomson,...) et qui font des innovations de procédés, les entreprises fabricant des biens de consommation classiques (Renault, PSA,...) et les entreprises non innovantes qui consomment les innovations des autres.

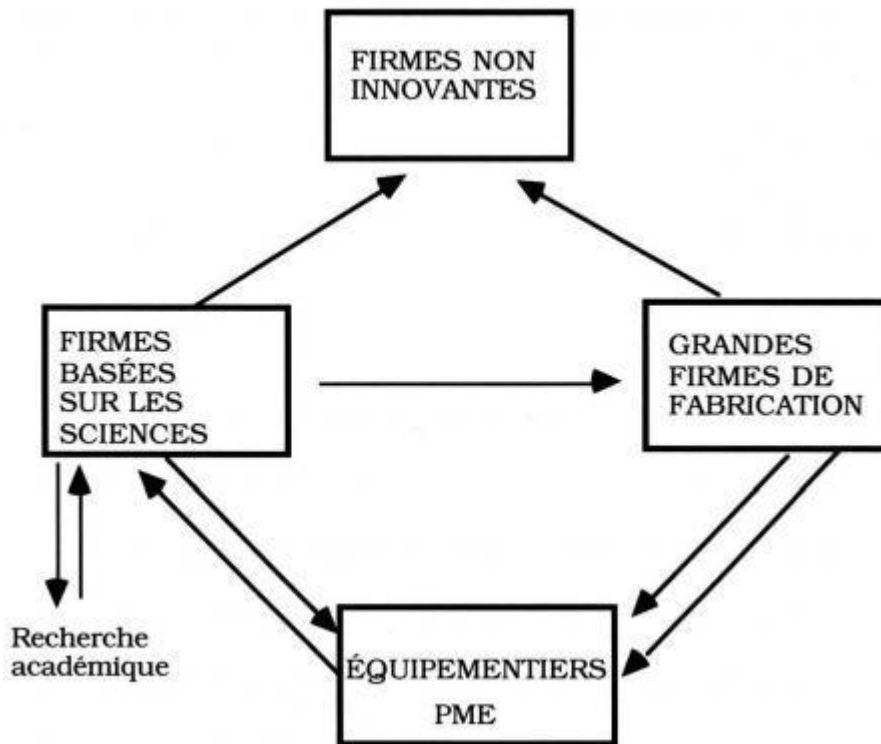
“Ce modèle montre que la recherche académique conduit à de nombreuses innovations de produit dont bénéficient directement les très grandes firmes qui les répercutent à leur tour, tout en bénéficiant des innovations des équipementiers. Autrement dit, l'innovation circule de façon très différente selon le type d'entreprise et ce modèle suggère quatre catégories de firme structurellement différentes à cet égard.”

B. Acteurs principaux dans un processus de transfert de technologie

Les deux acteurs principaux sont généralement deux entreprises :

- L'émetteur : une entreprise ayant acquis un niveau de maîtrise technique supérieur, dite “de référence”, disposée à jouer le rôle d'émetteur ou de bailleur de maîtrise technique.
- Le récepteur : une entreprise souhaitant accéder à un certain niveau de maîtrise technique.

Organigramme 1 : LE MODÈLE DE PAVITT (1984)



Source : “Les politiques de développement technologique, l'exemple brésilien”. Hubert Drouvot et Gérard Verna, 1994, p.35.

B.1. Acteurs secondaires

Il faut cependant souligner que le degré de complexité du processus de transfert, ainsi que la nature de la technologie en tant qu'ensemble d'éléments diversifiés peuvent faire intervenir dans le cadre de ces opérations une diversité d'acteurs. Ainsi, sont susceptibles d'intervenir :

- Les conseils en transfert de technologie avec des équipes d'experts, des concepteurs et metteurs en œuvre d'un système de transfert adapté ;
- Les firmes d'ingénierie, capables d'étudier et de réaliser une installation industrielle adaptée à un ensemble de contraintes locales ;
 - Les ensembleurs, aptes à assumer la responsabilité globale d'une réalisation industrielle ;
- Un ou plusieurs bailleurs de licences ;
- Divers constructeurs et entrepreneurs, pouvant appartenir à l'un ou l'autre des deux milieux émetteur et récepteur ;

- Divers établissements d'enseignement appartenant à l'un ou à l'autre des milieux émetteur et récepteur.

B.2. Récepteurs

Les récepteurs impliqués dans une opération d'acquisition technologique peuvent être aussi différents que :

- Un individu possédant un capital important pour investir dans l'industrie ;
- Un groupe financier qui voit une possibilité de participer à une activité industrielle rentable ;
- Un importateur distributeur du produit faisant l'objet du transfert de technologie ;
- Un commerçant, propriétaire foncier ou un bailleur de fonds qui n'a pas de rapport avec la distribution du produit ;
- Une entreprise publique ;
- Une entreprise privée commerciale ou industrielle ;
- Une société d'ingénierie qui a acquis une expérience dans le domaine.

En nous référant aux travaux de Kim (1980), nous pouvons regrouper ces différents récepteurs selon leur culture :

- Culture commerçante : Les décideurs sont surtout préoccupés par la résolution de problèmes commerciaux. La production n'est qu'un accessoire ou une nécessité imposée par l'État dans le cadre d'une politique de substitution à l'importation.
- Culture de montage : Ce type de société présente certaines caractéristiques de la culture industrielle, mais elle se limite à des sous-systèmes de production de type assemblage. L'approche des problèmes de production reste secondaire.
- Culture industrielle : Elle est issue d'une stratégie qui s'exprime en termes de couple produit-marché, basée sur des avantages distinctifs provenant du système de production. Les dirigeants ont généralement une formation scientifique (ingénieurs) ou une longue expérience industrielle.

Atamer (1980) a repris cette typologie pour étudier le processus d'acquisition technologique de 22 entreprises turques. A ces trois catégories, il a ajouté le cas particulier des entreprises publiques. L'enquête a permis de constater que les entreprises dotées d'une culture industrielle et les entreprises publiques pratiquaient une politique de déglobalisation du "paquet technologique", mettaient en œuvre une politique active pour assimiler les technologies importées et s'engageaient dans des contrats de cession de licence ou de know-how. Par contre, les entreprises dotées d'une culture commerçante ou de montage possédaient beaucoup moins d'informations sur les systèmes technologiques disponibles et sur les fournisseurs potentiels. Dans le choix des partenaires étrangers, ils privilégiaient des facteurs

commerciaux et financiers au détriment des aspects technologiques et ils ne mettaient pas en œuvre une politique intégrée destinée à incorporer réellement les technologies importées.

3.5 Processus de négociation

Avant de procéder à la conclusion du contrat, il est très important d'anticiper certains points et de permettre une négociation de ceux-ci avec votre partenaire commercial. Quelques exemples.

L'opportunité d'opter pour une licence exclusive est un élément intéressant à envisager. La licence dite exclusive, est celle qui permettra à votre partenaire commercial présent sur le territoire d'un pays ou d'une région donné d'être le seul à bénéficier de votre transfert de technologie et à commercialiser le produit qui en est issu. Même si le licencié a tout intérêt à se voir octroyer une licence exclusive pour jouir d'un certain monopole sur son territoire, il est pour vous nécessaire de vous assurer de la fiabilité de ce partenaire et de sa capacité à approvisionner l'ensemble du territoire donné (en termes de moyens de production et de réseau de distribution notamment). Ainsi, il faut que les parts de marché effectivement conquises par ce partenaire soient suffisantes pour vous permettre de percevoir les revenus adéquats. Il est donc conseillé de mettre en place des garanties permettant de sortir de cette exclusivité en cas de besoin.

Comme évoqué précédemment, il est nécessaire de mettre en place une rémunération adaptée au contrat de transfert de technologie. L'ensemble des facteurs, critères et obstacles du projet doivent être pris en compte pour qu'elle soit établie. Rappelons que la licence de transfert de technologie permet à la fois l'octroi d'une somme forfaitaire dès la conclusion du contrat, et des redevances versées par le licencié tout au long de l'exploitation de la technologie. Il faudra ainsi définir l'assiette des redevances, adapter la rémunération en fonction du caractère exclusif ou non de la licence, établir des paliers ou un minimum de redevance en cas d'exclusivité.

Enfin, il convient de s'interroger sur différentes clauses entourant la réalisation du contrat, telles que la durée et le territoire au sein duquel la licence est octroyée, la possibilité de renouveler le contrat, la possibilité pour le licencié de conclure des sous-licences ainsi que la loi et le tribunal compétent en cas de litige.

3.6 Différents types de contrats de transfert de technologie

Le transfert de technologie est caractérisé par des relations contractuelles complexes et différenciées. Le contrat, qui formalise l'action future et les volontés des agents en jeu, est le cadre dans lequel s'insère le transfert de technologie. L'analyse des contrats peut être faite en examinant les clauses restrictives et leur impact sur le développement de la société et du pays d'accueil. Cette analyse, utile pour déterminer un cadre juridique prohibant ces clauses

“abusives” est dans son ensemble très défensive, puisqu’elle ne s’intéresse qu’aux aspects négatifs des clauses, sans observer le transfert de technologie en lui-même.⁴

D’autres approches comparent les contacts directs (entre experts, entre entreprises, stages, conférences) et les contacts indirects, où une entreprise du pays émetteur transmet à des fournisseurs individuels des connaissances techniques (par la création d’une filiale, d’une joint-venture, ou la vente d’un projet industriel). Cooper (1971)⁵ note que les rares informations disponibles indiquent que les transferts directs sont limités.

Nous présentons ci-dessous la typologie développée par Kahn (1977) et qui regroupe “les processus d’acquisition de la technologie autour de deux figures contractuelles principales dont l’histoire et les techniques juridiques utilisées sont très différentes”. Il s’agit d’une part des contrats d’investissement direct et contrats dérivés et d’autre part des contrats de vente de projets industriels, des biens d’équipement et contrats dérivés.

A. Contrats d’investissement direct

Les investissements directs sont des investissements internationaux par lesquels des entités résidentes d’une économie acquièrent ou ont acquis un intérêt durable dans une entité résidente d’une économie autre que celle de l’investisseur.

Nous allons voir, dans ce qui suit les différents types de contrat d’investissement direct :

- **Contrat d’investissement direct**

Dans ce genre de contrat, l’investisseur étranger contrôle à 100 % la filiale installée à l’étranger. Cette modalité de transfert est plutôt un transfert de technologie entre la société mère étrangère et sa filiale. Vis-à-vis du pays hôte, les engagements de l’investisseur s’expriment dans la réalisation de l’investissement lui-même, la formation d’une main-d’œuvre locale surtout de bas niveau, l’emploi de cadres locaux. Pour le pays de réception, il faut souligner que le transfert de technologie est exclu. Comme la société mère conserve un contrôle total sur sa filiale, les transferts de connaissances ne font l’objet d’aucune diffusion dans l’environnement local, sauf éventuellement dans le cas où les salariés de cette filiale changent d’emploi et appliquent dans d’autres entreprises du pays, le savoir faire qu’ils ont acquis. Un bon exemple est celui des “maquiladoras”, ces centres manufacturiers appartenant à des entreprises américaines qui, dans le cadre d’un programme gouvernemental mexicain soutenu par le gouvernement US, le BIP. (Border Industrialization Program) ont délocalisé une partie de leur production au Mexique pour profiter d’une main-d’œuvre moins chère. Malgré les plaintes de certains membres du congrès US qui considèrent le BIP comme un “tueur d’emplois”, ce programme a permis une stabilisation de la main d’œuvre à la frontière et les infusions de technologie et de capitaux US ont fini par donner à la région frontalière

⁴ Gonod P. “Matériaux pour de nouvelles politiques du transfert technologique” in Kahn, 1977

⁵ in Barkat, 1980

une assise technologique lui permettant de générer son propre développement. (Schwartz, 1987).

B. Contrat d'investissement direct par joint-ventures

La joint-venture est considérée depuis les années 1970 comme un instrument d'investissement direct international facilitant le transfert de technologie et de compétences sur des bases équitables. Elle a séduit de nombreux pays dont l'Algérie qui se sont empressés de l'institutionnaliser via la création, notamment, d'une infrastructure juridique encore inexistante à l'époque ou se trouvant largement dépassée. L'accueil de la joint-venture dans ces pays a dû préalablement faire l'objet d'évolutions réglementaires pour parvenir au statut que nous lui connaissons aujourd'hui. L'objet de notre recherche consiste à lever certaines ambiguïtés conceptuelles entourant le terme joint-venture tout en mettant en exergue cette forme particulière de rapprochement interentreprises et son impact sur l'acquisition et/ou le développement de compétences nouvelles.

B.1 Vente de projets industriels, de biens d'équipements et de contrats dérivés

Le transfert de technologie se produit par l'intermédiaire des différents accords passés sous forme de contrats entre l'émetteur et le récepteur. (Weisz, 1985).

a. Cession de licence

Il faut définir tout d'abord la notion de licence. Il s'agit d'un contrat par lequel le concessionnaire obtient le droit de fabriquer et de vendre certains produits en utilisant des inventions, des procédés, des techniques et d'autres droits de propriété appartenant au titulaire de brevets" (ONUDI, 1974)⁶. Le contrat de licence peut également être accompagné de droits à l'utilisation de marques de fabrique ou de commerce, de dessins ou modèles industriels, du savoir-faire, de la formation technique ou d'autres éléments liés au transfert de technologie.

b. Vente de projets industriels

La vente de projets industriels a connu une progression spectaculaire lorsque certains pays en voie de développement ont bénéficié de ressources financières importantes (principalement les pays pétroliers après 1973). La prestation principale reste la conception et/ou la fourniture d'un ensemble industriel qu'accompagnent souvent des prestations accessoires telles que l'assistance technique, la formation, etc. Cette vente de projets industriels aux pays en voie de développement se traduit sous deux formes principales :

⁶ Le brevet est le système légal qui revient à accorder au propriétaire d'une invention le droit exc (...)

b-1. Clé en main

Il consiste en la livraison par le fournisseur d'une usine complète prête à fonctionner et comprend aussi bien l'étude de génie civil que l'agencement des locaux ou la fourniture et le montage du matériel. Le fonctionnement de l'ensemble livré est garanti. Les avantages de ce type de contrat sont : la possibilité de produire rapidement sans avoir à refaire seul toutes les études et tous les calculs d'ingénierie et la cohérence du projet et l'expérience du fournisseur de technologie garantie des délais assez courts et un fonctionnement correct, sans que les éventuelles responsabilités de mauvais fonctionnement soient partagées entre plusieurs fournisseurs.

b-2. Produit en main

Face aux différentes contraintes liées au contrôle de l'usine livrée clé en main, l'idée s'est imposée de "contrôler non plus l'unité de production mais le produit final" (Judet & Perrin, 1976). Les limites du "clé en main" sont apparues assez vite : le matériel livré ne garantit pas le maintien d'une production en quantité et qualité lors du départ des techniciens étrangers et le fait d'axer le contrat sur les moyens de production ne permet pas de profiter d'éventuels changements de technologie, sauf par une renégociation complexe et longue. Le produit en main, lui, apporte une garantie de résultat : la formation du personnel est prévue dès le départ ainsi que la transmission du savoir-faire de production. S'agissant des contrats de bâtiments ou de travaux publics, la France a particulièrement développé cette activité à une époque où les pays du Tiers Monde étaient encore solvables⁷ (décennie 1970).

B.2 Contrats dérivés

Nous allons énumérer quelques contrats dérivés :

a. Contrats d'ingénierie

Ils concernent les fonctions allant de la conception et des études à la responsabilité de la construction et au contrôle des équipements d'une installation technique ou industrielle. Ils concernent en fait la vente de services orientés vers les problèmes techniques.

b. Contrats de formation

Ils engagent l'entreprise étrangère à prendre en charge à titre principal la formation professionnelle des membres du personnel (ouvriers et cadres) de l'entreprise locale. Cela peut généralement s'opérer par une assistance pédagogique aux centres de formation propres à l'entreprise, ou en intervenant directement avec un programme spécifique et une équipe autonome.

⁷ Encore en 1985, la France était le troisième exportateur mondial et le premier exportateur européenne (...)

c. Contrats d'organisation et de gestion

Ils consistent à mettre en place une structure de gestion suivant l'organisation qui est mise en place (définition des fonctions, des principaux postes de responsabilité, création d'équipes de travail). La gestion du transfert de technologie en elle-même occupe une grande place dans ces contrats.

d. Contrats d'assistance technique

Ils accompagnent les contrats de "clés en mains". "Les opérations d'assistance technique couvrent une gamme de fonctions allant de l'ingénierie en tant qu'activité de conception, à la commercialisation du produit ou même au service après-vente" (Barkat, 1980).

