

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



Mémoire de fin de Cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master

En Sciences Economiques

Option : Banque et Marché Financier

THEME

**Le financement d'une opération
d'importation par la méthode REMDOC :
Cas de la BEA de Bouira**

Réalisé par:

Mr. MANSOUR Rabah

Mr. ZENATI Massinissa

Dirigé par :

Mr. ABIDI Mohammed

Devant le jury composé de :

Président du jury : Mr .OUALIKEN Selim, maitre de conférences, UMMTO.

Rapporteur : Mr .ABIDI Mohammed, maitre de conférences, UMMTO.

Examineur : Mr .KARA Rabah, maitre de conférences, UMMTO.

Promotion : 2013-2014

Remerciements

*Avant tout, nous remercions le bon Dieu tout puissant de nous avoir
donné la*

santé, la force et la patience pour mener à terme ce travail.

*Nous exprimons notre plus vive gratitude à l'égard de Monsieur
ABIDI MOHAMMED*

*Enseignant à l'université mouloud mammeri de tizi ouzou d'avoir
accepté de*

diriger ce travail et pour son aide et conseil de valeur

Nous tenons aussi à remercier

*le personnel de la BEA DE BOUIRA pour leur
accueil chaleureux et sympathique.*

*Nous tenons aussi à remercier en dernier lieu le membre de jury qui ont
accepté de*

Lire et évaluer ce mémoire

DEDICACE

JE DÉDIE CE TRAVAIL

A

**MON TRÈS CHER DIFUNT PÈRE ET MA TRÈS CHÈRE DIFUNTE MÈRE
EN TÉMOIGNAGE DE MA RECONNAISSANCE ENVERS LE SOUTIEN,
LES**

**SACRIFICES ET TOUS LES EFFORTS QU'ILS ONT FAIT POUR MON
ÉDUCATION AINSI QUE MA FORMATION**

A

MES CHERS FRÈRES ET MA CHÈRE SOEUR

A

**TOUS MES AMIS ET CEUX QUI ONT UNE RELATION DE PROCHE OU
DE**

LOIN AVEC LA RÉALISATION DU PRÉSENT TRAVAIL

RABAH

Dédicaces

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui le plus cher, à ma douce mère, Mère

A mon père qui a payé des années d'amour et de sacrifices le prix de ma façon de penser, père, je te remercie d'avoir fait de moi un homme.

A mes chers frères et sœur Dahbia, Nacer, Farhat, Amine, Yani.

A mes collègues, amis, et tous ceux qui ont cru en moi et m'ont soutenue ;

A tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Massinissa.

Liste d'abréviations :

HOS : HECKSHER, OHLIN ET SAMUELSON

CI : commerce international

OMC : organisation mondial du commerce

GAAT : général agrément on Tarifs

CCI : chambre de commerce international

D/P : documents contre paiement

D/A : document contre acceptation

IBAN: International Bank Account Number

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

CMR : convention de transport de marchandise par route

CIM : convention international de marchandise

LTA : lettre de transport aérien

FMI : fond monétaire international

SOMMAIRE

Introduction générale	01
Chapitre I : approches théoriques sur le commerce extérieur	
Introduction	
Section I : Généralités sur le commerce extérieur	4
Section II : Les théories du commerce international	10
Section III : historique du commerce extérieur	16
Section IV : structure du commerce extérieure en Algérie	28
Conclusion	38
Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur	
Introduction	39
Section I : les risques liés au commerce international.....	40
Section II : les instruments de paiement	41
Section III : Les techniques de paiement	48
Conclusion.....	61
Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire	
Au sein de la BEA, agence de bouira	
Introduction.....	62
Section I : la présentation de la banque extérieure d'Algérie BEA	62
Section II : Etude d'une remise documentaire à l'importation au sein de la BEA.....	72
Conclusion	78
Conclusion générale	79

Introduction

Introduction Générale

Introduction générale

L'échange des biens et des services, entre les différentes nations, est un phénomène ancien. Cependant, depuis la seconde guerre mondiale les échanges internationaux ont connu un développement remarquable. Cependant l'économie mondiale est devenue de plus en plus intégrée, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

Certes, l'apparition d'une économie mondiale, la dissémination des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, l'ascension de nouvelles puissances économiques, la forte accélération de la croissance et la poussée démographique, ont favorisé l'essor du commerce international et l'intégration économique. Ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la Mondialisation.

Par conséquent, à cause de cette mondialisation, les sociétés multinationales délocalisent leurs activités vers les pays pauvres et transmettent leur technologie. Les multinationales gagnent plus et les pays du sud gagnent le transfert technologique de devises, des emplois et favorisent les multiplications des échanges internationaux.

A partir de l'ouverture des marchés mondiaux à un nombre croissant d'entreprises et de producteurs. Aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie. L'accélération qu'a connu le commerce extérieur s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire.

Chaque pays dispose d'une monnaie distincte convertissable, avec des taux de change instables dans le temps. Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les établissements bancaires interviennent et soutiennent les opérations du commerce extérieur, à travers leur savoir-faire technique et l'appui financier, dans un domaine aux multiples facettes.

C'est dans cette perspective que nous proposons de répondre à la question suivante :

- **Comment la BEA procède-telle à la réalisation d'une opération d'importation par remise documentaire ?**

Introduction Générale

A partir de cette question centrale d'autres sous questions peuvent être posées :

- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opération commerciale à l'international ?
- Quelles sont les techniques de paiement liées au financement du commerce extérieur ?
- Comment se déroule dans la pratique les étapes de la réalisation d'une remise documentaire au sein de la banque extérieure d'Algérie ?

Afin de répondre à notre principale question, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, internet, mémoires,...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence BEA Bouira, dont l'objectif principale est d'expliquer le déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire.

L'étude se présentera en trois chapitres principaux. Dans un premier chapitre nous présenterons l'approche théorique. Le deuxième chapitre sera consacré aux moyens de paiement à l'international et enfin le troisième chapitre on analyse un cas pratique afin de montrer la simplicité et souplesse de la procédure de la remise documentaire.

Chapitre I

Approches
théoriques sur le
commerce extérieur

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Introduction :

La mondialisation du commerce et la libéralisation du commerce des échanges commerciaux sont des thèmes économiques très médiatisés pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de transaction et des échanges internationaux.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voir même des continents distincts.