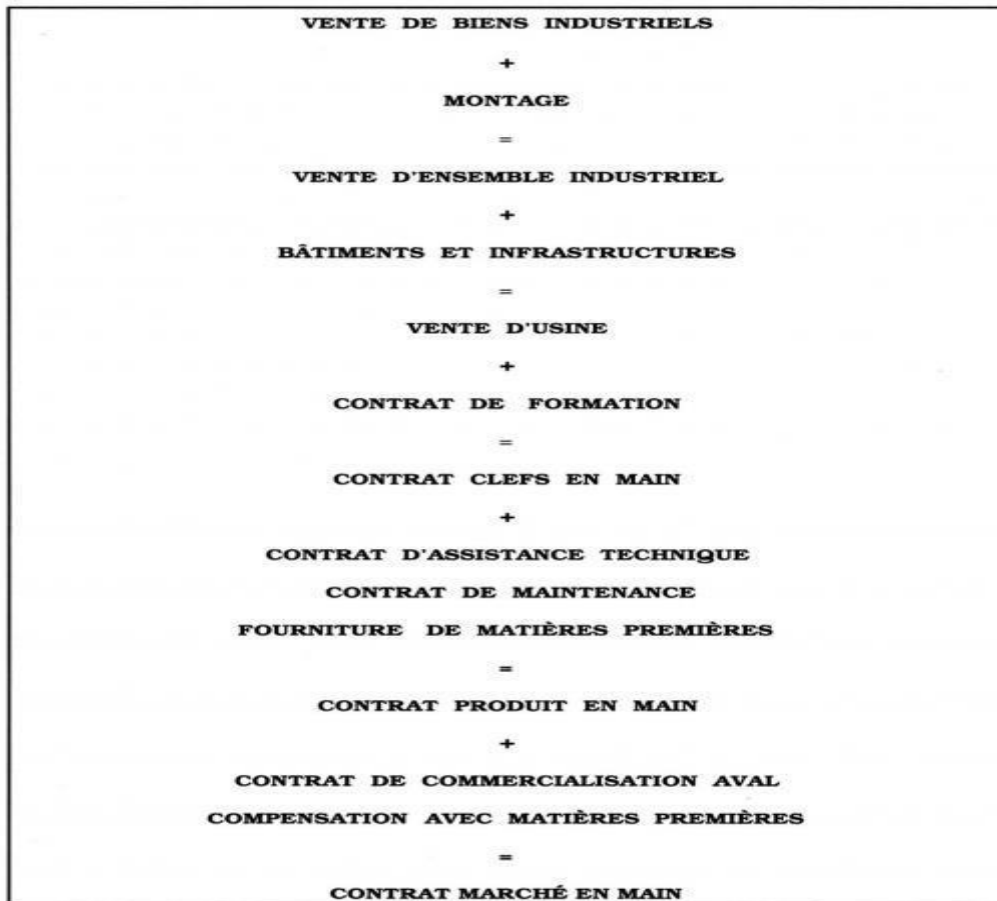
e. Contrats de sous-traitance internationale

C'est "le système par lequel l'entrepreneur substitue à sa production celle d'une autre firme (située dans un autre pays) tenue de se conformer strictement aux spécifications économiques et techniques établies par l'entrepreneur qui, en outre, reste responsable du marketing" (Germidis, 1976). Il faut souligner que cette forme de transfert de technologie permet aux pays en voie de développement de résoudre certains problèmes tels que le chômage, mais peut constituer un canal effectif d'acquisition technologique. Cette pratique peut aussi mener les économies des pays en voie de développement à un développement orienté vers l'extérieur en créant notamment des activités dans des zones franches.

f. Compensation industrielle ou rachat

"On conclut des accords de rachat lorsque l'exportateur vend une technologie ou une usine "clés en main" dont le paiement sera en partie effectué par les produits fabriqués à l'aide des moyens de production vendus, le complément pouvant se faire par transferts de fonds ou par fournitures d'autres produits" (Paillard, 1986). Ces formules de coopération industrielle permettent au client d'autofinancer son projet, d'accéder à une technologie récente et de s'appuyer sur le concours de son fournisseur pour la commercialisation à l'étranger de la production de ces équipements. Pour le fournisseur, ces contrats doivent prévoir de façon précise les conditions de reprise des produits (montant, nature, délais...), tâche d'autant plus difficile qu'il existe toujours un délai plus ou moins long entre la date de signature du contrat et le démarrage des opérations de rachat de la production. Compte tenu de la pénurie de devises qui caractérisent aujourd'hui les pays de l'Europe de l'Est, il est probable que ce type de contrat, ainsi que celui de sous-traitance internationale connaissent une plus grande diffusion dans le cadre de l'ouverture de ces économies (Sinet, 1989).

Figure 1 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRAT (VERNA, 1989)



Source : “Les politiques de développement technologique, l'exemple brésilien”.
Hubert Drouot et Gérard Vernal, 1994, p.35.

Section 2 : Mondialisation technologique

Le progrès technologique est un facteur essentiel des améliorations des revenus et du niveau de vie. Cependant, les nouvelles connaissances et technologies ne se développent pas nécessairement partout et en même temps. Ainsi, la manière dont la technologie se répand d'un pays à l'autre est cruciale pour générer de la croissance et la partager entre les pays.

1. Développement de la mondialisation

Le développement de la mondialisation en transforme la notion même. Le monde n'est plus un village global où tous font la même expérience, en même temps, dans la transparence planétaire, il est devenu un réseau opaque de manipulations économiques et technologiques. La mondialisation n'implique pas une vie commune plus forte et profonde entre les hommes, mais une exclusion des plus faibles de la société. L'abolition des frontières ne s'est pas

traduite par une libération des hommes, mais a suscité de nouvelles divisions entre dominants et dominés.

Certes, la mondialisation comporte aussi ses bons côtés : elle accélère la croissance de la production d'œuvres de qualité et augmente les échanges d'informations et les innovations, favorisant la circulation des idées et le foisonnement des créations. Mais sans maîtrise de cette mondialisation, la priorité est donnée au fonctionnement du marché par rapport à tout le reste : progrès social, santé améliorée, éducation culturelle, protection de l'environnement, développement durable...

L'économie, c'est-à-dire l'échange symbolique des valeurs des produits et des services, n'est rien sans technologies de communication. Même la spéculation économique pure n'intervient pas sur le marché sans être véhiculée par le système télématique. Et si ce système ne rend pas le monde transparent comme le croyait McLuhan, celui-ci avait raison de penser la mondialisation comme un effet de la communication électronique. L'aspect universel des technologies ne tient pas seulement à ce qu'un « ustensile » peut devenir universellement utilisable, ni à ce que la combinaison de science et de technique est la condition du projet d'une civilisation technologique planétaire. Il signifie que la communication entre les hommes peut intégrer tous les membres de l'humanité et transformer l'homme local en l'homme mondial.

2. Définition de la mondialisation technologique

La mondialisation technologique est le processus par lequel les mêmes outils technologiques sont développés et utilisés conjointement dans tous les pays du monde.

Ce type de mondialisation est possible grâce à plusieurs facteurs, tels que le plus grand échange entre les pays, non seulement des biens et services, mais aussi des connaissances.

Une autre façon de comprendre la mondialisation technologique est l'intégration de tous les citoyens du monde à travers le même support virtuel. Cela s'observe, par exemple, dans l'utilisation des réseaux sociaux.

Il est à noter que la mondialisation technologique se caractérise par sa transversalité aux autres types de mondialisation. En d'autres termes, c'est grâce à l'utilisation des mêmes technologies qu'un plus grand échange économique et culturel peut avoir lieu.

De même, il convient de noter qu'avec l'utilisation des technologies de l'information, les gens peuvent savoir ce qui se passe dans d'autres pays en temps réel. Ainsi, si une nation ne respecte pas la liberté de la presse, par exemple, cela peut entraîner un rejet par la communauté internationale. Ceci est lié à la mondialisation sociale, qui est le processus par lequel tous les peuples du monde aspirent à la reconnaissance des mêmes droits.

3. Dimensions de la mondialisation technologique

La mondialisation technologique a trois dimensions :

- Développement mondial : Les outils technologiques sont développés dans des unités de production situées dans différentes parties du monde. Il se peut par exemple que les pièces soient fabriquées dans le pays A et assemblées dans le pays B.
- Collaboration mondiale : Il fait référence à l'échange de connaissances entre différents professionnels dans le monde pour le développement de nouvelles technologies.
- Commerce mondial des technologies : Cela signifie que les nouvelles technologies ciblent un marché mondial, où les consommateurs du monde entier peuvent les acheter. Cela se produit généralement progressivement.

4. Avantages et inconvénients de la mondialisation technologique

Le principal avantage de la mondialisation technologique est que les pays moins développés peuvent accéder à de nouvelles innovations qui leur permettent d'augmenter leur productivité. Même de grands sauts technologiques peuvent être réalisés. Par exemple, lorsqu'en zone rurale des personnes n'ayant même pas utilisé de guichet automatique apprennent à utiliser leur téléphone portable pour effectuer des opérations financières grâce au mobile banking.

Il ne fait aucun doute que la technologie nous facilite la vie et que dans l'histoire toutes les grandes innovations ont été critiquées à l'époque. Cependant, on constate que les nouvelles technologies de l'information comportent des risques.

La vie privée est probablement l'un des problèmes les plus problématiques pour ceux qui, par exemple, utilisent fréquemment les réseaux sociaux. Les informations que nous partageons deviennent quelque chose du domaine public.

Le risque n'est pas seulement que quelqu'un d'autre utilise ce que nous avons publié contre nous, mais que les réseaux sociaux s'appuient sur nos informations personnelles pour nous montrer certaines publicités. Autrement dit, c'est comme s'ils vendaient nos données à des annonceurs. Et cela a été admis par les entrepreneurs du secteur eux-mêmes.

Section 3 : Impact du transfert technologique sur les pays en voie de développement

Les transferts de technologie sont pour les pays en voie de développement mais aussi pour les nouveaux pays industrialisés un moyen essentiel de développement. Pour les pays exportateurs, ils conditionnent de plus en plus la conquête des marchés.

Deux types de débat, ont dominé ces dernières années la question des transferts de technologie :

- Celui de la dépendance économique induite par le transfert à l'égard des multinationales exportatrices,
- Celui du raccourci dans l'acquisition des technologies nouvelles : le transfert comme accélérateur de croissance compensant le "gap" technologique.

Ces deux questions mettent en cause les enjeux des transferts de technologie à la fois, pour l'émetteur et pour le receveur du transfert.

Avec le temps et l'affinement des stratégies, de part et d'autre, ces enjeux paraissent s'être déplacés par rapport au débat des années 60 centrés sur la dépendance des PVD par rapport aux pays industrialisés. L'intensité de la compétition internationale pour les exportateurs a fait évoluer les rapports de force en faveur des acheteurs. Les transferts paraissent davantage se jouer en termes d'équilibre des intérêts.

Pour qu'un transfert réussisse il doit présenter pour les partenaires un minimum d'intérêts communs. Les stratégies de transferts s'expliquent par les objectifs des partenaires qui en même temps les rassemblent et les opposent. Les rapports de forces varient selon les époques et selon les pays concernés. Ils étaient différents dans les années 60, leur état justifiant la théorie de la dépendance, et dans les années 80 où ils paraissent plus équilibrés ; L'actuelle construction d'un nouvel ordre économique international va de nouveau les modifier. Selon les pays les outils dont disposent les partenaires sont également très différents suivant qu'il s'agit de pays en voie de développement ou de pays nouvellement industrialisés.

3. Perspectives du transfert de technologie

Dans la décennie de 1970, les politiques de développement industriel des pays du Tiers Monde avaient débouché sur une abondante littérature liée à la problématique des transferts de technologie envers les entreprises originaires de ces régions. À cette époque, des pays ayant opté, comme l'Algérie pour des modèles d'économie planifiée, avaient l'objectif de développer des secteurs industriels dans le cadre d'entreprises publiques (contrats d'usines clés ou produits en main). En contrepartie, d'autres pays, comme la France, étaient soucieux de compenser l'augmentation de la facture pétrolière par des exportations d'ensembles industriels, d'où la création d'un vaste marché de transferts de technologie basé souvent sur la cession de licence de fabrication.

Dès le début des années 1990, les Coréens ont constaté une réticence croissante des Japonais et des Américains à effectuer des transferts de technologie avec les entreprises de leur pays. Les grands conglomérats locaux étaient devenus trop compétitifs sur le marché mondial, et la crise financière de décembre 1997, a été perçue comme une grande opportunité pour contraindre le gouvernement coréen à démanteler ces groupes industriels fortement endettés, en libéralisant l'entrée du capital étranger dans le pays.

Rouach (1999), identifie cinq stratégies de transfert de technologie qu'il hiérarchise selon deux dimensions : la vision temporelle de l'engagement (court terme, long terme) et le degré

de profondeur du transfert (l'ampleur des connaissances transmises). Ces stratégies sont ainsi classées : contrats clés en main, licence (vision à court terme et transfert limité), puis franchises et *joint-ventures*, et enfin fusion et acquisitions. Cette représentation illustre bien l'éventualité de passage d'un accord de *joint-venture* à une opération de fusion-acquisition lorsque l'entreprise étrangère développe une stratégie à long terme sur le pays. Mais peut-on encore parler de transfert de technologie lorsque le partenaire local finit par être totalement absorbé par l'entreprise détentrice du savoir-faire et que cette dernière se réapproprie l'intégralité du contenu technologique.

Ce dernier constat met en question les possibilités réelles de concilier à terme une coopération avec un partenaire étranger et l'objectif de s'engager dans une politique d'innovation technologique. Dans cette perspective, Kurt Politzer (1985), recommande une stratégie mixte qui associe d'une part le renforcement des capacités endogènes de recherche et développement, en réseau avec des centres nationaux (laboratoires, universités) et, d'autre part, l'incorporation de technologies étrangères dans le cadre d'accords de cession de licence par exemple.

Cette recommandation nécessite cependant que le partenaire étranger accepte cette politique d'innovation technologique et y participe, il convient donc que les objectifs stratégiques des deux associés soient compatibles. Cela pose la question des intentions réelles du partenaire étranger engagé dans de tels accords de coopération. Souhaite-t-il uniquement dégager des revenus dans le cadre d'un accord de transfert de technologie ? Ou cherche-t-il à profiter des ressources du partenaire local pour prendre pied dans un premier temps dans un pays qu'il connaît mal – le but final étant l'absorption de l'entreprise locale par la création d'une filiale totalement contrôlée, permettant de mettre en œuvre dans le pays une politique complètement intégrée à sa stratégie mondiale ?

2. Propriété intellectuelle

La propriété intellectuelle constitue une protection légale octroyée à certains producteurs de connaissances nouvelles (auteurs, inventeurs...) qui détiennent ainsi des droits exclusifs sur l'exploitation de leurs créations (œuvres, inventions...) ⁸. Avec la banalisation des technologies numériques et la généralisation des pratiques de partage (de contenus ou de savoir-faire), le principe même d'exclusivité et son effectivité sont de plus en plus contestés en théorie et dans les faits. C'est le cas pour le droit d'auteur, qui, s'il bénéficie d'un renforcement de l'arsenal juridique et technique au nom des intérêts supérieurs des auteurs et de leurs partenaires économiques, n'en est pas moins suspecté de bloquer la créativité et l'innovation et se révèle bien souvent inefficace sur les réseaux numériques. C'est également le cas avec les réformes envisagées dans le domaine de la brevetabilité du logiciel qui, au nom de la protection des intérêts des développeurs et des éditeurs de logiciels

⁸. La protection par le droit d'auteur est automatique à la création d'une œuvre, dès lors que celle-ci remplit certaines conditions de forme et d'originalité. Quant aux inventions, elles doivent être nouvelles, non évidentes et destinées à une application industrielle. Pour être reconnu, un brevet nécessite ainsi des formalités liées à la rédaction, à la revendication et au dépôt

3. Fuite de cerveaux

Lorsque le débat sur la “fuite des cerveaux” est apparu dans les années 1960, il ne concernait que les pays riches. Selon une autre enquête citée dans le rapport, trois quarts des scientifiques partis aux États-Unis étaient de retour en Grande-Bretagne. Toutefois, les États-Unis continuèrent à être accusés de “parasiter les cerveaux d'autres pays”⁹, une accusation à laquelle se rallièrent d'autres pays développés, tels les puissances européennes, l'URSS, Israël, l'Australie etc.