Les échanges internationaux désignent alors des échanges entre nations leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux qu'on peut définir donc comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà d'un territoire national.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Section I : Généralités sur le commerce extérieur

1-1-Définition du commerce extérieur :

le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour expédier et vendre des biens et services sur la scène internationale, il permet d'élargir ses débouchés afin découler sa production¹.

le commerce extérieur est l'ensemble des échanges commerciaux avec l'étranger constitués par les exportations et les importations d'un pays, par opposition au commerce intérieur qui concerne les résidents d'un même pays.² Et cet échange s'accomplit à travers les opérations d'importation ou d'exportations

- **L'importation** : c'est l'action d'acheter ou d'introduire dans un pays une marchandise, des biens ou services d'un ensemble économique, pays ou région
- **L'exportation** : c'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.

1-2- les documents du commerce extérieur :

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles :

1-2-1-les documents prix :

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur qu'on peut regrouper en quatre documents

1-2-1-1- La facture pro forma : C'est une sorte de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise. Au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

1-2-1-2- la facture commerciale : c'est le document le plus demandé par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis.

Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

1-2-1-3-la facture consulaire : est un type de facture (dont la forme et le libellé varient d'un pays à un autre) exigé par certains pays et qui est à remplir par l'exportateur. Elle fournit le détail des biens expédiés et informe sur les identités du donneur d'ordre et du destinataire et

¹ MICHEL RAINELLI < commerce international >, 9^{ème} Edition, paris, 2003

² P.BEZBAKH et S.GHERARDI <dictionnaire de l'économie>, édition la ROUSSE/HER, Espagne, 2000, p.143

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

sur la valeur de l'expédition. Elle est certifiée par une administration du pays de destination et doit être présentée à un commissionnaire en douane. On les obtient auprès des services consulaires ou auprès de libraires spécialisés.

1-2-1-4- La note de frais : La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

1-2-2-Les documents de transport :

1-2-2-1-le transport maritime : le connaissement maritime est le document le plus utilisé dans ce mode de transport, il est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise

Le connaissement présente trois aspects :

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

1-2-2-2-La lettre de transport aérien (LTA) : la lettre de transport aérien est un récépissé d'expédition par voie aérienne et elle ne représente pas un titre de propriété, Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente, Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

1-2-2-3-La lettre de transport routier(LTR) :C'est le document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu qui atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.

1-2-2-4-Le duplicata de lettre de voiture international : C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire, Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

1-2-3-les documents d'assurance : La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport. Actuellement, en Algérie, c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe, auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Il existe deux grands types d'assurance :

1-2-3-1-Assurance flottante ou police d'abonnement : La police flottante est un contrat d'une durée de 6 mois à 1 an généralement. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.

- **Le certificat d'assurance :** étant le document le plus courant, qui est une attestation d'une compagnie d'assurance ou un courtier, qui atteste l'existence d'une police d'assurance pour couvrir les marchandises des risques spécifiés dans le contrat.

1-2-3-2- La police au voyage : C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il a besoin de couvrir ses marchandises provenant de l'étranger, contre certains risques.

1-2-4-Documents divers : Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur surtout. Ils lui donnent un certain apaisement sur la qualité et conformité ainsi que sur la quantité des marchandises commandées.

1-2-4-1-La note de colisage et de poids : il atteste du poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.

1-2-4-2-Le certificat d'origine : C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.

1-2-4-3-Le Certificat de qualité et d'analyse : Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un Laboratoire ou par un expert,

1-2-4-4- Certificat sanitaire : Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel

1-2-4-5-Certificat d'agrèage : Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.

1-2-4-6- Certificat d'inspection : Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.³

³ <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulter le 28/09/2016

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

1-3- les incoterms :

1-3-1- Définition : Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international».

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.⁴

1-3-2-utilités des incoterms⁵ : Le rôle des Incoterms 2010 est de définir les obligations du vendeur et de l'acheteur, au cours d'un commerce international (ou national). Plus précisément, cela signifie qu'ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur. Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend: assumer la logistique, le choix des transports, les frais engendrés (douanes, assurances) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols.

Aussi les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

•**Première rôle :** Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de livraison.

•**Deuxième rôle :** c'est de déterminer le lieu de transfert des risques (TR), C'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.

•**Troisième rôle :** il concerne la fourniture des documents et des informations.

Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ?

Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté.

1-3-3-structure des Incoterms : Depuis le 1er Janvier 2011, les incoterms 2000 sont devenus les incoterms ICC 2010.

⁴<http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance/> consulter le 01/10/2016

⁵<http://www.memoireonline.com/10/13/7570/.Consulter> le 01/10/2016

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

1-3-3-1-Les incoterms selon le groupe :

- Les incoterms du groupe E :

- **EXW (Ex-Works ou à l'usine) :** La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.⁶

- Les incoterms du groupe F :

- **FCA ou Free Carrier :** Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.
- **FAS (Free Alongside Ship) :** il est utilisé juste pour le transport fluvial ou maritime, Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.
- **FOB (Free On Board ou port d'embarquement convenu) :** Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement convenu.⁷

- Les incoterms du groupe C :

- **CPT (Carriage Paid ou port payé jusqu'à) :** Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.
- **CFR (Cost and Freight ou cout et fret, port de destination convenu) :** Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-

⁶ Naji JAMAL <<commerce international : théories, techniques et applications>>, édition du renouveau pédagogique INC, canada, 2005, P231

⁷ Naji JAMAL op cit P233, 234, 235.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

- **CIF (Cost, Insurance and Freight cout, assurance et fret):** l'incoterm **CIF** est utilisé juste pour le transport fluvial ou maritime ; autrement il n'est pas valide. Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise. Le vendeur a rempli ses obligations une fois que les marchandises sont arrivées au port de destination, car il paie le transport et l'assurance jusqu'au là.
- **CIP (Carriage and Insurance Paid ou port payé jusqu'aux lieux de destination) :** Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport¹². Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

- Les incoterms du groupe D :

- **DAT (Delivered At Terminal ou rendu au terminal convenu) :** Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.
- **DAP (Delivered At Place ou rendu au lieu de destination) :** Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.
- **DDP (Delivered Duty Paid ou droit de douane acquittés) :** À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.⁸

1-3-3-2-Les incoterms selon le type de vente : On peut classifier les incoterms selon le type de vente

- Vente au départ : VD

Les marchandises voyagent, sur le transport principal, aux risques et périls de l'Acheteur

Les Incoterms concernés : **EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR**

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « assurance » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées.

- Vente à l'arrivée : VA

Les marchandises voyagent, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur.

Incoterms concernés : **DAT, DAP, DDP**

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « assurance » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées. Ici, l'acheteur ne paie au vendeur que la marchandise en bon état, le vendeur se chargera d'obtenir le remboursement du sinistre auprès de l'assureur.

1-3-4- Les limites des Incoterms : Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

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

Section II : Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

⁸ <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> CONSULTER le 03/10/2016

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

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

2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

La théorie des avantages absolus de Smith dit qu'un pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il est plus efficace que les autres, et échanger le surplus de ces biens contre d'autres biens dont il aurait besoin. Ce faisant, Smith montre que le libre-échange est plus efficace que le protectionnisme, doctrine alors largement répandue.⁹

2.1.1. Modèle de l'avantage absolu:

Smith apporte la théorie des avantages absolus, en essayant de répondre à la question : Pourquoi les pays pratiquent le commerce international ?

Dans la vision mercantiliste, pour que le pays s'enrichisse il doit avoir une balance commerciale favorable, c'est-à-dire exporter plus qu'il n'importe. Pour ce faire, chacun essaie de mettre des barrières à l'importation (protectionnisme) et de favoriser les exportations. Dans ce système, les intérêts des pays sont donc opposés : si un pays acquiert de la richesse, c'est au détriment d'un autre pays, ce que l'un gagne l'autre le perd. C'est ce que l'on appelle un jeu à somme nulle.

Smith se positionne contre la vision mercantiliste et introduit la théorie de l'avantage absolu pour décrire des situations où un pays a intérêt à produire davantage qu'il ne consomme, afin d'exporter le surplus et d'importer des biens que d'autres pays produisent mieux que lui. Ceci autorise l'élargissement des marchés, la baisse des prix, ainsi que l'accentuation de la division du travail. Les courants commerciaux trouvent leurs origines dans les différences de coûts de production pour chaque partenaire à l'échange. Un pays exporte les biens qu'il produit à un coût inférieur vers un autre pays du monde. En revanche il s'engage à importer les biens qu'il produit à un coût supérieur.

Smith, explique qu'un pays possède un avantage absolu dans la production d'un certain bien quand la productivité (la production par heure de travail) de ce bien est plus élevée que dans les autres pays. Prenons un exemple avec deux pays et deux biens, en situation d'autarcie :

⁹ MICHEL RAINELLI < commerce international >, 9eme Edition, paris, 2003 P44

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Tableau N°1 : Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien (avant spécialisation) :

	Portugal	Angleterre
1litre de vin	10H	20H
1metre de drap	20H	10H
Heures et production	30H pour 1m de drap et 1L de vin	30 H pour 1m de drap Et 1L de vin
Totales	60h pour 2m de drap et 2L de vin	

Au Portugal, un travailleur a besoin de 10h de travail pour produire 1 litre de vin, tandis qu'en Angleterre, il nécessite 20h. Pour le drap par contre, pour en produire 1 mètre, il faut moins de temps au travailleur anglais.

L'Angleterre possède donc un avantage absolu dans la production de drap, tandis que le Portugal possède un avantage absolu dans la production de vin.

Tableau N°2 : Situation après spécialisation

	Portugal	Angleterre
Heures et production	30h pour 0m de drap et 3L de vin	30h pour 3m de drap et 0L de vin
Totale	60h pour 3m de drap et 3L de vin	

Selon Smith, le Portugal a donc intérêt à se spécialiser dans la production de vin et l'Angleterre dans celle de drap.

Un problème apparaît toutefois dans cette théorie si l'un des deux pays possède un avantage absolu pour les deux produits. Si l'on suit Smith, c'est un cas où il n'y aurait pas d'échange.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

David Ricardo va apporter une autre réponse avec sa théorie des avantages comparatifs.

2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

La théorie de l'avantage comparatif peut être résumée de la façon suivante : Il démontre que pour un pays l'échange est toujours préférable. Qu'il ne possède aucun avantage absolu ou au contraire qu'il possède plusieurs produits avec un avantage absolu, l'intérêt du pays reste dans le commerce avec d'autres pays.¹⁰

2.2.1. Le modèle de l'avantage comparatif :

Selon la théorie des avantages comparatifs, peu importe si un pays a des avantages absolus ou pas : il gagne à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels son avantage comparatif est le plus élevé, c'est-à-dire dont les coûts relatifs sont les plus bas, et à échanger les biens qu'il ne produit pas. C'est donc un argument pour le libre-échange : tous les pays peuvent gagner du libre-échange s'ils se spécialisent.

Smith mène à une situation problématique, Si un pays n'a d'avantage absolu pour aucun produit, il n'aurait pas intérêt à se lancer dans la spécialisation d'un produit en particulier, et aurait intérêt à garder ses frontières fermées au commerce international.

Par exemple, dans la situation simplifiée résumée dans le tableau suivant :(N°3)

	Portugal	Angleterre
1m de drap	90h	100h
1L de vin	80h	120h
Total d'heures	170h	220h

L'Angleterre n'a aucun avantage absolu par rapport au Portugal sur le drap et le vin (le Portugal produit à meilleur coût ces deux biens).

David Ricardo, qui est aussi partisan du **libre-échange**, propose une solution à cette situation. Sa théorie des avantages comparatifs démontre que même en l'absence d'avantages absolus.

¹⁰ MICHEL RAINELLI < commerce international >, 9eme Edition, paris, 2003 P46

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Pour déterminer pour quel produit on a un avantage comparatif, il faut regarder les productivités comparées avec celles des autres pays.

Tableau déterminant l'avantage comparatif :(N°4)

	Portugal	Angleterre
1m de drap	1/90	1/100
1L de vin	1/80	1/120

Pour savoir dans quoi l'Angleterre doit se spécialiser, comparons sa productivité pour chacun des produits avec celle du Portugal:

-Rapport entre productivité du vin des Anglais et productivité du vin des Portugais: $(1/120) / (1/80) = 0.66$

-Rapport entre productivité du drap des Anglais et productivité du drap des Portugais: $(1/100)/(1/90)= 0.9$

Le désavantage de l'Angleterre est moins grand pour le drap que pour le vin, car sa productivité relative est meilleure (0.9 contre 0.66 pour le vin).

Pour savoir dans quoi le Portugal doit se spécialiser :

– Rapport entre productivité du vin des Portugais et productivité du vin des Anglais:
 $(1/80)/(1/120)=1.5$

– Rapport entre productivité du drap des Portugais et productivité du drap des Anglais:
 $(1/90)/(1/100) = 1.11$

Le Portugal a donc un avantage comparatif pour le vin (productivité de 1.5 contre 1.11 pour le drap).

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

2.3. La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)

Au début du 20^{ème} siècle, trois économistes : Hecksher, Ohlin et Samuelson (HOS) montrent que les différences des avantages comparatifs proviennent des différences de dotations des pays en facteur de production. Dans le théorème HOS, chacun doit se spécialiser dans la production pour laquelle il possède une meilleure dotation en facteurs (capital, travail, ressources...). Dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité

2.3.1. Le modèle de HOS :

Le modèle HOS (ou théorème) essaie d'expliquer la spécialisation de certains pays dans certaines productions. Ainsi, selon les auteurs, il y a deux grands facteurs de production (ce qui est nécessaire pour produire): le travail et le capital (machine).