Le débat sur la “fuite des cerveaux” a gagné le statut d'un débat “éthique”, motivé par le sort des pays en développement, après le changement, par les États-Unis, de leur législation sur l'immigration¹⁰. Les États-Unis disposaient depuis 1924 d'un système de quotas par origine qui devait garder constante la composition ethnique du pays et qui privilégiait les Britanniques et les migrants des pays européens. Par la modification de la loi sur l'immigration en 1965, le système des quotas était abandonné à la faveur d'une ouverture pour les migrants des pays non-européens, notamment les pays asiatiques, alors en voie de développement. C'est ainsi que la « fuite des cerveaux » a commencé à désigner un courant migratoire dirigé à la fois *du Sud au Nord* et *au profit* des seuls pays industrialisés¹¹. Dans les années 1970, des organisations internationales (UNCTAD, UNITAR) ont contribué à institutionnaliser cette vision, les migrants qualifiés étant vus comme un simple « transfert inverse de technologie » entre les pays.¹²

La fuite des cerveaux peut être une aubaine pour les pays en développement dans la mesure où le taux d'émigration qualifiée de ces pays se limite entre 5 et 10 %. De nombreuses études mettent en relief les répercussions positives de la fuite des cerveaux (notion de *brain gain*, “attraction des compétences”) : transferts d'argent des migrants vers leurs pays d'origine, migrations de retour, externalités engendrées par la diaspora, qualité de la gouvernance, augmentation du rendement de l'éducation¹³.

Malgré de nombreuses études de cas par pays, une évaluation empirique systématique du stock des migrants qualifiés dans les pays de l'OCDE n'est apparue qu'à la fin des années

⁹ Cf. le discours parlementaire de Lord Hailsham 27 février 1963 repris dans le Rapport de la Royal Society (1963 : 363-64).

¹⁰ Speranta Dumitru, « L'éthique du débat sur la fuite des cerveaux », *Revue européenne des migrations internationales* [En ligne], vol. 25 - n°1 | 2009, mis en ligne le 01 juin 2012, consulté le 02 janvier 2013. URL : <http://remi.revues.org/4886> [archive]

¹¹ A-M Gaillard et J. Gaillard, *Les enjeux des migrations scientifiques internationales. De la quête des savoirs à la circulation des compétences*, Paris, L'Harmattan, 1999

¹² Nations unies, « Le transfert inverse de technologie : examen de ses caractéristiques principales, de ses causes et de ses incidences en matière de politique générale : étude du secrétariat de la CNUCED », 1979.

¹³ Frédéric Docquier, « Fuite des cerveaux et inégalités entre pays », *Revue d'économie du développement*, février 2007, p. 88-49DOI 10.3917/edd.212.0049)

1990 et au début des années 2000¹⁴. Ces études définissent la "fuite des cerveaux" par le taux des départs parmi les personnes ayant au moins deux années d'éducation tertiaire. Les pays de taille réduite ou ayant une population éduquée peu nombreuse accusent un niveau de "fuite des cerveaux" plus important. Toutefois selon une étude du Fonds monétaire international publiée en 2009, le pays connaissant la fuite des cerveaux la plus importante du monde est la République Islamique d'Iran. Les effets économiques de ces départs ne sont pas quantifiés à ce jour, le rapatriement de devises pouvant atténuer voire compenser l'émigration de l'élite d'un pays.

Le nombre de migrants internationaux est estimé entre 5 et 10 millions de personnes par an (analyse des flux), passant d'environ 150 millions de personnes en 2000, à 230 millions en 2014 (analyse des stocks)¹⁵. Les individus qualifiés ont un poids de plus en plus important dans la structure éducative des migrations internationales. Environ la moitié des migrants internationaux résident dans dix pays de l'OCDE, le nombre de migrants ayant un niveau d'éducation élevé y atteint 27.3 millions en 2010/2011¹⁶.

- **Pays du Sud**

En Afrique les pays les plus affectés par la fuite des cerveaux sont les pays à faibles revenus : Cap-Vert (67 % du personnel qualifié), Gambie (63 %), Maurice (56 %). Les pays les moins touchés sont le Maroc (17 %), la Tunisie (9,6 %), l'Égypte (4,6 %), le Burkina Faso (2,6 %)10. Ainsi Haïti (plus de 80 % d'exode), les îles du Cap-Vert, Samoa, la Gambie et la Somalie ont vu ces dernières années plus de la moitié de leurs cadres partir vers les pays riches. En 2004, un million de personnes sont parties en quête de meilleures conditions de vie et de travail, soit 15 % des diplômés de l'enseignement supérieur de ces pays. Par contre, les pays les moins avancés asiatiques (Bangladesh, Népal au Bhoutan), avec moins de 5 % de départ, ont su conserver leur élite 11.3 % de la population africaine est diplômée de l'enseignement supérieur et dans les années 1990-2000, la migration de ces diplômés a augmenté de 123 % en Afrique de l'Ouest contre 53 % pour les non qualifiés¹⁷. Un rapport de l'OMS sur l'émigration des personnels de santé vers les pays de l'OCDE, bien qu'estimant cette contribution insuffisante pour expliquer "la crise des ressources humaines de la santé [...] au niveau mondial", juge "très préoccupante" la situation créée par le "taux élevé d'émigration, conjugué à la très faible densité des médecins sur place", dans "les pays des Caraïbes et un certain nombre de pays d'Afrique, notamment de pays lusophones et

¹⁴ F. Docquier & A. Marfouk (2004) "Measuring the international mobility of skilled workers (1990-2000) World Bank Policy Research Working Paper No. 3381
<http://documents.worldbank.org/curated/en/871711468125364867/pdf/wps3381.pdf> [archive]

¹⁵ Véronique Ancy, Gérard Azoulay, Chantal Crenn, Daniel Dormoy, André Mangu, André Thomashausen, Mobilités et migrations. Figures et enjeux contemporains, Éditions L'Harmattan, 2014, p. 16

¹⁶ Les migrations internationales en chiffres [archive], Contribution conjointe OCDE - Nations Unies/DAES (Département des Affaires Économique et Sociales - Division de la population), 3-4 octobre 2013, p. 3

¹⁷ Gaston-Jonas Kouvidila, *La fuite des cerveaux africains, le drame d'un continent réservoir*, Éd. L'Harmattan, 2009.

francophones”¹⁸. Le rapport note également la forte progression de ces flux migratoires, en particulier en ce qui concerne les médecins. Selon Habib Ouane, coordinateur d'un rapport de la CNUCED intitulé *Savoir, apprentissage technologique et innovation dans la perspective du développement*, “l'Île-de-France compte plus de médecins béninois que le Bénin”¹⁹.

La fuite des cerveaux a principalement des effets néfastes sur le développement de ces pays. Même si les migrants transfèrent des fonds dans leurs pays d'origine, cela ne parvient pas à compenser les pertes occasionnées par leurs départs (coût de leur formation, emploi de personnel expatrié ...). En somme, cette forme de migration prive ces pays des hommes capables d'assurer leur développement²⁰.

4. Perspectives de la coopération internationale

Pour accompagner un progrès technique connaissant une évolution de plus en plus rapide et exigeant des moyens humains et financiers de plus en plus importants, une solution peut être recherchée dans la coopération internationale ; la Communauté européenne, dans le cadre de programmes internationaux de recherche et développement, a permis de mobiliser des réseaux de laboratoires et d'entreprises dans des projets communs (programmes Eureka, Esprit).

Pour J. Paulo de Almeida Magalhaes (1999), il faut échapper à cette théorie classique du commerce international, où les pays en voie de développement doivent se contenter de valoriser leurs avantages naturels, dans des spécialisations à faibles contenus technologiques : “en fait, la division internationale du travail doit toujours plus être déterminée par des avantages comparatifs créés, qui résultent d'efforts de recherche, d'éducation, de création d'infrastructures adéquates dans des secteurs préalablement sélectionnés. Il s'agit d'avantages comparatifs dynamiques qui ne peuvent être maintenus que grâce à des efforts constants pour préserver la supériorité des entreprises locales.”

Si, comme nous l'avons évoqué précédemment, le contexte néolibéral prédominant dans les pays voisins rend difficiles des politiques de coopération technologique à l'échelle régionale, l'alternative qui consiste à établir des alliances avec des partenaires industriels des pays développés nous paraît tout aussi délicate à mettre en œuvre. D'une part, 90 % des alliances s'effectuent entre les pays de la triade (États-Unis, Europe, Japon) et sont destinées à renforcer des structures d'oligopoles mondiaux, et d'autre part, la viabilité à long terme de ces accords est conditionnée par des relations équilibrées entre les partenaires, situation difficilement envisageable dans le cas d'une alliance entre une entreprise d'un pays en développement et une entreprise déjà fortement internationalisée, originaire d'un pays développé.

¹⁸ OMS, Les personnels de santé immigrés dans les pays de l'OCDE dans le contexte général des migrations de travailleurs hautement qualifiés, 2007.

¹⁹ Christian Losson, « Il y a plus de médecins béninois en Île-de-France qu'au Bénin », *Libération*, juillet 2007 20

²⁰ Matthieu Loitron, "l'immigration qualifiée et ses conséquences : quelle politique migratoire au service du développement de l'Afrique et de la France", CAPAFRIQUE, mai 2006.

Conclusion

S'il est vrai que, organiquement, le noyau de la technologie industrielle est constitué du savoir de production, qui, lui, n'a que deux modes d'existence essentiels : informations et savoir-faire ; son transfert n'est guère limité à la cession exclusive d'éléments technico-intellectuels comme la propriété industrielle ou de connaissances couvertes par un droit. Ces apports en sont la plupart du temps le début, la composante justificative ; voire, dans certains cas, l'accessoire ou le subsidiaire.

Cette remarque n'exprime pas une simple subtilité terminologique.

Elle a des implications qui trahissent toute considération *ut singuli* des transferts de technologie. Qui plus est, les accords juridiques, même les moins contraignants en apparence comme les contrats de licence, associent habituellement divers biens et services à caractère technologique

Du point de vue des concédants, "la vente d'une licence supprime une part plus ou moins importante des débouchés. La redevance est une compensation, mais seulement partielle, de ce manque à gagner. Aussi tente-t-on souvent d'y ajouter des profits annexes : vente d'assistance technique, vente de produits complémentaires".

Plusieurs études ont, en effet, montré que ces prestations à dominante juridique sont généralement suivies dans les PED par d'autres opérations (formation, exportation d'équipements, maintenance...). Réciproquement, la "vente" d'une usine véhicule de nombreux services technologiques dans la mesure où elle est précédée par une série d'interventions, qui constituent en elles-mêmes des priscanismes de transfert : conception de l'unité de production, ingénierie, formalisation du processus de fabrication, fourniture de machines, montage, cession de procédés...

Opposer, dès lors, les biens de capital aux services technologiques, ce serait oublier qu'ils sont fréquemment "commercialisés" au sein d'un seul et même "produit". Et c'est précisément en tentant de combiner de manière appropriée diverses prestations - allant de l'installation des biens d'équipement à la transmission du savoir d'usage et à la maintenance, en passant par la formation et le recyclage du personnel - que les agents émetteurs cherchent parfois à redéfinir les "marchés" à leur avantage.

Sur le plan de la "commercialisation" proprement dite, lorsque l'agent émetteur parle de transfert technologique, il fait souvent référence, plus ou moins implicitement, à des transactions complexes. En fait, la "vente" et le "service" y sont intimement liés, et le "service" prend une importance particulière dans la mesure où il est supposé influencer sur l'efficacité de l'entreprise réceptrice. Le "service avant la vente" peut avoir pour objectif de permettre à l'acquéreur de mieux définir ses besoins et de formuler un projet susceptible d'y adhérer. Le "service durant la vente" est lié à la réalisation des activités du projet adopté, c'est-à-dire à l'implantation de l'unité technologique envisagée. Enfin, l'entretien et la maintenance se rapportent au "service après vente", dont la disponibilité et la qualité peuvent s'avérer déterminantes dans les relations entre partenaires.

S'il est tentant d'interpréter l'ensemble de ces services en termes de système, il convient de s'intéresser, en premier lieu, au caractère global inhérent à toute étude de système.

Mais alors, dira-t-on, pourquoi retenir l'expression "transfert de technologie" pour désigner des prestations aux contenus aussi diversifiés ?

Pour éviter des malentendus faciles, nous pensons, comme Silvère Seurat, que cette expression mérite d'être conservée eu égard à son succès, à sa concision et, finalement, à sa clarté. En outre, si l'analyse de telles prestations dans les PED doit être variée comme leur objet même. C'est souvent profit pour elle de puiser dans la terminologie courante quelques-uns de ses concepts-clés.

Chapitre II : Transfert technologique et développement durable

Introduction

Les pays en voie de développement (PVD) ont appliqué depuis les années soixante des politiques industrielles dont l'objectif initial était le développement via l'industrialisation. Dans le contexte actuel, où les économies industrialisées s'efforcent de conserver leur avance en termes de technologie et d'innovation, et où les économies émergentes cherchent à rattraper leur retard, les économies moins développées ont initié des politiques visant à promouvoir l'industrialisation. Ainsi, compte tenu de ces mutations, il est très vite apparu comme nécessaire de se demander si ces politiques d'innovation s'appuyant sur les technologies, les sciences et l'industrie pouvaient engendrer des perspectives de développement pour les PVD.

Aujourd'hui, le défi pour les pays en voie développement est donc de mettre sur pied une industrie compétitive nécessitant des actions étatiques appropriées, favorisant un meilleur transfert des technologies, basées sur l'implantation d'un système national d'innovation performant, permettant le passage d'un système de suivi et d'imitation à un système d'innovation.

Ainsi, dans ce chapitre, nous aborderons, dans la première section, la notion de politique industrielle, dans la deuxième, la notion de commerce international, du transfert technologique et du développement durable et enfin, nous parlerons dans la troisième section des dépendances technologiques dans les PVD.

Section 1 : Politiques industrielles

On assiste actuellement dans les pays en voie de développement à un passage de politiques statiques d'industrialisation à des politiques dynamiques, flexibles et compétitives, basées sur les sciences et les technologies. Ces nouvelles politiques, via leurs instruments, ont un rôle à jouer afin d'amorcer un processus de convergence économique vers les pays développés. Ces politiques diffèrent d'un pays à un autre et les instruments utilisés se doivent de prendre en compte plusieurs facteurs tels que le multilatéralisme, la globalisation financière et l'émergence des chaînes de valeurs.

Actuellement, l'un des défis essentiels pour les pays en voie de développement est l'émancipation d'une industrie compétitive basée sur le transfert de technologies via l'implantation d'un système national d'innovation performant.

1. Définition de la politique industrielle

La politique industrielle d'un pays est sa stratégie pour encourager le développement de secteurs économiques qui, pour des raisons de souveraineté nationale ou d'insuffisance de l'initiative privée, nécessitent une intervention publique.

Dans une économie dirigée ou dans une économie mixte, la politique industrielle peut passer par la planification économique. Dans certains cas, la politique industrielle passe par le développement d'entreprises publiques. La politique industrielle peut aussi passer par un soutien à l'innovation et la recherche pour le secteur privé. De nos jours, les politiques industrielles visent la promotion de pôles de compétitivité locaux et l'intégration dans une chaîne de valeur globale.

2. Fondements des politiques industrielles

Il existe plusieurs fondements possibles pour les politiques industrielles. Certains mettent en avant la notion d'impératif stratégique et d'autres, la correction des imperfections de marché.

Certains secteurs industriels comme l'industrie de la défense, les télécommunications, le secteur de l'énergie ou encore le secteur des transports sont souvent considérés comme des secteurs stratégiques.

De manière générale, on considère que l'industrie manufacturière a un effet d'entraînement sur le reste de l'économie.

3. Politiques industrielles pour les PVD

Actuellement, dans un contexte caractérisé par de profonds bouleversements de l'environnement international (le printemps arabe, la crise financière internationale mais aussi l'intensification de la concurrence), la politique industrielle est confrontée à une série de mutations à savoir : la nouvelle division internationale du travail, les vagues de privatisation et de déréglementation, l'augmentation de la concurrence, du libre-échange, des flux financiers, l'apparition d'innovations technologiques dans le domaine des TIC, la dérégulation généralisée dans le secteur financier, la hausse de la production et du commerce transfrontalier ou encore la délocalisation, qui sont autant d'éléments qui ont contribué à affecter la politique industrielle.