Un pays qui a une population importante est bien doté en facteur de production « travail » et doit se spécialiser dans les productions qui utilisent beaucoup de main d'œuvre (comme le textile).

Les pays où il y a peu de population mais beaucoup de capital (exemple Japon) doit se spécialiser dans les productions capitalistiques (qui utilisent beaucoup de capital).

Dans ces deux théories les pays échangent entre eux des produits différents. On parle d'échange inter branche.

Ainsi, selon les théories traditionnelles du CI (A. Smith, Ricardo et HOS), les pays se spécialisent dans une ou des productions puis échangent leurs produits différents. Par exemple, pendant le XIX on échange des matières premières contre des produits manufacturés, ce qui sous-entend qu'il y a division internationale du travail (DIT).¹¹

Hypothèses du modèle HOS

- deux pays I et II qui produisent deux biens : vêtements (V) et automobiles (A) ;
- la production de A est plus capitalistique
- les technologies de productions sont identiques et connues de tous ;

¹¹ MICHEL RAINELLI < commerce international >, Op Cit P50

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

- les différences nationales proviennent de différences de dotations en facteur de production : dans le pays I, le facteur travail est plus abondant et donc le salaire horaire est plus faible que dans le pays II

En conclusion, aucune des explications relevant des théories traditionnelles ou nouvelles ne peut expliquer la totalité des échanges internationaux.

Les particularités des processus de production ou encore le degré de différenciation des produits faisant l'objet du commerce international. Un faisceau d'explications est donc proposé, ce qui, il faut bien en convenir, n'aide pas à faciliter une compréhension synthétique des déterminants de l'échange international.

Section III : historique du commerce extérieur

3-1- Historique du commerce international

L'époque moderne du commerce international débute réellement à l'aube du 19^{ème} siècle avec la première révolution industrielle, puis s'amplifie avec le percement (l'ouverture) des grandes voies : de Suez, de Panama et l'organisation de lignes régulières de transport maritime grâce aux grandes compagnies d'armement (compagnie des Indes).

La révolution industrielle a commencé en Grande - Bretagne, elle a permis d'avoir une production importante sur le plan interne et la recherche de débouchés est source d'approvisionnement des matières premières sur le plan extérieur. C'est ce qui justifie l'organisation du vaste empire colonial britannique. Cette situation a fait que l'Europe occidentale soit le premier pôle du commerce international avec la Grande Bretagne en tête.

La Grande Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a commencé avec le textile. Les importations comprenaient les produits textiles et métalliques (Fer et acier). Parmi les importations, on note le coton comme produit principal.

La révolution industrielle a été transférée dans les pays suivants : la France, la Belgique, la Hollande, les Etats unis d'Amérique, le Japon, l'Australie, la RSA. Dans tous ces pays, l'évolution industrielle a produit le même effet (la surproduction) qu'en Grande - Bretagne. Ces pays vont, à leur tour, chercher des débouchés pour leurs produits finis et les sources d'approvisionnement en matières premières. C'est ce qui justifie l'expansion coloniale de l'Europe. L'accroissement du commerce international n'était plus le fait que de l'Angleterre

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

mais aussi le fait d'autres pays comme la France, la Belgique, le Japon, l'Allemagne, les Etats - unies d'Amérique et le Pays bas.

De ce qui précède, les grandes nations de l'époque étaient devenues les fournisseurs de produits finis pour les pays encore sous - développés ou colonisés ; et achetèrent de matières premières de ces pays. La division internationale du travail est donc le fait que dans les relations économiques internationales, le sud a le rôle du fournisseur de matières premières pour le nord,

Et le nord, celui de fournisseur de produits finis pour le sud. C'est dans le commerce international que la division internationale du travail est beaucoup plus manifeste.

En 1913, les réseaux du commerce extérieur sont bien simples, bien structurés. L'Europe Occidentale essentiellement la Grande Bretagne, l'Allemagne et la France constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays avec 37% dans le commerce mondial en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de 1914, ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger. L'Angleterre venait en tête avec 41 % du total suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement (Europe centrale et du sud tsariste). L'Afrique et l'Asie avaient une infime partie. Le sort du PVD était presque déjà régi à cette époque-là. Les pays qui ont bénéficié beaucoup d'investissements, ce sont développés. Les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux. Les difficultés actuelles des PVD s'inscrivent dans ce concept.

De 1890-1913, c'est la période d'expansion et de liberté du commerce et de l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire. Pendant cette période, il n'y avait pas d'obstacles aux échanges internationaux. Cependant la politique du libre-échange n'était pas pratiquée universellement. L'Allemagne et les Etats-Unis d'Amérique protégeaient encore leur industrialisation naissante contre la concurrence anglaise. Au cours de cette période, il n'y avait pas aucune limitation physique comme entrave à la liberté du commerce international, aucune restriction.

Quand la liberté du commerce était menacée, le monde d'alors l'imposait par la force, à coup de canon. A cette époque, le monde adhère en fait au système d'étalon-or qui permettait la

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

multilatéralisation des échanges et facilitait l'équilibre réciproque de balances de comptes de nations commerçantes grâce aux mécanismes suivants :

- Convertibilité de monnaie en Or
- Fixité de taux de change
- Règlement de paiement par le mouvement d'or (les excédents et les déficits commerciaux réglés par le transfert de métal).

De 1918-1939, c'est la période de stagnation et de désintégration. Quatre facteurs principaux sont à la base de cette crise du commerce mondial :

- La disparition de facteurs d'expansion : cette disparition est due à l'absence d'expansion territoriale du capitalisme, à la montée des Etats - Unis comme première nation industrielle ; à la fin de la conquête coloniale et au manque d'innovation technique.
- Effets cumulés de la crise de 1929 elle - même.
- La dissociation du système monétaire international.
- Le renforcement du protectionnisme.

Depuis 1945, le commerce mondial n'a cessé de croître tant en valeur qu'en tonnage ou en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation de cours du pétrole et des taux de changes et par de problème de l'endettement.

Les produits exportés sont de plus variés : de nouveaux produits apparaissent sur marché mondial comme le manioc ou les composants électroniques.

Le GATT différencie les produits minéraux, agricole, manufacturés et les combustibles. Cette distinction permet de comprendre les relations entre des économies de types différents. Depuis 20 ans, la part des produits agricoles, exprimés en valeur, a diminué dans les exportations mondiales, tout comme celle des produits minéraux, alors que les échanges de combustibles ont augmenté. Les biens manufacturés qui ont quadrillé entre 1960 et 1974,

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

représentent aujourd'hui 70% du commerce grâce notamment aux biens d'équipement et aux produits électromécaniques.¹²

Cette structure des échanges illustre combien la planète est devenue le théâtre d'économies avancées.

La place croissante des invisibles dans les échanges internationaux confirme cette évolution. Regroupant les transports, le tourisme, les services financiers, ils exercent de plus, une grande influence sur le commerce des marchandises en assurant le service après-vente. Les échanges de capitaux représentent actuellement 10 fois le volume des échanges de marchandises. Le tertiaire joue donc un rôle fondamental dans la mondialisation de l'économie, comme il le faut désormais dans les économies nationales.

Certes, les 5 premiers pays exportateurs (Etats - Unis, Japon, France, Royaume uni), anciennes puissances commerciales, dominant encore le marché. Mais le faible pourcentage qu'ils représentent, mis à part les Etats - Unis, montre bien que leur importance relative diminue devant la montée de nouveaux pays. Territoire d'Afrique devenus indépendants, pays exportateurs de pétrole comme l'Arabie Saoudite, N.P.I. comme Taiwan, pays socialistes récemment ouverts à l'extérieur comme la Chine, tous participent aux échanges internationaux.

La nécessité des échanges se fait de plus ressentir. Les plantes exigent des conditions particulières et le sous -sol ne recèle pas pourtant les mêmes richesses en matières premières et en sources d'énergie. De plus, les Etats - Unis ont en partie renoncé à certaines activités industrielles comme le textile, la petite mécanique ou les constructions navales. La division internationale du travail et le rôle des multinationales expliquent donc la structure et la croissance des échanges. Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

La volonté libre - échangiste défaillante s'exprime à la fin de la seconde guerre mondiale dans les pays victorieux qui veulent ainsi renouer avec la "prospérité des années 1920". L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, conclu en 1947, fut l'une des causes du développement des échanges. Cependant la libéralisation totale des échanges n'est pas acquise. Elle est toujours en devenir, nécessitant des négociations multilatérales souvent

¹² Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

houleuses appelées ROUND depuis les années 1960 : Kennedy Round en 1967, TOKYO Round en 1973 - 1979 et URUGUAY ROUND de 1986 à 1992. La crise des années 1970 ne fait qu'accroître les difficultés. La concurrence est de plus en plus sévère, plaçant certains pays devant des problèmes sociaux et financiers tels que la tendance protectionniste s'affirme de nouveau. On dénonce des pratiques déloyales, on met en avant des raisons de sécurité et de défense, on multiplie les obstacles non tarifaires, on signe des accords bilatéraux d'auto-limitation. Les déclarations libre échangistes et les mesures protectionnistes se succèdent ; la guerre économique prévaut¹³.

Le commerce mondial semble ainsi s'organiser autour de grands ensembles géographiques tandis que le bilatéralisme menace le multilatéralisme.

A un autre niveau, le rôle intégrateur du FMI ou de la banque mondiale peut être mentionné : dispensateurs de crédits "conditionnés", ils disposent ainsi de moyens de pressions pour peser sur des politiques économiques et même sur les politiques sociales ou sur la nature du régime politique des nations.

3-2- Evolution du commerce extérieur algérien

3-2-1-L'ère de « l'Algérie française » 1830-1962 : Cette période était régie par la loi du 29/11/1884 qui réalise l'union douanière de l'Algérie avec la France ; ainsi les échanges commerciaux répondaient au régime préférentiel, autrement dit, les mêmes méthodes sont appliquées dans les mêmes conditions que ce soit en Algérie ou en France. Le marché algérien devient français.¹⁴

Le commerce extérieur sous le régime coloniale est caractérisé par, des exportations des produits agricoles, l'énergie à partir des années 50, importation des inputs est biens d'équipements, et les pratiques commerciales sont régies par les forces de marché, un système orienté vers une économie libérale.

3-2-2-la politique commerciale de l'Algérie (politique de la protection): 1965-1986:

La stratégie algérienne de développement, élaborée à la fin des années 60, a privilégié l'industrialisation comme moyen pour réaliser le triptyque introversion-indépendance-

¹³ C.BARRET et J. BRIGNON << Des échanges planétaires >>Géographie, édition. Hâtier, Paris, 1988, p.320

¹⁴ Evolution du commerce extérieur de l'Algérie : 1980-2005, constat et analyse, M khalled CHEBBAH

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

intégration. Le commerce extérieur en est l'un des principaux jalons de ce grand projet. Aussi le commerce extérieur a-t-il été, progressivement, mis sous contrôle de l'Etat pour arriver en février 1978, à la promulgation de la loi qui assoit son monopole sur le commerce extérieur.

Pour appréhender la politique commerciale de l'Etat algérien au cours de la période de référence, nous examinerons successivement le régime des importations et le régime des exportations.

3-2-2-1-le régime des importations

Au cours de la période antérieure au monopole, le contrôle sur les importations s'exerce à deux niveaux : au niveau des procédures de contrôle et au niveau des organismes de contrôle. Les premières se ramènent à la politique tarifaire, au contrôle des changes et au contingentement à l'importation. Il est opéré une discrimination tarifaire entre les produits visant à encourager l'importation des biens d'équipement et des biens intermédiaires nécessaires à l'industrialisation, au détriment des biens de consommation. Il existe également une taxation par pays qui privilégie nettement les partenaires traditionnels.

Le premier tarif douanier, instauré en 1963, distingue entre quatre zones principales, dans le sens d'une élévation progressive des taxes imposées : la France, la Communauté Européenne, les pays bénéficiant de la « clause de la nation la plus favorisée » et les autres pays. Outre les barrières tarifaires, l'Etat algérien exerce depuis 1963 (date de la création de la banque Centrale d'Algérie) un rigoureux contrôle des changes qui soumet obligatoirement à son autorisation toutes les transactions commerciales réalisées avec l'extérieur, ainsi que tous les transferts de fonds. Quant au contingentement institué en 1963, il consiste à n'autoriser à entrer sur le territoire national qu'un quota précis en un produit donné. Les produits touchés par le contingentement sont listés et concernent quasi-exclusivement des biens de consommation et certains biens intermédiaires. C'est le ministère du commerce qui dresse la liste et qui délivre les autorisations ou licences d'importation.

S'agissant, maintenant, des organismes de contrôle, il s'agit de l'Office National de Commercialisation (ONACO) et des Groupements Professionnels d'Achat (GPA). L'ONACO est mis en place à la fin de 1963, avec pour fonction d'approvisionner le marché en produits de grande consommation (café, sucre, thé, beurre, etc.) pour lesquels il jouit d'un monopole à l'importation et à l'exportation. L'Office a joué un rôle non négligeable dans la stabilisation

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

des prix des produits de base, ses pertes éventuelles sur certains biens sont compensées par des bénéfices élevés sur d'autres biens ou par des subventions du Trésor.