Ainsi, la flexibilité de l'organisation et des structures industrielles est devenue la règle. Les systèmes productifs s'intensifient en technologie et les cycles de vie des produits se raccourcissent. Les avantages compétitifs acquièrent davantage un aspect dynamique. Par conséquent, les économies qui ont réussi à créer une dynamique davantage compétitive sont aujourd'hui celles qui arrivent à mieux faire face aux enjeux de la mondialisation. C'est dans cette logique que la compétitivité se retrouve, aujourd'hui, au cœur des politiques industrielles

adoptées par les pays en voie de développement contraints de mettre en place des systèmes nationaux d'innovation performants et cohérents, afin de pouvoir faciliter le transfert des technologies et des connaissances en provenance des pays développés.

4. Caractéristiques des politiques industrielles dans PVD

L'intervention des pouvoirs publics dans l'industrie est une pratique ancienne qui s'est développée selon les rythmes et les modalités des différents pays. L'histoire économique fournit une floraison de pratiques différentes selon les pays. Quant au concept de politiques industrielles spécifiques aux cas des pays en développement, il revêt un caractère tout particulier car l'objectif principal de ces pays est d'abord de développer le secteur industriel et l'économie dans son ensemble.

Au départ, la définition de la politique industrielle pour le cas des pays en développement est basée sur le postulat que l'industrialisation est le moteur du développement. Ainsi dans le cadre actuel d'une mondialisation poussée, la politique industrielle devient une politique centrée sur la compétitivité, définie par Michael Porter (1993) comme "un ensemble d'interventions étatiques englobant à la fois des interventions sur l'environnement des affaires indispensables pour promouvoir le développement du tissu d'entreprises et l'amélioration de la compétitivité et des interventions directes auprès des entreprises de préférence ciblées dans des secteurs peu nombreux mais bien identifiées , pour l'aider à surmonter l'importance des goulets d'étranglements et les nombreuses imperfections de marché".

5. Actions étatiques et politiques industrielles

Dans le cadre actuel de la mondialisation, la politique industrielle des pays en voie de développement s'est de plus en plus affinée, en s'attribuant un rôle actif, dynamique et flexible. Il s'agit actuellement d'une politique industrielle compétitive qui veut tendre vers une politique de la science, des technologies et de l'industrie. Cette nouvelle politique fait appel à de nouveaux objectifs qui lui sont assignés en vue d'atteindre un niveau de compétitivité plus élevé dans le secteur des technologies via les actions suivantes :

- Le passage d'un système d'innovation, de suivi et d'imitation à un système reposant sur la créativité et l'esprit pionnier ;
- Le besoin d'augmentation des dépenses publiques d'investissement en recherche et développement ;
- La création d'un environnement favorable à l'investissement dans la recherche et le développement et l'innovation tout en intégrant davantage les régions au système de science et technologie ;
- L'établissement des conditions propices à la diffusion de la science et des technologies, à la promotion de la recherche et le développement stratégique dans

différents secteurs, ainsi que la diversification de la recherche fondamentale en la reliant à la recherche appliquée.

Pour une meilleure relation entre Etat et marché, des actions sont indispensables à savoir : renforcer le système institutionnel, améliorer l'efficacité et la transparence des institutions et des structures publiques, réorganiser des fonctions institutionnelles pour renforcer les liens entre la recherche et le développement et coordonner l'enseignement supérieur, l'industrie et la recherche.

Il s'agit aussi de continuer de développer la formation d'une main d'œuvre créative et innovatrice capable de satisfaire les besoins d'une économie et d'une société du savoir et d'offrir un cadre institutionnel et les infrastructures propices au développement de la science, de la technologie et de l'innovation. Dans le même temps, il est essentiel de conserver certaines mesures qui ont été déjà utilisées telles qu'attirer des investissements étrangers, accroître la déréglementation et la privatisation, ainsi que faire la promotion des exportations en produits en contenu technologique.

Section 2 : Commerce international, transfert technologique et développement durable

Le transfert de technologie est un problème complexe qui peut se situer dans différents champs analytiques, comme celui de l'économie du développement durable ou celui de l'économie internationale. Il peut se réaliser entre différentes nations, avec un développement égal ou inégal, entre entreprises de taille égale ou différente, entre entreprises d'un même pays ou non, ou au sein d'une même firme entre ses filiales (firme multinationale par exemple).

1. Commerce international et transfert technologique

De l'invention du bateau à vapeur, du chemin de fer et du télégraphe, qui a favorisé la première révolution industrielle au début des années 1800, à l'avènement de la conteneurisation dans les années 1950 et, plus récemment, à l'essor d'Internet, les innovations technologiques ont considérablement réduit les coûts du commerce et transformé la façon dont nous communiquons, consommons, produisons et commerçons. Toutefois, les avancées technologiques ne sont pas la garantie d'une croissance plus forte ou plus stable du commerce, ni d'une plus grande intégration économique. En fait, au cours des deux derniers siècles, c'est la capacité de gérer les changements structurels fondés sur la technologie qui a fait, dans une large mesure, que l'intégration commerciale mondiale progressait ou régressait.

Il est difficile d'isoler les effets des transferts de technologie des autres facteurs ayant pu avoir une incidence sur les échanges internationaux. Ils sont indissociables des politiques d'industrialisation du capital et des processus productifs au sein des firmes multinationales, et de l'endettement des pays du Tiers-Monde et même des difficultés économiques rencontrées par les pays développés depuis la première moitié des années 1970. Néanmoins, les deux

dernières décennies ont connu de profonds bouleversements dans les échanges de biens étroitement liés aux transferts de technologie.

La part des biens d'équipement dans le commerce international, qui avait légèrement reculé dans les années 1970, en raison de la place prise par le pétrole, a repris au cours des années 1980 une très forte progression, en passant de 21% des exportations totales de marchandises en 1980 à 26.6% en 1987 et à près de 30% en 1988. Le matériel de bureau et de télécommunication qui représentait en 1963 à peine 2% du commerce mondial dépasse maintenant les 6%, soit une part comparable au commerce mondial des textiles et vêtements (tableau n°2). Pour les pays développés, la part des exportations de biens d'équipement dans les exportations de produits manufacturés atteint et dépasse même 50% (tableau n°3).

Enfin, un phénomène nouveau doit être signalé : les pays en voie de développement d'Asie à croissance rapide ont déjà conquis une part non négligeable du commerce mondial des biens d'équipement (6% environ), principalement dans le matériel de bien de bureau et de télécommunication.

Tableau n° 1 : Les biens d'équipement dans le commerce mondial (en milliards de dollars et en % des exportations mondiales de marchandises)

| Biens d'équipement | 1973 | | 1980 | | 1987 | |
|--|--------|-------|--------|-----|--------|-------|
| Machine et matériel | 52.50 | 9.1% | 159.30 | 8% | 210.55 | 8.5% |
| Matériel de bureau et de télécommunication | 17.30 | 3.0% | 59.90 | 3% | 151.70 | 6.1% |
| Autres machines et matériel de transport | 62.15 | 10.8% | 199.00 | 10% | 296.45 | 12.0% |
| Total | 131.95 | 22.9% | 418.20 | 21% | 658.7 | 26.6% |

Source : Document du GAAT.

Tableau n°2 : Les biens d'équipement dans les exportations de produits manufacturés des pays développés (en pourcentage)

| 1973 | 1980 | 1987 |
|------|------|------|
| 38% | 38% | 49% |

Source : Document du GAAT.

2. Commerce international et développement durable

Le commerce international est un élément clé du développement durable, comme cela a été reconnu par les conférences de Rio et de Johannesburg.

Il aide à répartir de façon plus efficace des ressources peu abondantes et facilite l'accès des pays, riches ou pauvres, aux biens, services et technologies environnementaux. Bien que le monde ait connu des changements fondamentaux au cours des 20 dernières années et qu'il soit confronté à des défis à la fois anciens et nouveaux, la promotion du renforcement mutuel du développement durable et du commerce reste essentielle. Il y a eu, dans le domaine du commerce multilatéral, des réalisations importantes qui ont des implications pour l'agenda du développement durable. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a vu le jour en 1995 avec de nouveaux accords et une couverture élargie des politiques et des mesures commerciales, l'accent étant mis sur le développement durable.

Aujourd'hui le transfert de technologie fait partie intégrante du commerce mondial. Le développement de ce type d'échange est en constante progression depuis une vingtaine d'années.

Le transfert de technologie est le processus de la vente de technologie et de savoir faire tant du point de vue technique que commercial. Cependant, il s'agit d'un type de vente particulier. Pour expliquer l'utilisation croissante du transfert de technologie dans le commerce mondial, il faut revenir sur les origines de ce phénomène.

En effet, le progrès technique est un facteur majeur de croissance. Cependant, certains pays n'ont pas les ressources (humaines et financières) nécessaires pour mettre au point des progrès techniques. Ainsi, par extension, le développement, l'utilisation de diverses technologies sont des facteurs déterminants de la croissance et dans le contexte de globalisation, de la concurrence des économies nationales. Ensuite, le progrès technique améliore les méthodes de fabrication, de commercialisation et de distribution des biens et des services. Il contribue à stimuler la croissance économique et à faire reculer la pauvreté. La technologie est au cœur du progrès et du développement.

Section 3 : Transfert et dépendance technologiques dans les PVD

L'analyse faite par la CNUCED (1972) démontre ce qui suit : "...Étant donné le processus historique qui a donné sa forme à la division internationale du travail, seuls quelques-uns de ces pays fabriquent des biens d'équipement modernes. Étant donné que la formation technique et scientifique supérieure est concentrée dans les pays avancés et que les pays en voie de développement n'appliquent aucune politique scientifique systématique, ces pays n'ont qu'un nombre limité de techniciens qualifiés et ils tendent à perdre une partie de cette rare ressource du fait de l'exode des compétences. De plus, les pratiques monopolistiques des fournisseurs de techniques font sérieusement obstacle à la possibilité, pour les pays en voie de développement, d'accéder aux renseignements, en particulier sur certains procédés de production.

Les PVD se trouvent donc dans une position où, d'une part, ils doivent importer de nombreuses techniques des pays développés, et, d'autre part, ils doivent payer cher l'accès à ces techniques, et les acquérir dans des conditions qui conduisent à une dépendance auto-entretenu à l'égard des techniques du monde développé, à moins qu'ils n'appliquent des politiques appropriées de lutte contre cette dépendance".²¹

1. Définition de la dépendance

Un pays est dans une situation de dépendance lorsqu'il lui manque l'essentiel du pouvoir de décision économique et l'essentiel des moyens technologiques et financiers nécessaires pour mettre en œuvre ses décisions éventuelles. On ne peut analyser cette situation, le processus qu'elle peut engendrer et les politiques qui ont pour objectif d'y mettre fin que lorsqu'on a écarté un certain nombre d'obstacles à l'étude de la dépendance²². La dépendance n'est pas assimilable purement et simplement à une ouverture sur l'extérieur. Faut-il encore que le produit ou le service qui font l'objet d'un flux d'importation ou d'exportation soit important et qu'il n'y ait pas de substitution possible tant au niveau de l'objet lui-même que du partenaire. Si le flux est important et non substituable, il doit y avoir asymétrie entre les partenaires, et enfin cette situation doit être durable. La dépendance n'est pas non plus un synonyme du Mal ou « de la corruption sur la terre ». Nous ne méprisons pas les idéologies, mais il faut qu'elles restent explicites et n'excluent pas le pluralisme : nous n'avons jamais péjorativement appelé croissance un développement qui ne nous plaît pas. De la même eau,

²¹Traduction par les auteurs (page 121)

²² A. Tiano, « Les obstacles à l'étude de la dépendance », à paraître dans Tiers Monde, juillet-août 1982. Cet article, en particulier, situe le présent exposé par rapport aux apports des théoriciens de la dépendance.

relève l'assimilation à la dépendance de la survie du mode de production capitaliste ou de l'intégration au marché mondial. Le développement capitaliste reste un développement, même s'il ne satisfait pas ceux qui aspirent à d'autres relations ; la moindre dépendance sans autarcie ou sans socialisme reste la moindre dépendance, même si elle paraît secondaire à certains par rapport à d'autres finalités.

2. Dépendance technologique dans les PVD

La dépendance technologique des pays en voie de développement aux pays industriels, est l'une des divers aspects de la dépendance que connaissent les pays en voie de développement²³, à l'instar de la dépendance économique, la dépendance politique, la dépendance juridique, et d'autres formes de dépendance. Cette dépendance trouve son existence dans les relations de soumission qu'exercent les pays industriels sur les pays en voie de développement dans le cadre du « centre » qui représente les pays développés et du « périphérique » qui représente les pays du tiers-monde. Dans le même sens, les pays industriels ont contribué considérablement à faire naître ce phénomène, autrement dit, ils sont les responsables de la dépendance technologique. En revanche, et pour faire face à ce dangereux phénomène, la communauté internationale (beaucoup plus les pays en voie de développement qui sont les plus intéressés par ce phénomène) a bien pensé à réorganiser les relations technologiques afin de réduire cette dépendance technologique, et le transfert technologique était le résultat de cette pensée. Mais ce mécanisme juridico-économique est devenu un outil de dépendance entre les mains des pays développés.

3. Rôle du transfert technologique

Le transfert technologique constitue un excellent outil lorsqu'il s'oriente vers le compte du développement des pays en voie de développement, c'est-à-dire l'aide à l'acquisition de la technologie et sa maîtrise pour ces pays. Mais nul ne peut ignorer que le transfert international de la technologie se considère comme une arme à double tranchant, car il joue deux rôles. L'un négatif et l'autre positif.

Cependant, le transfert international technologique joue majoritairement le rôle négatif, et cela se concrétise dans sa contribution à la création du phénomène de la dépendance technologique.

²³ ONUDI, L'autosuffisance technologique des pays en développement : Vers l'adoption de stratégies opérationnelles, Série « Mise au point et transfert des techniques », New York, 1984, P 10.

3.1 Rôle négatif du transfert technologique pour les PVD

On peut dire que le rôle négatif du transfert de la technologie à l'échelle internationale a touché brutalement les économies des pays en voie de développement, ou plutôt leurs industries naissantes et vulnérables, car ce transfert était dans la plupart des cas un transfert horizontal²⁴, où il n'y aura aucune chance aux pays développés d'acquérir la technologie et la faire localiser dans leurs territoires. Dans cette optique, nous pouvons affirmer que le système international du transfert technologique actuel est vraiment responsable de la création de la dépendance technologique²⁵. Cette responsabilité s'établit à divers plans, et plus particulièrement aux plans juridique et économique.

Sur le plan juridique, on peut voir que l'atout juridique le plus essentiel s'appuie sur les brevets d'invention qui s'utilisent comme un outil légitime pour verrouiller l'accès à la technologie face aux pays en voie de développement, et cela à travers un cadre conventionnel et institutionnel protégeant rigoureusement les inventions nouvellement innovées (souvent) par les inventeurs des pays industriels.

Nous devons évoquer en ce sens, que le système international des brevets est une innovation des pays industriels (plus précisément les pays capitalistes) et la preuve qui témoigne celà est la conclusion de la Convention de Paris en 20 Mars 1883²⁶ entre les pays européens dans un territoire européen (France).

Ces pays ont atteint à une unanimité totale, qui confirme la protection internationale de la propriété industrielle d'une façon sérieuse et rigoureuse, et principalement le domaine des brevets d'invention grâce à sa place importante dans le champ industriel et technologique. Cette protection a été interprétée dans son mauvais sens en la considérant comme un outil de monopole absolu. Le brevet d'invention, se considère comme un titre officiel, délivré par l'autorité compétente dans l'Etat, qui confère à son détenteur des droits d'exploitation exclusive et d'investissement privatif de l'invention brevetée dans un délai déterminé (souvent entre 15 et 20 ans) et cela permet à l'inventeur d'interdire à autrui de jouir des droits que confère le brevet sans son autorisation, ou dans certains cas exceptionnels qui arrivent rarement.

²⁴ Le transfert horizontal de la technologie c'est l'opération la plus dominante dans les P.V.D. Ce transfert ne réalise pas les objectifs développementaux de ces pays, car il base sur la commercialisation de la technologie en tant que produit. Voir en ce sens : Naef Abouche, Le transfert technologique de l'importation à la localisation et à l'innovation, Article publié sur site internet : www.islamsselect.net, Date de consultation le 22/10/20014.

²⁵ Hubert Drouvot ; Gerard Verna, Les politiques de développement technologique ; l'exemple brésilien, Institut Hautes Etudes Amérique Latine, 1995, P 121.

²⁶ Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle du 20 Mars 1883, révisée à Bruxelles le 14 Décembre 1900, à Washington le 2 juin 1911, à La Haye le 6 Novembre 1925, à Londres le 2 juin 1934, à Lisbonne le 31 octobre 1958, et à Stockholm le 14 juillet 1967, et modifiée le 28 septembre 1979. Voir le site internet de l'OMPI : www.wipo.int/treaties/fr/text.jsp?file_id=288516, Date de consultation du site le 22/10/2014.

Le caractère de l'exclusivité du brevet se répercute négativement aux marchés technologiques, notamment ceux des pays en voie de développement qui n'ont pas l'accès aux technologies poussées, et les conduit à la dépendance technologique.

3.2 Rôle positif du transfert technologique pour les PVD

Nous allons passer au deuxième mécanisme juridique qui soutient l'accroissement du phénomène de la dépendance technologique, et qui réside dans les licences des brevets qui se considère comme une issue pour les pays en voie de développement en vue de l'acquisition et à la maîtrise technologiques pour réaliser leur développement sur une base technologique saine.

En effet, les licences de brevets sont avérées massivement dans les années soixante-dix et beaucoup plus dans les années quatre-vingt, c'est-à-dire après l'émergence de la nécessité urgente des pays en voie de développement au développement, essayent de brûler les étapes naturelles de la croissance que passaient les pays développés avant leur développement, au moyen de la technologie transférée sous divers modes, que les licences des brevets constituent l'un de ces modes. Ce genre de transfert technologique s'effectue à travers des contrats internationaux entre les pays développés comme propriétaires de la technologie et les pays en voie de développement comme récepteurs de la technologie.

Les contrats de licence sont les contrats les plus fréquents entre les pays du monde riche et les pays du tiers-monde, ces contrats prennent comme objet les connaissances et les inventions dans le cadre dit "Know-How"²⁷. Ceux-ci approfondissent l'écart dans l'innovation technologique et barrent la localisation réelle de la technologie dans les territoires des PVD, car ils constituent un transfert non faisable et irréel.

Après les échecs qu'ont connus les pays en voie de développement en termes de transfert technologique, une autre formule juridique a été innovée pour réaliser une croissance économique respectueuse et un seuil de progrès technique acceptables et adaptables aux défis mondiaux. Cette innovation est concrétisée dans les contrats de clés en main, qui se réfère aux années d'après la deuxième guerre mondiale, et le projet américain de soutien économique dit "projet de Marshall".

²⁷ Licensing Executive Society - Arab countries, Guide et orientations de contrats de licences et du transfert technologique, Jordanie, 2005, P 3.

En outre, des contrats se sont conclus ultérieurement entre les pays occidentaux capitalistes et les pays d'Europe orientale socialistes. Ils se sont concentrés sur les opérations de la construction des usines industrielles, la vente, l'approvisionnement par des équipements et les appareils, ainsi que le suivi et l'accompagnement.

Après cela, le tour est arrivé aux pays du tiers-monde, plus particulièrement les pays du Golf et l'Égypte où il y a eu une capacité de financement potentielle grâce à la hausse des prix pétroliers²⁸ dans la période des années soixante-dix. Ces pays se sont intégrés dans le parcours technologique mondial pour réaliser leur développement à travers les contrats clés en main.

4. Contraintes du transfert technologique dans les PVD

Les quatre principaux points dans le processus d'acquisition de technologies des PVD sont les suivants :

- La maîtrise technologique ;
- La formation et de l'information ;
- Le coût de la technologie achetée ;
- La dépendance technologique des pays récepteurs envers les émetteurs.

Ces quatre problèmes sont liés, le manque de maîtrise, dû partiellement à des problèmes de formation, entraîne une vulnérabilité face à l'émetteur qui pourra ainsi fixer, avec une bonne marge de manœuvre, le prix de la technologie à transférer. L'émetteur n'a donc que peu d'intérêt à proposer de lui-même une formation adéquate pour le récepteur, tout au moins si celle-ci dépasse le cadre de la relation fournisseur-acheteur. Le quatrième problème, c'est à dire celui de la dépendance technologique est aussi une conséquence de la non-maîtrise de la technologie achetée.

Si les PVD souhaitent devenir plus indépendants technologiquement, ils doivent s'en donner les moyens. Certains d'entre eux ont appliqué des mesures réglementaires afin de limiter les abus des entreprises multinationales. Les accents sont mis sur le contrôle des paiements, des royalties et l'annulation des clauses restrictives. Par contre, au moins jusqu'à la deuxième moitié des années 80, les mesures destinées à favoriser la maîtrise technologique dans les entreprises locales étaient quasi inexistantes.

²⁸ Salah Eddine Jamal Eddine, Contrats du transfert technologique, Maison de la pensée universitaire, Égypte, 2004, Pp 111-112.

Nous pouvons expliquer les phénomènes concomitants aux situations de dépendance à partir de trois facteurs : juridique (clauses restrictives du contrat), économique et technologique (technologie inadaptée) et financier (coût visible et coût caché).

5. Autosuffisance technologique

L'autosuffisance technologique est considérée comme une grande ambition, qui trouve son importance cruciale dans les pays du tiers monde en particulier, car la technologie constitue le nerf vital du développement économique contemporain, à cause du progrès technique incessant et au dynamisme horrible dans le domaine des inventions technologiques, et dans le domaine des NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) également.

En outre, les reflets de la globalisation et ses impacts dans toutes les échelles, notamment celles liées à l'économie et la technologie, ont exigé la nécessité du développement au "High Level" et à déclencher le fil conducteur des concurrences entre les pays développés et certains pays émergents qui dominent sur la scène technologique. La chose qu'elle a incité les pays en voie de développement à trouver leurs places dans les relations technologiques mondiales.

Dans le même contexte, nul n'ignore l'outil que supportent les pays en voie de développement pour avoir cette place, se concrétise par excellence dans le système international du transfert technologique. Mais il existe en ce sens une contradiction apparente - comme il a été déjà évoqué - entre les intérêts paradoxaux, ceux des pays développés à la domination totale dans les marchés de la technologie, et les intérêts des pays en voie de développement à l'acquisition et la maîtrise technologique prévoyant une autosuffisance technologique.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, une série de constatations peuvent être faites. Nous avons remarqué tout au long de notre développement que la notion de transfert de technologie apparaît comme une condition indispensable pour vaincre le sous-développement. La définition même de la technologie participe à cette condition ; dans la mesure où la technologie est un ensemble de connaissances permettant d'atteindre un résultat industriel.

Selon le contexte dans lequel on se place, en pays développés ou en pays sous-développés, les résultats recherchés par le moyen technique visent le cas des premiers pays à augmenter la production industrielle ; dans le cas des seconds, à éliminer le sous-développement.

Le transfert de technologie n'est pas un concept statique, mais dynamique. A travers lui, la notion de développement prend un sens large, puisque l'acquisition de la technologie soulève le problème du choix du développement.

Quel développement faut-il choisir ? Ce développement répond-t-il aux besoins du pays ? Arrivera-t-il à assurer un décollage économique ? Réduira-t-il, enfin le sous-développement ?

Toutes ces questions nous ont permis d'entamer le débat sur le développement économique qui présente de nombreuses voies dont chacune utilise une technologie correspondante susceptible de le réaliser. Le progrès technique, qui prend une signification particulière pour les pays en voie de développement, met lui aussi en relief le concept de transfert de technologie car pour se lancer dans un processus de développement, il faut pouvoir d'abord accéder aux techniques, et par là les importées, puisque les pays concernés en sont dépourvus.

Les pays en développement sont contraints de recourir aux pays industrialisés pour acquérir la technologie afin d'entamer leur processus de développement et asseoir par là même une base scientifique et technique au niveau de leur pays. Le problème qui surgit à la suite de ces remarques, pose évidemment la question du choix de la technologie à importer. Faut-il recourir à la technologie de pointe ou à une technologie intermédiaire, ou "appropriée" ?

Les avantages et les inconvénients de l'une et de l'autre ont été dégagés. L'important dirions-nous, c'est que le choix est intimement lié à la forme et au but du développement que l'on désire. C'est aussi une question qui relève de la stratégie économique et de la spécificité de chaque pays, dont l'ambition à l'avenir témoignera de son choix. En estimant que tout ceci reste du ressort des pays en développement eux-mêmes.

Peut-on dire qu'une technologie importée est facilement transférable ?

Sur ce point particulier, il nous a été possible de démontrer que l'acquisition de la technologie entraîne des effets néfastes sur les pays en développement. Nous avons constaté à l'évidence que le transfert de technologie existe, mais que le transfert est greffé de contraintes provoquant de nombreuses distorsions.

Au niveau juridique, la pratique des clauses restrictives insérées dans les contrats permet d'imposer des obligations de tout genre aux pays sous-développés, tout en assurant aux bailleurs de technologie des avantages considérables, caractérisés par le monopole et la domination. D'autres contraintes cette fois-ci d'ordre technique avaient pour but inavoué d'élever les coûts du transfert pour réaliser des bénéfices excessifs, qui vont jusqu'à créer dans les pays acheteurs de technologie un déficit de la balance des paiements.

Enfin, au plan socioculturel, la technologie s'est révélée une lourde charge pour la société qui le reçoit, dans la mesure où elle crée un déphasage, en détruisant les valeurs du peuple. En effet, sous le couvert de l'idéologie, la technologie transmet une autre culture, celle de la société où elle a été conçue pour le besoin de la domination.

A la constatation de tous ces faits, notre remarque générale relève le lien entre le développement et l'acquisition de la technologie, qui restent intimement liés, l'un ne va pas sans l'autre et réciproquement. Le développement nécessite l'acquisition de la technologie, mais l'accueil de celle-ci passe par un nombre d'actions incompatibles avec le développement endogène des pays attardés. Il est donc clair, et c'est un leurre, que de considérer la

technologie comme innocente. Les pays qui la possèdent n'entendent pas la transmettre facilement dans de bonnes conditions. Elle constitue un véritable pouvoir, et qui détient le pouvoir, détient la force et exerce sa puissance.

Chapitre 3 : Etude de cas d'une importation par remise documentaire au niveau de l'agence 194 du CPA de Tizi-Ouzou.

Introduction

Dans le cadre de l'élaboration de notre étude se rapportant au cas pratique d'une opération de financement d'un projet d'importation de machines par remise documentaire.

La structure d'accueil de notre stage pratique est une agence du Crédit Populaire d'Algérie (CPA). Ce chapitre sera consacré à la présentation du CPA, ainsi qu'à la procédure de paiement d'une opération d'importation en son sein.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette partie, nous allons présenter le crédit populaire d'Algérie, ainsi que son historique et ses différents services, en particulier, l'organisation de son service étranger.

1. Historique du CPA

Le CPA est une grande banque publique algérienne qui a une grande importance dans l'économie avec une part de marché de près de 13%, il est la seconde banque créée après la naissance de la BNA (Banque Nationale d'Algérie) en 1966 par l'ordonnance N°66-366 du 29 décembre 1966. En 1967, le CPA reprend l'activité de quatre banques étrangères : la banque populaire, la société marseillaise de crédit, la banque D'Algérie et de la compagnie française de crédit et de banque. En 1985, le CPA donne naissance à la BDL (Banque de Développement Local). En 1988, le CPA devient une entreprise économique par actions et en 1997, le CPA obtient son nouvel agrément. Le capital social du CPA initialement fixé à 15 millions DZD a évolué selon le tableau suivant.

2. Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

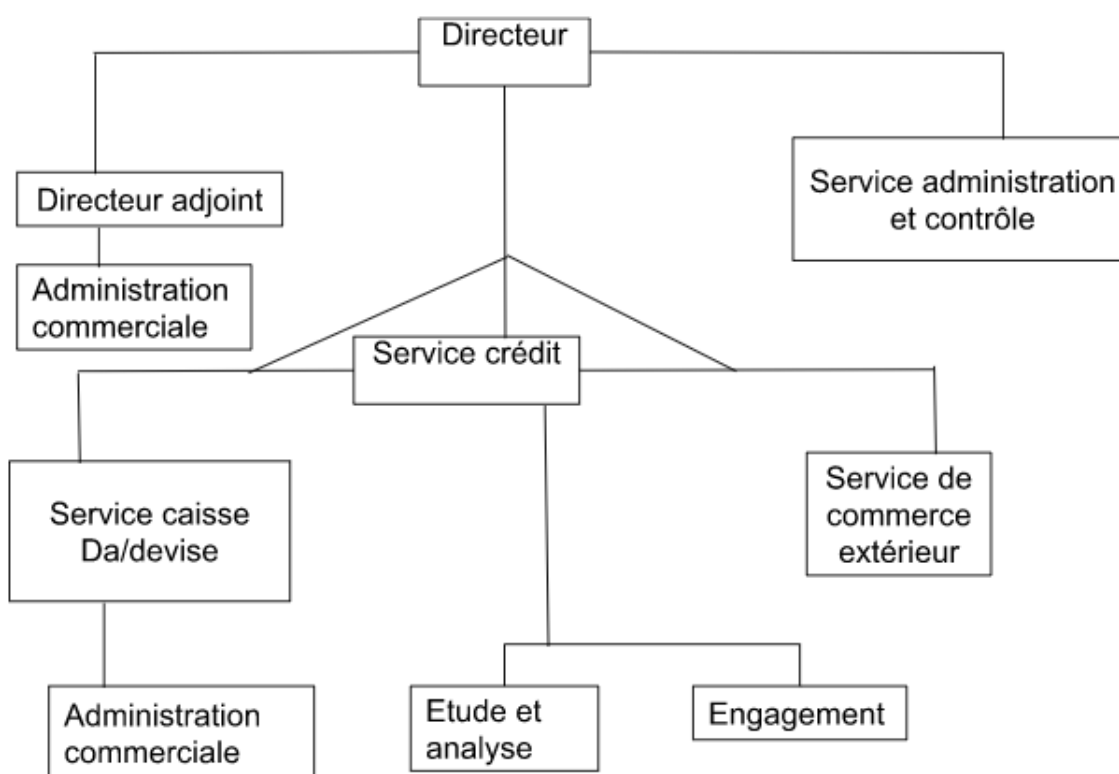
La banque, en général, a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et d'en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

L'agence CPA n°194 a été créée en 1993. C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation CPA de Tizi-Ouzou. Outre son directeur, l'agence est composée des éléments suivants :

- Deux sous directeurs :
 - Un sous-directeur administratif.
 - Un sous directeur d'exploitation.

4. Organigramme du CPA

Organigramme n°2 du CPA, agence 194 de Tizi-Ouzou.



Source : Direction interne de la banque.

Section 2 : Procédure de règlement des importations par la remise documentaire au sein du CPA

Le règlement des importations par la remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque afin de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété...).

1. Réglementation

Dans la "Loi de Finance Complémentaire 2011" publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que : "Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire".

- Le contrôle de change (Banque d'Algérie) : Règlement 07-01 du 03/02/2007 qui définit l'ensemble des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger.
- La Chambre de Commerce Internationale "CCI" qui édicte toutes les opérations du commerce extérieur, comme les R.U.U pour les CREDOCS et les R.U.E pour les REMDOCS.

2. Documents du commerce extérieur

Plusieurs documents sont utilisés dans le commerce extérieur :

2.1 Documents de paiement

Les documents de paiement sont :

- Facture pro-forma : C'est une facture provisoire reprenant tous les achats à importer ou les ventes à exporter et est utilisée dans la pré-domiciliation.
- Facture définitive (commerciale) : Une créance due par le vendeur à l'acheteur qui reprend les achats ou ventes effectives une fois l'opération domiciliée. (Facture consulaire).

2.2 Les documents de transport

Les documents de transport sont :

- Connaissance maritime : un titre de propriété attestant de l'expédition par voie maritime. Il est issu d'un contrat entre l'armateur avec le vendeur, l'acheteur ou le transitaire.
- Lettre de transport aérien LTA : utilisée dans les expéditions par avion.
- Lettre de transport ferroviaire : destinée aux expéditions par train.
- Lettre de voiture : sert de titre de transport par voie routière. (Il existe désormais une lettre de voiture électronique).

NB : La majorité des échanges internationaux de marchandises, constatés pendant mon stage pratique, s'effectuent par le transport maritime

2.3 Documents douaniers

Les documents douaniers sont :

- D10 pour l'importation, l'exemplaire banque permet l'apurement et le déclarant sert au paiement.
- D11 pour l'exportation.

L'attestation de service fait, équivaut au D10 lors d'une prestation de service.

NB : J'ai pu constater que la banque n'exige pas de documents d'assurance dans les différents modes de paiement.

3. Domiciliation bancaire à l'importation

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

3.1 Pré-domiciliation

La date de pré domiciliation est le 15 mars 2016. C'est une demande préalable faite par le client avec toutes les caractéristiques de l'opération d'importation et d'exportation par voie électronique. Elle est établie afin de permettre de savoir si le client est listé chez les douanes et le fisc (Fraude, poursuite judiciaire...).