Les GPA ont été créés en 1964, réunissant l'Etat et des importateurs privés et constituant des sociétés, à capital en majorité public. Le contrôle de l'Etat s'est exercé par l'intermédiaire de ses représentants placés au niveau du conseil d'administration. Ces groupements sont organisés en branches d'activité économique dans lesquelles ils détiennent le monopole d'importation (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels, les autres textiles, le lait et ses dérivés et les cuirs et peaux). En 1970, les GPA sont dissous et le monopole d'importation est confié aux entreprises nationales et c'est ainsi qu'en 1971 près d'une vingtaine d'entreprises publiques contrôlent près de 80 % du commerce extérieur¹⁵.

Pour intégrer les importations comme facteur-clé du système de planification, il a été instauré en 1974, un Programme Général d'Importation (PGI) qui élaboré annuellement par le gouvernement. Il n'échappe à l'AGI que quelques biens libres à l'importation ou nécessitant une licence.

Le gouvernement algérien radicalise son approche du commerce extérieur en promulguant en février 1978 une loi (loi 78-02) qui énonce que les transactions (achats et ventes de biens et services) avec l'extérieur sont désormais du seul ressort des monopoles déployés par les entreprises socialistes. La participation des importateurs privés est donc évacuée par cette loi qui stipule en son article premier que « l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toute nature sont du ressort exclusif de l'Etat ». La mise en œuvre de ce monopole s'effectue à travers la restriction de la conclusion de contrats et marchés d'importation ou d'exportations aux seuls organismes d'Etat. Les opérations d'achat ou de vente à l'étranger effectuées par les monopoles étatiques s'inscrivent dans un programme général annuel d'importations et d'exportations.

3-2-2-2- le régime des exportations

Les exportations de l'Algérie ont connu une période libérale avant de passer sous le contrôle exclusif des entreprises étatiques en vertu de la loi 78-02, portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Toute opération de vente à l'étranger doit s'effectuer par l'intermédiaire

¹⁵ M'HAMSADJI-BOUZIDI : Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience Algérienne (1974-1984), p 155.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

de l'entreprise étatique détenant le monopole sur les échanges extérieurs du produit à exporter. Cette obligation a lourdement pénalisé les entreprises privées qui avaient une tradition exportatrice, dans la mesure où les entreprises détentrices des monopoles ont adopté des comportements qui ont effarouché les étrangers. Les exportations font l'objet d'un Programme Général d'Exportation (PGE) mis en place, annuellement, par le gouvernement ; ce programme est exécuté par le biais d'autorisations annuelles (données aux entreprises d'Etat) et de licences d'exportation, réservées au secteur privé.

La nécessité de préparer « l'après pétrole » a incité à prendre quelques incitations pour la promotion des exportations non traditionnelles. Elles portent essentiellement sur la taxation, les prix, le fret, le change et les assurances.

Le régime du monopole d'Etat sur le commerce extérieur était-il un outil efficace de planification et de rationalisation des importations et des exportations. A-t-il contribué à une plus grande indépendance de l'économie nationale à l'égard du marché mondial et à une meilleure articulation des différentes branches d'activité ?

3-2-2-3-Mise en perspective analytique de l'ouverture internationale de l'Algérie

Entre 1986 et 2010, la gestion de l'articulation national/international a connu trois périodes.

1986-1994. La dé-légitimation du protectionnisme

Le réel changement survient avec la dégradation du contexte macroéconomique lié au retournement du marché pétrolier en 1986, qui fait chuter les revenus d'exportation de 40 % et accroît les échéances de la dette extérieure¹⁶. L'équipe d'experts réunie autour du secrétaire général de la Présidence Mouloud Hamrouche propose une vision à long terme basée sur la recherche d'une insertion active dans l'économie mondiale, sous-entendu que, jusqu'à présent, la stratégie de développement n'a pas permis cela.

Le dépôt de candidature en vue de l'accession au GATT (1987) constitue la première manifestation de ce changement du contexte intellectuel et macroéconomique. Elle vise trois objectifs :

¹⁶ Bouyacoub A., 1997, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », *Confluences Méditerranée*, n° 21, Automne, P. 77-85.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

- la diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen-long terme des exportations et de la production ;
- le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale et la maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires. Le dispositif législatif promulgué en juillet 1988, même s'il modifie peu l'organisation antérieure du commerce extérieur, introduit le principe selon lequel l'Etat exerce désormais le monopole sur le commerce extérieur par le biais de concessions accordées à des entreprises et organismes publics et à des groupements d'intérêt commun.

Mais la pénurie de change dans laquelle se trouve l'Algérie contribue à annihiler cette première désétatisation du commerce extérieur.

Début 1989 une nouvelle constitution, qui lève officiellement les barrières à la libéralisation économique, est adoptée alors qu'à la fin de la même année le courant dit des « réformateurs » arrive aux affaires, M. Hamrouche accédant au poste de chef de gouvernement (septembre 1989-juin 1991). S'enclenche alors un mouvement de désétatisation du commerce extérieur avec la loi de finances complémentaire de 1990 qui admet désormais l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'importation et d'exportation. Cette première désétatisation du commerce extérieur s'inscrit dans le cadre des accords de stand-by négociés et signés avec le FMI (mai 1989 et juin 1990), constituant également une mesure stratégique de gestion du rapport avec l'institution financière internationale.

Cette libéralisation demeure toutefois limitée en raison de l'impossibilité de disposer de concours bancaires pour le financement des opérations de commerce extérieur, de la nécessité de ne traiter, de n'acheter et vendre que les produits expressément autorisés, et de l'obligation faite aux concessionnaires non-résidents de s'engager à produire les biens localement. Mais le plus important est que cette loi modifie le jeu des intérêts d'acteurs en autorisant les concessionnaires et les grossistes agréés à importer des produits de consommation, des biens d'équipement et des biens de consommation industriels pour les revendre en l'état. Elle est à l'origine de l'émergence d'un nouveau groupe socio-économique concentré autour des activités d'import et d'export, que nous qualifions de « commercialiste » au lieu de « nouveaux entrepreneurs » tels qu'ils sont parfois nommés.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

A la chute du gouvernement Hamrouche, un mouvement de ré-étatisation du commerce extérieur s'amorce. Il culminera avec le gouvernement de Belaïd Abdesslam (juillet 1992-octobre 1993) qui promulgue en août 1992 une instruction instaurant un « comité ad hoc interministériel chargé du suivi du commerce extérieur et de la nature des engagements commerciaux avec l'extérieur » chargé de fixer, en relation avec le système bancaire, les normes d'accès aux devises et aux crédits pour les importateurs. A nouveau, selon le gouvernement, la rareté des ressources en devises exige ce type de mesure. Période de profonde instabilité économique mais surtout politique, la fin des années 1980 et le début des années 1990 sont marqués par une dégradation du contexte macroéconomique et par un changement nécessairement conflictuel d'orientation idéologique au sein de l'appareil d'Etat. La détérioration continue de la situation financière conduit le gouvernement de Rédha Malek (août 1993-avril 1994) à négocier un programme de stabilisation avec le FMI, ouvrant ainsi sur une nouvelle période en terme d'articulation entre le national et l'international.