3.2 Domiciliation

C'est une formalité administrative exigée par la réglementation de change avant tout transfert (importation) ou rapatriement (exportation). La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services, consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Après réception et notification d'une demande de pré-domiciliation, introduite sur le portail du CPA par le client au niveau de la DOPEX, le client se présente à l'agence avec l'avis d'acceptation de la pré-domiciliation et les documents notifiés.

Après vérification des documents et de la provision on entame l'ouverture du dossier de domiciliation, en procédant à :

- La saisie des informations du dossier sur le système Delta relatif à la domiciliation qui génère automatiquement un numéro chronologique ;
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire dans laquelle sont répertoriés tous les événements de l'opération.

Un avis de débit est généré automatiquement pour la perception des frais et commissions inhérents à la domiciliation selon les conditions de banque.

3.3 L'apurement

Toute opération de domiciliation doit être apurée, le banquier doit s'assurer de la concordance entre la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

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

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Le document douanier D10 ;
- Un exemplaire de la « Formule Statistique 4 » dûment annotée par les services de la DOPEX ;
- Une copie SWIFT de paiement.

Le banquier classe le dossier selon le niveau de cohérence entre ces documents :

- Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants ;
- Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Dossier en excédent de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossiers qui ne comportent ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

4. Les incoterms

Les incoterms sont les termes de vente d'une transaction internationale. Ils définissent la répartition des risques et charges entre l'importateur et l'exportateur.

La chambre de commerce international (CCI) a mis en place les incoterms. Le mot "incoterm" est l'abréviation de : International Commercial Terms, ce sont des termes contractuels normalisés permettant de désigner les conditions de vente qui permettent l'interprétation des termes commerciaux.

Actuellement, il existe 11 incoterms, regroupés en deux catégories et la distinction est fondamentale :

- Ceux de vente au départ : "E", "F" et "C" l'acheteur assume presque tous les coûts y compris ceux de l'emballage et les risques liés au transport principal.
- Ceux de vente à l'arrivée : "D" le vendeur assume les coûts et les risques du transport de la partie internationale jusqu'à leur arrivée chez le destinataire

On peut les regrouper en deux groupes selon le mode de transport :

- Les Incoterms Transports Multimodaux : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.
- Les incoterms Transports Maritimes ou Transports fluviaux : FAS, FOB, CFR, CIF.

NB : Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont FOB, CFR et CPT. Cependant, durant mon stage pratique, j'ai pu constater que l'incoterm le plus utilisé est le CFR.

5. Instruments techniques de paiement international

Tous les instruments de paiement nous sont familiers et leur utilisation au niveau national est assez simple. Mais c'est tout autre chose quand ils sont employés au niveau international.

5.1 Transfert libre

C'est un mode de paiement prévu sur le plan international entre un vendeur et un acheteur qui suppose une relation de confiance totale entre eux sans intervention des banques lors d'une vente à l'international.

A la réception des documents et au dédouanement de la marchandise, le client formule un ordre de virement au profit de son fournisseur en présentant :

- La facture définitive domiciliée ;
- Une copie du titre de transport ;
- Le D10 déclarant.

La banque reçoit le D10 banque et confectionne les formules 4.

Enfin, l'apurement du dossier à la réception des formules 4 annotée et du SWIFT de règlement.

5.2 Crédit documentaire

Le crédit documentaire est le moyen de paiement le moins risqué et le plus coûteux, il est émis par la banque émettrice de l'importateur donneur d'ordre en faveur de l'exportateur bénéficiaire pour le règlement de ce dernier via sa banque notificatrice. Les différents types de CREDOC sont :

- CREDOC irrévocable et confirmé margé à 100%.
- CREDOC irrévocable et confirmé margé à moins de 100%.
- CREDOC irrévocable margé à 100%.
- CREDOC irrévocable margé à moins de 100%.

NB : Le CREDOC irrévocable a été supprimé par la dernière version des RUU 600 et que les crédits documentaires margés à moins de 100% (Ou sans marge) correspondent à une autorisation de crédit.

5.3 Remise documentaire

Il est défini comme étant un mode de paiement prévu sur le plan international entre deux parties (Acheteur/ Vendeur) qui suppose une confiance limitée. C'est une opération par laquelle le vendeur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par l'acheteur contre remise des documents commerciaux et/ou financiers.

6. Comptes spéciaux

On entend par comptes spéciaux, tous les comptes gérés à la fois par la réglementation des changes et du commerce extérieur.

- Personnes éligibles : Toute personne physique ou morale résidente et non-résidente est habilitée à ouvrir un compte en devises étrangères pourvu que la nationalité du titulaire soit celle d'un pays reconnu par l'Algérie.
- Validité et rémunération : Un compte devise est ouvert pour une durée indéterminée à l'exception des comptes INR. Ce compte peut être clôturé par décision du banquier ou par volonté du titulaire.

6.1 Définition des comptes intérieurs non-résidents INR

Les comptes intérieurs non-résidents ne portent pas d'intérêts. Les sommes déposées dans un compte INR ainsi que le solde créditeur d'un compte intérieur non résident ne peuvent être virés au crédit d'un autre compte INR, ni faire l'objet d'un transfert à l'étranger.

6.1.1 Définition

Les comptes INR sont destinés aux entreprises étrangères exclusivement pour la réalisation d'un projet ou l'exécution de travaux sur le territoire national. Il donne lieu à un contrat entre l'entreprise concernée et l'agence domiciliataire.

6.1.2 Délivrance de chèquiers

La mise à disposition de chèques au profit d'une personne étrangère comporte un risque de détournement des recettes. A cet effet, le titulaire du compte souscrit un engagement dûment signé. Tout chèque émis doit porter la mention "Non endossable" et une copie doit être envoyée à l'agence avec les pièces justificatives dans les quarante-huit (48) heures qui suivent sous peine de rejet.

6.1.3 Sous compte INR

Il arrive que le lieu de réalisation du projet soit éloigné du siège de l'agence domiciliataire; le titulaire peut ouvrir un sous compte INR auprès d'une agence à proximité. L'agence domiciliataire transmet le dossier à sa correspondante par l'intermédiaire de la DRE de rattachement. Notons que le sous compte ne peut être alimenté que par virement depuis le compte INR principal sur la base de documents probants.

6.2 Compte étranger en dinars convertibles

Le compte étranger en dinars convertibles, appelé CEDAC est un compte en dinars algériens convertibles ouvert au profit des personnes physiques ou morales de nationalité étrangère.

Il s'agit d'un compte de dépôt dont les règles de fonctionnement sont définies dans les conditions de banque et la convention signée à l'ouverture de ce dernier, entre la banque et son client.

6.2.1 Caractéristiques

- Les Comptes Etrangers en Dinars Convertibles ouverts au profit des tunisiens sont rémunérés au taux figurant au Recueil des Conditions de Banque ;
- Les intérêts sont servis trimestriellement ;
- Les intérêts servis sur les comptes Etrangers en Dinars Convertibles sont exonérés de l'impôt sur les revenus.

6.2.2 Avantages

Le Compte Etranger en Dinars Convertibles est un compte destiné à recevoir les avoirs transférables, sans autorisation de la BCT, des non-résidents tunisiens ou étrangers.

Les avantages du Compte Etranger en Dinars Convertibles sont les suivants :

- Une rémunération avantageuse du compte ;
- Disponibilité des fonds à tout moment à concurrence du solde du compte ;
- Exonération d'impôts sur les intérêts servis ;
- Disposition libre et à tout moment des avoirs, en Algérie et à l'Etranger ;
- Un chéquier et d'une carte internationale de paiement et de retrait ;
- Une consultation du compte par téléphone ou par internet.

6.2.3 Eligibilité

Les personnes ou entités autorisées à ouvrir un compte CEDAC sont :

- Personnes physiques :
 - Un salarié de nationalité étrangère dont le contrat de travail en Algérie permet le transfert d'une partie de sa rémunération ;
 - Un salarié ou associé étranger d'une entreprise étrangère pour les sommes rapatriées de l'étranger ;
 - Un voyageur étranger pour le dépôt des sommes régulièrement importées à l'occasion de son séjour en Algérie ;
 - Toutes autres personnes physiques de nationalité étrangère pour leurs avoirs librement transférables.

6.2.4 Documents nécessaires

Les documents à fournir pour l'ouverture d'un compte CEDAC sont les suivants :

- Pour une personne physique :
 - Passeport en cours de validité.
- Pour une personne morale :
 - Exemple des statuts dûment légalisés ;
 - Journal des annonces légales ;
 - Délibération du conseil d'administration ;
 - Délégation de pouvoirs.

Section 3 : Exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au niveau du CPA

Pour comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire, nous allons procéder à la présentation de la remise documentaire, du règlement de l'encaissement et enfin du suivi de la domiciliation.

1. Présentation d'un cas de remise documentaire

Notre cas est une entreprise algérienne, Le client (l'importateur) est une SARL algérienne activant dans le domaine de l'industrie domicilié auprès de l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou. Le fournisseur est une entreprise française ALTEHA INC S.A.S.

1.1 Présentation du contrat commercial

Les deux parties se sont mises d'accord sur une remise documentaire comme choix de technique de paiement. Le contrat comporte les éléments suivants :

- Importateur : SARL SOCOMAF, Construction.
- Exportateur : ALTEHA INC S.A.S.
- Marchandise importée : Matériel /produits pour chauffage. Climatisation et ventilation.
- Lieu d'expédition : port Fos sur mer ou port de Marseille France.
- Lieu d'arrivée : port d'Alger.
- Incoterm utilisé : CFR.
- Prix de la marchandise : 109 558.3 EUR.

- Mode de paiement : Crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Banque remettante : Bank of France.
- Banque présentatrice : CPA agence 194 de Tizi-Ouzou.

La banque remettante (Bank of France) envoie un ordre d'encaissement au CPA joint des documents suivants :

- Trois (03) copies de connaissance original (clean on board) établi à l'ordre de : crédit populaire d'Algérie, agence de Tizi-Ouzou 194, notifié donneur d'ordre.
- Huit (08) copies de facture commerciale (en français) signée et cachetée par le bénéficiaire.
- Trois (03) listes de colisage.
- Un (01) Certificat d'origine.

1.2 Ouverture du dossier de domiciliation

Pour ouvrir un dossier de domiciliation : le client doit fournir à sa banque les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation. Une facture pro forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur. (Voir : annexe n°1)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).

1.2.1 Attribution du numéro de domiciliation

Après l'accord du chef de service, le banquier procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Tableau n°3 : le cachet du CPA pour l'opération d'importations par REMDOC

| N° du guichet de domiciliation | Année-trimestre | Nature de l'opération | N° d'ordre chronologique | Codification de la devise |
|--------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|
| 1150204 | 2021/02 | 10 | 00036 | EUR |

Source : réalisé à partir des données du CPA.

1.2.2 Ouverture d'une fiche de contrôle

Pour l'ouverture d'une fiche de contrôle FDI (voir Annexe N°02), il sera question de mentionner les informations suivantes :

- Date d'ouverture de la FDI : 29/06/2021.
- Numéro de domiciliation généré par le système 00036.

- Nom de l'importateur.
- Nom du fournisseur.
- Numéro du guichet de domiciliation 04.
- Montant en dinars 17495945,59 DZD.
- Montant en devise 109558,3 EUR.
- Nature de la marchandise : produits pour chauffage, climatisation et ventilation.
- Date du contrat ou de la facture 25/06/2021.
- Tarifs douaniers.
- Pays d'origine : France.

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

1.2.3 Constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence, à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon le tableau suivant :

Tableau n°4 : Constitution de la commission de domiciliation

| Désignation | Montant |
|--------------------------------------|----------|
| Commission de domiciliation (fixe) | 3000 DZD |
| Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) 19% | 570 DZD |
| Total commission de domiciliation | 3570 DZD |

Source : réalisé à partir des données du CPA.

1.3 Réception et vérification de la remise documentaire

Une fois que la banque reçoit les documents par HDL, le chargé de commerce extérieur effectue alors un contrôle sur les documents et doit vérifier de la conformité de ceux-ci selon la réglementation algérienne. Il doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau d'encaissement ont été bien reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celui de la facture.

Avant que l'exportateur expédie la marchandise et remette les documents qui attestent l'expédition à sa banque, le client importateur doit s'inscrire préalablement à une pré-domiciliation sur le site web du CP4 ensuite, le chargé de commerce extérieur entame les étapes suivantes :

- Accusé de réception : à la réception de l'encaissement, l'agence doit apposer le cachet dateur (date du jour de la réception) au recto du bordereau, et informe la banque remettante d'acceptation de la remise. (Voir annexe n°03)

- Vérification : pour être notifié et traité l'encaissement, il doit remplir les conditions de régularité et de recevabilité.
- La notification au tiré : une lettre de notification est adressée au tiré.

Tous les documents annoncés sur le bordereau d'envoi de la banque remettante doivent être effectivement joints à la remise :

- Les instructions contenues dans l'ordre d'encaissement doivent être claires, précises et complètes.
- Le document de transport doit répondre aux exigences de la réglementation des échanges en vigueur.

Le CPA informe le client de l'arrivée des documents par une notice de réception de document pour entamer l'opération de domiciliation, ce dernier va se présenter à la banque accompagnée des documents ci-après :

- Attestation de taxe de domiciliation ;
- Demande de domiciliation ;
- Registre de commerce validé ;
- Carte d'identification fiscale.

Le chargé du dossier fait l'enregistrement de la remise ; après il doit classer la remise documentaire reçue dans une chemise qui contient tous les documents de cette opération avec des informations sur le recto :

- Le tireur ;
- Le montant ;
- Le mode de paiement ;
- Le numéro de la remise documentaire.

1.4 Conditions bancaires de cette opération

L'opération est réalisée en respectant les conditions suivantes :

- Remise des documents se fera contre paiement ;
- Notification immédiate du client dès la réception des documents ;
- Frais et charges sont à la charge du SARL algérienne.

1.5 Comptabilisation en entrée de l'encaissement

Le chargé du dossier de la nouvelle RDI enregistre cette dernière dans un registre numérique et procède à sa comptabilisation (entrée en portefeuille).

- Débit : Compte client.
- Crédit : Cp-remise documentaire pour encaissement.

2. Règlement de l'encaissement

Le dossier du règlement doit contenir les documents suivants :

- Ordre d'encaissement en deux exemplaires ;
- Engagement d'importation en deux exemplaires ;
- Factures domiciliées en deux exemplaires ;
- Bordereau d'ouverture portefeuille en deux exemplaires ; (voir : annexe N°04)
- Exemplaires ou copie des documents reçus ;
- Ordre de virement en deux exemplaires ;
- Bordereau de validation signé par le chef de service et le directeur d'agence ;
- Formule 4 renseignée en quatre exemplaires ;
- Ordre d'achat MT100 renseigné en trois exemplaires. (Voir : annexe N°05)

Le chef de service du commerce extérieur doit :

- S'assurer de la conformité des documents ;
- Signer et apposer la griffe sur l'ordre d'achat MT100.

Ensuite le chef de service va remettre le dossier au directeur de l'agence qui va :

- S'assurer de la conformité des documents ;
- Signer et apposer la seconde griffe sur l'ordre d'achat MT100.

Le directeur d'agence à son tour va restituer le dossier à l'agent du commerce extérieur qui va conserver le dossier au niveau de l'agence et il doit remettre aussi au service de contrôle les pièces suivantes :

- Avis de débit (compte client) en deux exemplaires ;
- Avis de crédit (dépôt de garantie) en deux exemplaires.

Une fois que le client est en possession de sa marchandise conforme avec la facture commerciale en termes de quantité et de qualité, ce dernier ordonne à la banque le paiement de sa créance et rédige un ordre de règlement.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi (voir annexe N°06) avec le repère et la signature du directeur d'agence ;
- La copie du bordereau d'encaissement ;
- La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- L'ordre de virement de client ; (Voir annexe N°7)
- L'ordre de transfert ;
- La formule 04 ; (Voir annexe n°8)
- L'attestation de non impayé ;
- Le document douanier.

2.1 Procédure de comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire

Afin de faire sortir le coût total des commissions liées à la remise documentaire nous allons additionnés le total de la commission de domiciliation et celui des commissions liées au règlement.

2.1.1 Comptabilisation des commissions de règlement

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 109 558,3 EUR contre une valeur en dinar de 17 495 945,59 DZD.

- Le compte du client est débité comme suit : 109558,3 EUR.
- Le taux de change : 160,4912000.
- Le prix de la marchandise est de : 17495945,59 DZD.
- La commission de remise import qui représente 0,25% du transfert.
- Commission de domiciliation : 3000 DZD.
- TVA 19%.
- Commission de règlement 58880,66 DZD.

Tableau n°5 : Comptabilisation de la commission du transfert

| Désignation | Montant |
|--------------------------------------|--------------|
| Commission de règlement | 58880,66 DZD |
| Commission de domiciliation | 3000 DZD |
| Total hors taxes | 6188,66 DZD |
| Taxe sur la valeur ajoutée (TVA 19%) | 11757,33 DZD |
| Total commission TTC | 73638 DZD |

Source : réalisé à partir des données du CPA.

2.1.2 Comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire

Les charges liées à la remise documentaire sont réparties comme suit:

- Commission de SWIFT : 3000 DZD.
- Commission du transfert : 73638 DZD.
- Frais total + SWIFT = 76638 DZD.

Dans toute cette opération, la banque CPA, Agence 194 bénéficiera de 76 638 DZD.

Tableau n°6 : Comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire

| Désignation | Montant |
|-------------------------|----------------|
| Frais SWIFT | 3000 DZD |
| Commission de transfert | 73638 DZD |
| Montant total | 76638 DZD |

Source : réalisé à partir des données du CPA.

Le CPA contacte la centrale d'Alger pour le règlement de la REMDOC par le client, la centrale procède au virement en devise au compte de la banque du fournisseur indiqué sur le bordereau.

2.2 Règlement de la remise documentaire au niveau de la DOPEX

L'agent du service va entamer les étapes suivantes :

- Réception du dossier de l'agence 194 ;
- Rappel du dossier logique sur le système ;
- Vérification de la concordance entre le dossier scanné et la saisie sur système ;
- Saisie sur système la date de valeur de paiement ;
- Remise du dossier au chef de service pour validation.

Ensuite le chef de service transferts va entamer les étapes suivantes :

- Vérification du contenu du dossier de règlement et sa saisie sur système ;
- Contrôle des erreurs de saisie ;
- Validation du dossier sur le système ;
- Traitement des documents reçus de la DOPEX.

2.3 Traitement des documents reçus de la DOPEX

L'agent du commerce extérieur (agence 194) va entamer les étapes suivantes :

- Édition du SWIFT de règlement sur système ;
- Réception de la formule 04 annotée de la DOPEX ;
- Transmission au client de l'avis de débit des frais et commissions ;
- Conservation d'une copie de l'avis dans le dossier ;
- Édition du bordereau de règlement ; (voir annexe N°09)
- Classement de la formule 04 annotée dans le dossier de domiciliation importation ;
- Classement de la copie du SWIFT de règlement dans le dossier de domiciliation.

3. Suivi des dossiers de domiciliation

Il s'agit de classer les dossiers de domiciliation selon leur statut (apuré excédent, insuffisance, inutilisé.) au fur et à mesure de l'arrivée des documents nécessaires à leur apurement.

3.1 Apurement des dossiers de domiciliation

A la réception de liaison siège avis de débit de la direction générale adjointe des opérations internationales, le chargé de commerce extérieur procède au transfert du montant de l'encaissement par l'utilisation du code de l'opération.

A la réception du document douanier exemplaire banque dans le détail réglementaire qui est de trois mois plus un mois le dossier est déclaré apuré. (Voir annexe N°10)

Cette étape débute au terme de la période de contrôle des dossiers de domiciliation, un mois pour les règlements déferés et trois mois pour les règlements à vue à compter de la date du dernier règlement.

L'apurement se fait sur la base des documents suivants :

- La facture définitive domiciliée ;
- La formule statistique annotée ; (formule 4)
- Le Swift de règlement ;
- Document douanier D10 ; (Voir annexe N°11)
- L'attestation de service fait pour les prestations de service.

3.2 Déclaration des dossiers de domiciliation à la DOPEX

L'agent du commerce extérieur de l'agence 194 va faire les tâches suivantes :

- Édition mensuelle des états des dossiers à déclarer ;
- Vérification des déclarations ;
- Remise des déclarations au directeur d'agence pour validation.

Le directeur de l'agence 194 entame les étapes suivantes :

- Vérification du contenu des déclarations ;
- Apposition de la mention "bon à déclarer".

Ensuite l'agent du commerce extérieur de l'agence 194 envoie à la DOPEX :

- Les déclarations signées par le directeur d'agence.

- Le bordereau d'envoi des dossiers et des déclarations.

3.3 Déclaration des dossiers de domiciliation à la banque d'Algérie

A cet effet, l'agent du commerce extérieur établit un compte rendu qu'il envoie à la banque d'Algérie, ce dossier consiste à faire la situation des dossiers domiciliés.

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, où nous avons étudié un dossier de paiement d'une opération d'importation par la remise documentaire au niveau du CPA, Agence 194 de Tizi-Ouzou et nous avons constaté que cette technique est plus souple et plus rapide et moins coûteuse par rapport aux autres techniques de paiements.

La REMDOC est une pratique bien établie comme l'a démontré l'étude de notre cas pratique, elle est facile à réaliser et plus avantageuse pour l'importateur. Les banques interviennent en tant que mandataires de leurs clients, elle s'engage à exécuter leurs instructions, sans apporter de garantie de paiement.

Malgré les points positifs de la remise documentaire, dans le cas d'une confiance limitée entre les parties contractantes, elle devient un moyen incertain qui expose l'exportateur et l'importateur à de grands risques.

Le financement du commerce extérieur en général et les importations en particulier sont une nécessité pour couvrir les besoins d'approvisionnement du marché national bien qu'il est difficile d'imaginer une économie fermée sans contact avec l'extérieur. De ce fait, l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations entre les pays. En effet, pour permettre la libre circulation des biens et des services entre les pays, il est mis en place des moyens et des techniques de paiement adéquates qui facilitent cette dernière.

Durant notre stage au niveau de l'agence CPA Tizi-Ouzou, avec l'étude d'un cas d'importation par remise documentaire, nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture du CREDOC, allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière. Le CPA comme toute banque algérienne qui réalise des opérations de règlement à l'international, est amené à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce extérieur.

Enfin, nous pouvons dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne serait pas développé à une vitesse aussi remarquable, les importations ne seraient plus fluides et les risques de non-paiement devraient être plus grands, en d'autres termes, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Ce travail de recherche est cependant sujet à des limites, qui sont liées au fait que la pratique du Credoc dépend de la réputation de la banque, ainsi que de la qualité de l'importateur à travers ses engagements vis-à-vis de la banque à laquelle il est domicilié.

L'exemple du CPA est édifiant à ce titre, du fait que c'est une banque internationale, ayant un fort réseau à l'échelle mondiale. Cependant, le travail aurait pu être traité en faisant une analyse globale sur la pratique du Credoc au sein des banques publiques algériennes, ce qui nous aurait permis de faire ressortir les différences et les avantages de chacune d'elles, ce qui pourrait constituer une perspective pour une future recherche.

Conclusion générale

Les courants de transferts de technologie et de savoir-faire se développeront d'une manière croissante ces prochaines années. Des nouvelles filières technologiques et des modes nouveaux de coopération seront créés. Les choix technologiques s'affinent. Des nouveaux pays créateurs de technologie apparaîtront.

Les transferts de technologie seront beaucoup plus qu'une des formes de développement international ou stratégique des entreprises. Le management des transferts de technologie sera au centre du management de la technologie et de l'innovation dans les entreprises. Ces dernières n'hésiteront plus à acheter et vendre des technologies. Cette banalisation et parallèlement cette meilleure maîtrise des conséquences stratégiques auront des conséquences immédiates : l'accélération des échanges entraînant de plus en plus des phénomènes de coopération et d'alliances technologiques.

Ainsi le développement rapide par l'acquisition et la maîtrise de nouvelles technologies deviendra, de plus en plus, une des clés de succès des entreprises. Déjà, pour ne pas rater des révolutions technologiques majeures ou mineures, les entreprises créent leurs technologies en interne, rachètent des entreprises performantes, signent des accords de coopération, développent des contrats de recherche avec des partenaires ou tout simplement font l'acquisition de licences. Ces actions sont liées aux opérations de transferts de technologie qui ne seront plus au cœur d'une rhétorique stérile entre possédants et non possédants. Elles s'inscrivent au cœur du dispositif stratégique des entreprises et des Etats. Les luttes et guerres technologiques seront de plus en plus ouvertes à l'aube du XXe siècle.

Dans les dix prochaines années nous verrons émerger avec force le management de la technologie et de l'innovation que nous proposons d'appeler "Techno Management".

De ce fait, l'hypothèse qui stipule que les choix technologiques ont des répercussions irréversibles sur l'économie et sur l'environnement, n'est pas toujours vérifiée, et peut même être contredite si le pays récepteur est bien préparé pour une utilisation intelligente et rationnelle de la technologie importée. Néanmoins, l'hypothèse qui dit que le transfert technologique n'est pas un voyageur sans bagages, est souvent confirmée, car la technologie est toujours accompagnée d'une "notice d'utilisation", à savoir la culture et le mode de vie du pays exportateur.

Annexes

| Annexe N° | Titre |
|------------------|----------------------------------|
| 01 | Engagement d'importation |
| 02 | Fiche de contrôle FDI |
| 03 | Acceptation de la remise |
| 05 | L'ordre d'achat MT100 |
| 06 | Le bordereau d'envoi |
| 07 | L'ordre de virement |
| 08 | La formule 4 |
| 09 | Le bordereau de règlement |
| 10 | Dossier apuré |
| 11 | Le document douanier D10 |

Annexe N°2

FICHE DE CONTROLE Instruction n° 090, 2008
Modèle F. 01

Intervenants agréés **Nature du dossier**
(précédé de la lettre indicative de l'annexe) **DATE**

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Succursale de :

Nature de guichet
d'importation

Wilaya des lieux
concernant l'importateur

Dossier de domiciliation
D I
Importation à régime normal

1° Date d'ouverture du dossier :

2° Date de régularisation de droits ou paiement des droits d'importation de change (4 mois après l'ouverture) :

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

4° Date d'établissement du bilan (10 mois après l'ouverture) :

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

Nom et adresse de l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTÉES A L'OUVERTURE DU DOSSIER

RAT COMMERCIAL

| DATE de montage | REFERENCE pays d'origine Nomenclature de montage | MONTANT | | NATURE DE LA MARCHANDE |
|-----------------|---|------------|-----------|------------------------|
| | | en Dirhams | en DA (1) | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

CE D'IMPORTATION AC | **Rayer cette section si les importations dispensées de titre ont la monnaie locale.**
(SECTION D'IMPORTATION AV |

| DATE d'importation | NOMENCLATURE | MONTANT AUTORISÉ | | DATE DE PÉREMPTION DU TITRE |
|--------------------|--------------|------------------|-----------|-----------------------------|
| | | en Dirhams | en DA (2) | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

REMARKS GÉNÉRALES

Deux exemplaires (n°s 11 à 13) :
 exemplaire en blanc, comportant les quatre pages ;
 exemplaire en violet, comportant seulement la première page ;
 copie de l'un ou l'autre des cas (valable ou non valable).

N°1 EM/03 04 - 01 - 6/73

Annexe N3

BUREAU DOCUMENTAIRE N° 17

C. P. A.

(1) Voir le Supplément au Règlement

Séque

| | | | |
|--|-------------|--------------------------------|---------|
| REFERENCE DU BUREAU ou DU CORRESPONDANT | N° D'ENTRÉE | USANCE ou ÉCHÉANCE | MONTANT |
| TIREUR | | BOURSE RECUE | |
| & | | le | |
| TITRE | | DOCUMENTS À DELIVRER | |
| & | | CONTRE ACCEPTATION PAIEMENT | |
| LIEU DE PAIEMENT | | SITUATION DES MARCHANDISES | |

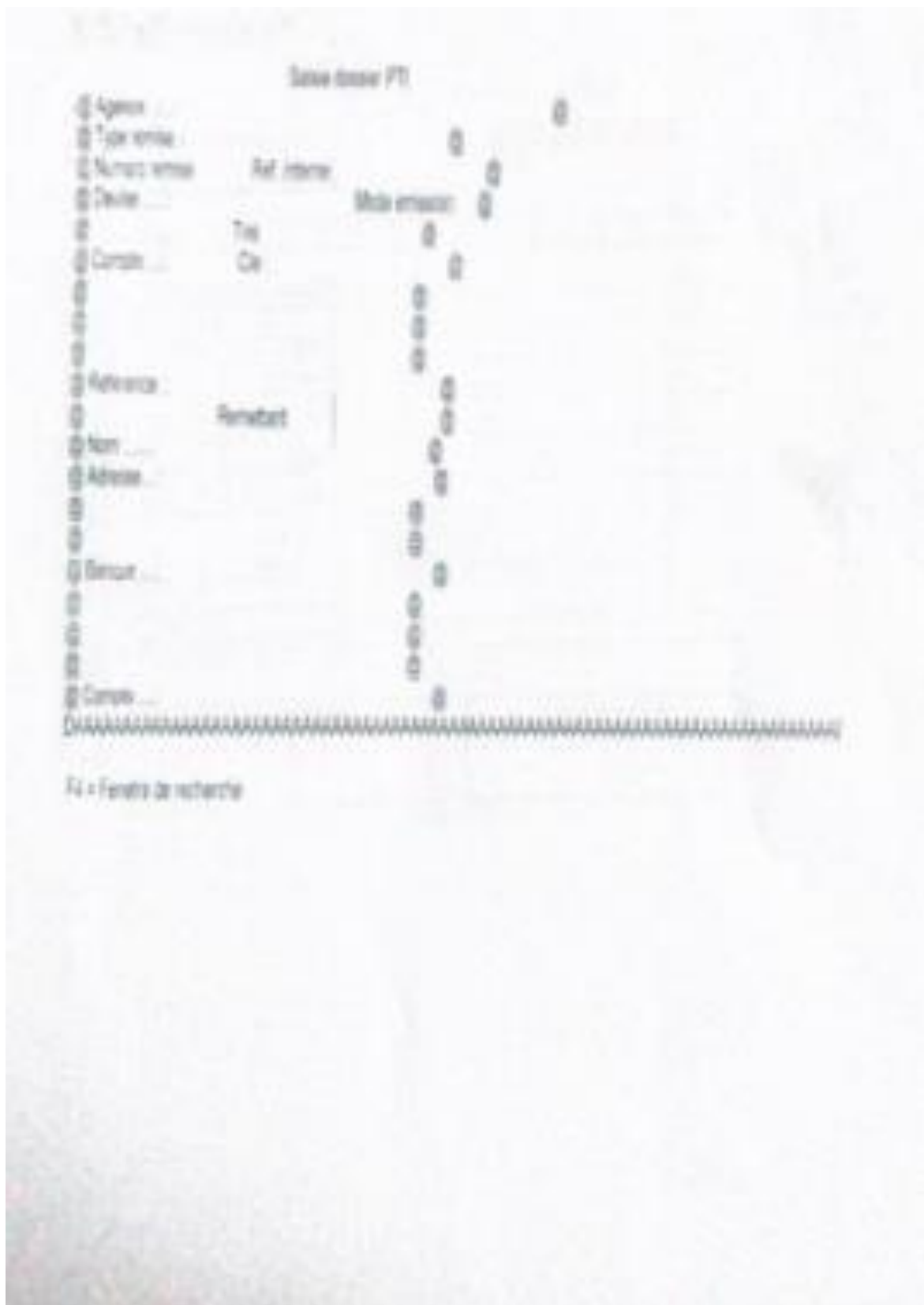
Marchandises arrivées à
 l'ordre d'office à
 l'entassement chez
 le
 sous suite de l'ordre
 après dédouanement
 assurées à
 par
 contre

OBSERVATIONS PARTICULIÈRES

| | | | |
|--------------------------|-------------------------|------------------|-------------------|
| BUREAU RECEVUEUR | ECRITURES PARTICULIÈRES | | VISA |
| & | & | | & |
| EFFET ACCEPTÉ | Date | FRAIS À RECLAMER | |
| & | & | Montant | Date de règlement |
| EFFET REGLE | & | & | & |
| & | & | & | & |
| COUVERTURE DÉFINITIVE | & | & | & |
| & | & | & | & |
| ESTOUME COMPTES ENCAISS. | & | & | & |
| & | & | & | & |
| DOSSIER À CLASSER | & | & | & |

REM. DOC. RECUE N°

Annexe N°4



Annexe N°9



Annexe N°11

VICTORIAN GOVERNMENT
 STATISTICS DEPARTMENT AND OFFICES
 PUBLIC INFORMATION AND COMMUNICATIONS
 & DOCUMENTATION SERVICES

STATEMENT REGARDING AN INCIDENT INVOLVING PERSONAL INFORMATION

SECTION 1 - IDENTIFICATION

Date of Incident: 2010
 Name of Individual: [Redacted] Date/Year: [Redacted]
 Name of Institution: [Redacted] Birth: [Redacted]

SECTION 2 - INCIDENT DESCRIPTION

Applicant's Representative Name: [Redacted]
 Name of Individual: [Redacted]

SECTION 3 - DATA DISSEMINATION INFORMATION

| DISSEMINATION METHOD | INDIVIDUALS/ORGANIZATION | DATE | TYPE OF OPERATION | STATUS |
|----------------------|--------------------------|------------|-------------------|------------|
| [Redacted] | [Redacted] | [Redacted] | [Redacted] | [Redacted] |

SECTION 4 - CONTACT INFORMATION

| Full Name | Phone | Contact | Date of Contact |
|------------|------------|------------|-----------------|
| [Redacted] | [Redacted] | [Redacted] | [Redacted] |

SECTION 5 - SIGNATURE INFORMATION

Date of Signature: [Redacted] Date of Operation: [Redacted]
 Name: [Redacted] Name: [Redacted]

SECTION 6 - DATE OF SIGNATURE

[Redacted]

Bibliographie

1/ Ouvrages

DROUVOT, Hubert et VERNA, Gérard : " Les politiques de développement technologique, l'exemple brésilien." Éditions de l'IHEAL, Paris, 1994.