1994-1998. L'ajustement structurel et l'ouverture contrainte

Cette période débute lorsque l'Algérie, en situation de quasi-cessation de paiements, accepte les termes d'un plan d'ajustement structurel (PAS) signé en avril 1994. La mise en œuvre du plan demeure partielle et sélective en raison du contexte politique et sécuritaire. L'Algérie obtient à ce titre un ensemble de mesures dérogatoires. Le PAS s'articule autour de quatre grands objectifs :

- ✓ favoriser une forte croissance économique.
- ✓ assurer une convergence rapide de l'inflation vers les taux en vigueur dans les pays industrialisés.
- ✓ atténuer les retombées transitoires de l'ajustement structurel sur les couches les plus défavorisées de la population.
- ✓ rétablir la viabilité de la position extérieure tout en constituant des réserves de change suffisantes. A ce titre, il prévoit une ouverture accrue de l'économie algérienne et sert de catalyseur aux processus d'ouverture multilatérale et bilatérale.

Ainsi l'Algérie est amenée, en 1996, à réactiver le dossier de l'accession à la nouvelle Organisation mondiale du commerce créée l'année précédente.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Cette création comporte deux innovations majeures dont les conséquences ont été sous-estimées par les décideurs algériens de l'époque. La première concerne l'engagement unique qui amplifie la contrainte adaptative au nouveau régime commercial multilatéral. La seconde est l'obligation de réciprocité des traitements douaniers privilégiés. Les pays en développement – dont l'Algérie – qui bénéficiaient d'une franchise douanière pour leurs exportations vers les pays industrialisés depuis les années 1970 doivent désormais accepter la création de zones de libre-échange pour pouvoir continuer à bénéficier de cet avantage. Cela conduit les autorités algériennes à ouvrir des négociations avec l'Union européenne dans le cadre du processus de Barcelone (1995) dont l'objectif est d'aboutir à une zone de libre-échange (2012) au travers de l'accord d'association signé en 2002.

Pour le SNEP l'ouverture s'apparente désormais à une contrainte imposée par les institutions internationales (UE, FMI, OMC), ce que certaines franges du système instrumentalisent en usant du référent nationaliste pour dénoncer des pertes d'autonomie économique et réglementaire. Toutefois, la coalition dirigeante engage certes un processus de désétatisation en raison des contraintes financières mais également parce qu'il lui permet sa légitimation, par le biais des négociations internationales bilatérales (UE) et multilatérales (FMI et OMC), confirmant que l'ouverture constitue une procédure de pérennisation de ce que Werenfels

(2007) nomme la « politically relevant elite ». Elle produit également une pluralisation des intérêts offrant de nouvelles opportunités d'accumulation à des acteurs jusqu'alors exclus et conduisant à une recomposition économique et politique. Cette seconde période achève de marginaliser les « industrialistes » au profit des « financiers » et consolide la position des « commercialistes » au sein du SNEP.

Depuis 1999. La recherche d'une maîtrise de l'ouverture

La troisième période caractéristique de la politique d'ouverture débute au moment où commence un nouveau cycle politique avec l'élection présidentielle d'avril 1999 qui voit la victoire d'Abdelaziz Bouteflika. Elle s'ouvre avec la fin du programme d'ajustement structurel (mai 1998) et le retour aux équilibres macroéconomiques et financiers contribuant à orienter l'agenda post-ajustement vers l'amélioration des déterminants structurels de l'insertion internationale.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Cela se produit alors que le contexte intellectuel se transforme du fait de la contestation, sans cesse croissante depuis 2000, du paradigme du libre-échange. La nouvelle équipe dirigeante, outre qu'elle est porteuse d'un volontarisme économique, y trouve une base pour dénoncer l'ouverture. Ce nouveau contexte intellectuel (domestique et systémique) coïncide avec une amélioration du contexte macroéconomique liée directement à l'accroissement des prix des hydrocarbures à partir du second semestre 1999. Le pays passant d'une situation de déficit de ressources financières (1986-1996) à une situation d'excédents (à partir de 2002), de nouvelles marges de manœuvre s'offrent aux dirigeants. Ceux-ci vont mettre en œuvre un ambitieux programme économique tiré par la dépense publique.

L'amélioration de la compétitivité structurelle du pays, qui suppose dans la logique du décideur public, l'approfondissement de l'intégration internationale par l'ouverture aux capitaux productifs étrangers et la convergence institutionnelle vis-à-vis des partenaires, européens en particulier, devient prioritaire. Cette extension de la norme d'ouverture donnera lieu à une relance des négociations des accords internationaux, la signature de l'accord d'association avec l'UE (entré en vigueur en 2005) et l'adhésion à la Grande zone Arabe de libre-échange (engagée en 2004 et entrée en vigueur en 2009).

Mais en parallèle le discours critique vis-à-vis de l'ouverture s'amplifie, facilité en cela par la situation d'aisance financière du pays et par la faiblesse des gains après plus d'une décennie.

Ce discours, auquel s'ajoutent ceux critiques du Président vis-à-vis des investisseurs étrangers, émerge dans le sillage de la crise financière de 2007 et du changement de gouvernement (juin 2008). Un consensus au sein de l'appareil étatique prend forme, s'appuyant sur le triple constat :

- de la faible diversification des exportations
- de l'accroissement de 30 % des importations entre 2006 et 2008 et dont l'élasticité au PIB est passée de 0.3 en 2000 à 1.7 en 2008 pour une moyenne 1995-2008 de 2,57.
- de la quasi-absence d'IDE hors hydrocarbures Bien que l'Algérie ait ratifié 83 accords internationaux incitatifs à l'IDE dont 46 traités bilatéraux et 6 accords internationaux d'investissement. Cela conduit à relativiser la thèse du manque d'incitations institutionnelles comme explication de la faible attractivité du pays¹.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Section IV : structure du commerce extérieur en Algérie

La position des échanges commerciaux extérieurs algérienne reste fortement marquée par le comportement du prix du baril de pétrole sur le marché mondial. La bonne tenue de ce prix conjuguée à l'accroissement des volumes exportés s'est traduit par un solde excédentaire de la balance commerciale.