DROUVOT, Hubert ; VERNA, Gérard : " *Les politiques de développement technologique : L'exemple brésilien* ". Éditions de l'IHEAL, Paris, 1994.

GERMIDIS, Dimitri : "Le transfert de technologies vers les pays en voie de développement: une question controversée." In Tiers Monde, tome 17, n°65. Presse universitaire de France, France, 1976.

ROUACH, Daniel et KLATZMANN, Joseph : "Les transferts de technologie." Presse Universitaire de France, Paris, 1993.

BOUTAT, Alain : " Les transferts internationaux de technologie." Presse universitaire de Lyon, Lyon, 1991.

VERNA, Gérard et DROUVOT, Hubert : "Réaliser des projets dans le Tiers Monde." Édition l'Harmattan, Paris, 1993.

KERDOUN Azzouz : " Les transferts de technologie vers les pays en voie de développement." Office des publications universitaires." Alger, 1991.

2/Articles et revues

ROCHELANDET, Fabrice : "Propriété intellectuelle". Le Seuil "Communications". N° 88, 2011.

ALAM Benaouda : "Le transfert technologique aux pays en voie de développement entre le marteau de la dépendance technologique et l'enclume de l'autosuffisance" (Etude Descriptive)".

3/ Thèses et mémoires

KOOLI-CHAABANE, Hanen : "Le transfert de technologie vu comme une dynamique des compétences technologiques : application à des projets d'innovation basés sur des substitutions technologiques par le brasage métallique."

Pour l'obtention d'un Doctorat à l' INSTITUT NATIONAL POLYTECHNIQUE DE LORRAINE. 18 Novembre, 2010/2011.

SAIB Mohand Oussalem, TOUMERT Selma : "Les techniques d'une opération d'importation de Marchandises cas : CPA de Tizi Ouzou agence 194."

Pour l'obtention d'une licence en science commerciale à l'université Mouloud Mammeri de Tizi ousou. 2021/2022.

BENTCHAKAL Manel, MEZIANI Lilia : "Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire cas du crédit populaire d'Algérie."

Pour l'obtention d'un master en sciences financières et comptabilité à l'université Mouloud Mammeri de Tizi ousou. 2019/2020.

Références électroniques

BSI ECONOMICS *Politique industrielle et système d'innovation dans les pays en voie de développement.* Disponible sur : <http://www.bsi-economics.org/371-politique-industrielle-systeme-innovation-pvd>.

Consulté le 22.11.2022 .

Captain contrat : *Le contrat de transfert de technologie.* Disponible sur : <https://www.captaincontrat.com/contrats-commerciaux-cgv/contrats-commerciaux/le-contrat-de-transfert-de-technologie-me-lefroy#ancre5> .

Consulté le 19.11.2022.

CNUCED : ONU : *renforcer les capacités technologiques pour échapper à la dépendance aux produits de base.* Disponible sur : <https://unctad.org/fr/press-material/onu-renforcer-les-capacites-technologiques-pour-echapper-la-dependance-aux-produits>

Consulté le 02.12.2022

Crédit Populaire d'Algérie : *La Remise Documentaire.* Disponible sur : <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire>

Consulté le 02.12.2022

Economy-pedia.com : *La mondialisation technologique.* Disponible sur : <https://economy-pedia.com/11040208-technological-globalization>.

Consulté le 26.10.2022.

Etudier.com : *Commerce international et transfert de technologie .* Disponible sur : <https://www.etudier.com/dissertations/Commerce-International-Et-Transfert-De-Technologie/153439.html>.

Consulté le 26.11.2022.

Fonds monétaire international : *La mondialisation aide à diffuser les connaissances et la technologie à travers les frontières. Disponible sur : <https://www.imf.org/external/french/np/blog/2018/040918f-4.htm> .*

Consulté le 26.10.2022.

Gomytech. : *Transfert de technologie: Entre mythe et réalité. L'écart technologique est le facteur déterminant entre les pays riches et pauvres. Disponible sur : <https://gomytech.gomycode.co/transfert-de-technologie-entre-le-mythe-et-la-realite/>*

Consulté le 08.10.2022.

GOWLING WLG : *Le transfert de technologie : la clé du succès en innovation. Disponible sur : <https://gowlingwlg.com/fr/insights-resources/articles/2022/technology-transfer-leads-to-innovation-success/> .*

Consulté le 08.10.2022.

Gulf Bank Algérie : *Comptes étrangers en dinars convertibles. Disponible sur :*

<https://www.agb.dz/produits/professionnel-classique-compte-cedac.html>

Consulté le : 01.12.2022

Journal of Social Protection Research : *La joint-venture : un enchevêtrement de perspectives, Rafik Rouane . Disponible sur :*

<chrome://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.asjp.cerist.dz/en/download/Article/703/1/0/130808>.

Consulté le 22.11.2022.

Mémoire Online : *Instruments et techniques de paiement internationaux.*

Disponible sur : https://www.memoireonline.com/04/20/11753/m_Instruments-et-techniques-de-paiement-internationaux1.html.

Consulté le 02.12.2022

Open Edition Journals : *Les perspectives de développement technologique des pays émergents dans le contexte de la globalisation Le cas du Brésil. Hubert Drouvot. p. 141-169. Disponible sur :*

<https://journals.openedition.org/cal/6622#tocto1n3>.

Consulté le 09.11.2022.

Revue projet.com : *La mondialisation technologique. Pour un contrôle démocratique international des systèmes techniques.* Disponible sur : <https://www.revue-projet.com/articles/2004-11-la-mondialisation-technologique/7848>

Consulté le 26.10.2022.

STB Bank : *Compte étranger en dinars convertibles.* Disponible sur : <https://www.stb.com.tn/en/produits/non-residents/compte-etranger-en-dinars-convertibles/>

Consulté le : 02.12.2022

Techno-Science.net : *Transfert de technologie - Définition et Explications* Disponible sur : <https://www.techno-science.net/glossaire-definition/Transfert-de-technologie.html>

Consulté le 08.10.2022.

Wikipédia :

Transfert de technologie. Disponible sur :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Transfert_de_technologie#cite_note-3

Consulté le 08.10.2022.

Fuite des cerveaux. Disponible sur :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Fuite_des_cerveaux

Consulté le 16.11.2022.

Politique industrielle Disponible sur :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Politique_industrielle#cite_note-musine-3

Consulté le 20.11.2022.

Investissement direct à l'étranger. Disponible sur :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Investissement_direct_%C3%A0_1%27%C3%A9tranger#:~:text=11.2%20Liens%20externes-,D%C3%A9finition,que%20celle%20de%20l'investisseur.

Consulté le 02.12.2022

Liste des tableaux, organigrammes et figures

Liste des tableaux

| N° du tableau | Titre | Page |
|----------------------|--|-------------|
| 1 | Les biens d'équipement dans le commerce mondial (en milliards de dollars et en % des exportations mondiales de marchandises). | 35 |
| 2 | Les biens d'équipement dans les exportations de produits manufacturés des pays développés. | 36 |
| 3 | Cachet du CPA pour l'opération d'importation par REMDOC. | 55 |
| 4 | Constitution de la commission de domiciliation. | 56 |
| 5 | Comptabilisation de la commission de transfert. | 59 |
| 6 | Comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire. | 60 |

Liste des organigrammes

| N° de l'organigramme | Titre | Page |
|-----------------------------|---|-------------|
| 1 | Le modèle de Pavitt CPA, Agence 194 de Tizi-Ouzou. | 14 |
| 2 | CPA, agence 194 de Tizi-Ouzou. | 47 |

Liste des figures

| N° de la figure | Titre | Page |
|------------------------|---|-------------|
| 1 | Les différents types de contrats (Verna, 1999) | 21 |

Table des matières

| | |
|---|----|
| Remerciements | |
| Liste des abréviations | |
| Sommaire | |
| Introduction générale | |
| | 6 |
| Chapitre 1 : Présentation des concepts..... | 8 |
| Introduction..... | 8 |
| Section 1 : Définitions et caractéristiques..... | 9 |
| 1. Définition de la technologie dans le commerce international..... | 9 |
| 2. Définition du transfert technologique | 9 |
| 3. Caractéristiques du transfert technologique | 10 |
| 3.1 Transfert de technologie et recherche académique..... | 11 |
| 3.2 Transfert de technologie dans l'industrie..... | 11 |
| 3.3 Critères de choix de technologie et de partenaire | 12 |
| 3.4 Types d'acteurs et culture des récepteurs | 13 |
| A. Flux d'invention entre firmes | 13 |
| B. Acteurs principaux dans un processus de transfert de technologie | |
| B.1. Acteurs secondaires..... | 14 |
| B.2. Récepteurs..... | 15 |
| 3.5 Processus de négociation..... | 16 |
| 3.6 Différents types de contrats de transfert de technologie..... | 16 |
| A. Contrats d'investissement direct..... | 17 |
| • Contrat d'investissement direct | 17 |
| B. Contrat d'investissement direct par joint-ventures..... | 18 |
| B.1 Vente de projets industriels, de biens d'équipements et de contrats | |
| dérivés..... | 18 |
| a. Cession de licence..... | 18 |
| b. Vente de projets industriels..... | 18 |
| b-1. Clé en main..... | 19 |
| b-2. Produit en main..... | 19 |
| B.2 Contrats dérivés..... | 19 |
| a. Contrats d'ingénierie..... | 19 |
| b. Contrats de formation | 19 |
| c. Contrats d'organisation et de gestion..... | 20 |
| d. Contrats d'assistance technique | 20 |
| e. Contrats de sous-traitance internationale | 20 |
| f. Compensation industrielle ou rachat | 20 |
| Section 2 : Mondialisation technologique..... | 21 |
| 1. Développement de la mondialisation | 21 |
| 2. Définition de la mondialisation technologique | 22 |
| 3. Dimensions de la mondialisation technologique | 23 |

| | |
|---|----|
| 4. Avantages et inconvénients de la mondialisation technologique | 23 |
| Section 3 : Impact du transfert technologique sur les pays en voie de développement... | 23 |
| 1. Perspectives du transfert de technologie | 24 |
| 2. Propriété intellectuelle | 25 |
| 3. Fuite de cerveaux | 26 |
| • Pays du Sud | 27 |
| 4. Perspectives de la coopération internationale | 28 |
| Conclusion | 29 |
| Chapitre II : Transfert technologique et développement durable | 31 |
| Introduction..... | 31 |
| Section 1 : Politiques industrielles | 31 |
| 1. Définition de la politique industrielle | 32 |
| 2. Fondements des politiques industrielles..... | 32 |
| 3. Politiques industrielles pour les PVD..... | 32 |
| 4. Caractéristiques des politiques industrielles dans PVD..... | 33 |
| 5. Actions étatiques et politiques industrielles..... | 33 |
| Section 2 : Commerce international, transfert technologique et développement durable..... | 34 |
| 1. Commerce international et transfert technologique | 34 |
| 2. Commerce international et développement durable | 36 |
| Section 3 : Transfert et dépendance technologiques dans les PVD | 37 |
| 1. Définition de la dépendance | 37 |
| 2. Dépendance technologique dans les PVD | 38 |
| 3. Rôle du transfert technologique | 38 |
| 3.1 Rôle négatif du transfert technologique pour les PVD..... | 39 |
| 3.2 Rôle positif du transfert technologique pour les PVD..... | 40 |
| 4. Contraintes du transfert technologique dans les PVD. | 41 |
| 5. Autosuffisance technologique | 42 |
| Conclusion | 42 |
| Chapitre 3 : Etude de cas d'une importation par remise documentaire au niveau de l'agence 194 du CPA de Tizi-Ouzou..... | 45 |
| Introduction..... | 45 |
| Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil..... | 45 |
| 1. Historique du CPA..... | 45 |
| 2. Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou..... | 45 |
| 3. Les éléments généraux du CPA..... | 46 |
| 4. Organigramme du CPA..... | 47 |
| Section 2 : Procédure de règlement des importations par la remise documentaire au sein du CPA..... | 47 |
| 1. Réglementation..... | 47 |
| 2. Documents du commerce extérieur..... | 48 |
| 2.1 Documents de paiement..... | 48 |
| 2.2 Les documents de transport..... | 48 |
| 2.3 Documents douaniers..... | 48 |

| | |
|--|-----------|
| 3. Domiciliation bancaire à l'importation..... | 49 |
| 3.1 Pré-domiciliation..... | 49 |
| 3.2 Domiciliation..... | 49 |
| 3.3 L'apurement..... | 49 |
| 4. Les incoterms..... | 50 |
| 5. Instruments techniques de paiement international..... | 50 |
| 5.1 Transfert libre..... | 51 |
| 5.2 Crédit documentaire..... | 51 |
| 5.3 Remise documentaire..... | 51 |
| 6. Comptes spéciaux..... | 51 |
| 6.1 Définition des comptes intérieurs non-résidents INR | 52 |
| 6.1.1 Définition..... | 52 |
| 6.1.2 Délivrance de chéquiers..... | 52 |
| 6.1.3 Sous compte INR..... | 52 |
| 6.2 Compte étranger en dinars convertibles..... | 52 |
| 6.2.1 Caractéristiques..... | 53 |
| 6.2.2 Avantages..... | 53 |
| 6.2.3 Eligibilité..... | 53 |
| 6.2.4 Documents nécessaires..... | 54 |
| Section 3 : Exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au niveau du CPA..... | 54 |
| 1. Présentation d'un cas de remise documentaire..... | 54 |
| 1.1 Présentation du contrat commercial..... | 54 |
| 1.2 Ouverture du dossier de domiciliation..... | 55 |
| 1.2.1 Attribution du numéro de domiciliation..... | 55 |
| 1.2.2 Ouverture d'une fiche de contrôle..... | 55 |
| 1.2.3 Constitution de la commission de domiciliation..... | 56 |
| 1.3 Réception et vérification de la remise documentaire..... | 56 |
| 1.4 Conditions bancaires de cette opération..... | 57 |
| 1.5 Comptabilisation en entrée de l'encaissement..... | 57 |
| 2. Règlement de l'encaissement..... | 58 |
| 2.1 Procédure de comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire..... | 59 |
| 2.1.1 Comptabilisation des commissions de règlement..... | 59 |
| 2.1.2 Comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire..... | 59 |
| 2.2 Règlement de la remise documentaire au niveau de la DOPEX..... | 60 |
| 2.3 Traitement des documents reçus de la DOPEX..... | 60 |
| 3. Suivi des dossiers de domiciliation..... | 61 |
| 3.1 Apurement des dossiers de domiciliation..... | 61 |
| 3.2 Déclaration des dossiers de domiciliation à la DOPEX..... | 61 |
| 3.3 Déclaration des dossiers de domiciliation à la banque d'Algérie..... | 62 |
| Conclusion..... | 62 |
| Conclusion générale..... | 63 |
| Annexes..... | 65 |
| Bibliographie..... | 77 |

| | |
|--|-----------|
| Liste des tableaux, organigrammes et figures..... | 81 |
| Table des matières..... | 83 |