4-1- l'importation :

En ce qui concerne les importations, les périodes 2012,2013 et 2014 leur tendance à la hausse s'explique par la forte demande nationale, maintenue par les dépenses publiques. Les importations ont diminué en 2015 de 12,08% par rapport à l'année 2014, une baisse qui s'explique par la chute des prix du pétrole, bien que l'Etat algérien ait tenté de piloter la diminution des importations et de réduire sa vulnérabilité aux coûts des importations de produits industriels.

Tableau n°5 : évolution des principales importations de l'Algérie entre 2012-2015 (Valeur en millions USD)

	2012	2013	2014	2015
Biens alimentaires	9 022	9 580	11 005	9 314
Biens destinés à l'outil de production	17 423	17 395	17 622	15 881
Biens d'équipements	13 934	16 678	19 619	17 709
Biens de consommation non alimentaires	9 997	11 199	10 334	8 597
Total	50 376	54 852	58 580	51 501

Source : construction personnelle à partir des statistiques annuelles des douanes Algériennes

L'examen des principaux produits par groupes de produits se présente comme suit :

Les importations Algériennes ont augmenté de plus de 8,89% par rapport à l'année 2012, passant de 50,37 milliards de dollars US à 54,85 milliards de dollars US.

Leur répartition par groupes de produits au cours de l'année 2013, fait ressortir à travers le tableau ci-dessus des hausses pour les groupes biens d'équipements de 19,69% , biens de consommation non alimentaires de 12 % et les biens alimentaires avec une proportion de

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

6,18% par rapport à l'année 2012. Quant au groupe des biens destinés à l'outil de production, la valeur des importations est relativement constante autour de 17,4 milliards USD.¹⁷

Pour ce qui est de la structure des réalisations des échanges extérieurs au cours de l'année 2014. Les importations Algériennes ont augmenté de 6% par rapport à l'année 2013, passant de 55,03 milliards de dollars US à 58,33 milliards de dollars US.

Leur répartition par groupes de produits au cours de l'année 2014, fait ressortir à travers le tableau ci-dessus des hausses pour les groupes «biens d'équipements» de 17,13% , et les «biens alimentaires» avec une proportion de 14,87% par rapport à l'année 2013, et à l'inverse des diminutions pour les «biens de consommation non alimentaires» de 8,23 % et pour les «biens destinés à l'outil de production» de 0,35 % .¹⁸

Quant à la structure des réalisations des échanges extérieurs au cours de l'année 2015, Les importations Algériennes ont diminué de 12,08% par rapport à l'année 2014, passant de 58,58 milliards de dollars US à 51,5 milliards de dollars US.

Leur répartition par groupe de produits au cours de l'année 2015 , fait ressortir à travers le tableau ci-après des baisses pour les groupes «biens d'équipements» de 9,74% , les «biens alimentaires» avec une proportion de 15,37%, les «biens destinés à l'outil de production» de 9,88 % et enfin, les «biens de consommation non alimentaires» de 16,81%.¹⁹

Les principaux produits importés par l'Algérie par groupe entre 2012-2015 :

Nous allons essayer de présenter les principaux produits importés par l'Algérie par groupe de produits :

4-1-1 Le groupe «biens d'équipements» entre 2012-2015 :

Le groupe des biens d'équipement représente plus du tiers des importations algériennes, son évolution sur quatre années d'exercice nous montre l'élasticité des principaux produits importés par l'Algérie, notamment en ce qui concerne les principaux biens d'équipement qui permettent un lancement d'activité dans les divers secteurs spécialement celui de l'industrie, et le commerce et celui du service.

¹⁷ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2013\) page 5](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2013)%20page%205). consulter le 19/10/2016

¹⁸ [http://www.douane.gov.dz/ Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2014\) page 5](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2014)%20page%205).

¹⁹ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2015\) page 6](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2015)%20page%206).

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Tableau n° 6 : les principaux biens d'équipements importés par l'Algérie (2012-2015) : (Millions de \$)

	2012	2013	2014	2015
VEHICULES DE TRANSPORT DE PERSONNES ET DE MARCHANDISES	2469.23	2523.25	2308.98	1 491.84
<i>TURBOREACTEURS, TURBOPROPULSEURS</i>	525.96	1273.34	1699.59	1 262.38
<i>APPAREILS ELECTRIQUES POUR LA TELEPHONIE</i>	725.56	730.52	1048.23	1 219.28
OUTEURS (BULLDOZERS)	530.59	678.71	772.34	497.52
TRANSFORMATEURS ELECTRIQUES	308.87	501.15	405.74	492.40
MONITEURS ET PROJECTEURS	399.57	421.71	475.33	418,50
TABLEAUX, PANNEAUX ET CONSOLES	335.95	402.00	391.29	414.53
ARTICLES DE ROBINETTERIE ET ORGANES SIMILAIRES	365.33	391.75	442.12	389.36
MACHINES ET APPAREILS A TRIER	344.91	342.32	485.29	387.85
VEHICULES AUTOMOBILES A USAGE SPECIAUX	372.96	356.38	/	/
Sous Total	6405.98	7621.13	8543.56	7 212.98
Total	13 984	16 678	19 619	17 709

Source : construction personnelle à partir des statistiques annuelles des douanes Algériennes.

L'examen des principaux produits par groupes de produits se présente comme suit :

Pour les « biens d'équipements» en 2013 il s'agit surtout, comme le montre le tableau ci-dessous, de véhicules de transport de personnes et de marchandises, des turboréacteurs et turbopropulseurs et des appareils électriques pour la téléphonie.²⁰

Il on est de même pour des années 2014 et 2015, qui représentent des parts proportionnelles respectives de 33,54% et 34.39% des importations. Enfin, l'on note une progression des importations sur les biens d'équipements.

²⁰ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2013\) page 7](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2013)%20page%207)

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

4-1-2- le groupe «biens alimentaires» : Étant un pays beaucoup plus consommateur plus que producteur, nos importations sont considérable pour ce qui concerne les biens alimentaires, ce que nous allons voir dans le tableau ci-dessus :

Tableau n° 7 : les principaux produits «biens alimentaires» importés par l'Algérie (2012-2015)
(Millions de \$)

	2012	2013	2014	2015
CEREALES, SEMOULES ET FARINES	3295.03	3310.34	3679.51	3 539,93
LAITS ET PRODUITS LAITIERS	1268,66	1261,81	2045,16	1 170,38
SUCRES ET SUCRERIES	1268,66	1261,81	910,61	751,12
CAFE ET THE	392,08	374,74	392,08	374,74
LEGUMES SECS ET AUTRES	359,08	457,98	370,12	386,23
VIANDES	256,85	253,70	307,27	259,28
Sous Total	6582,62	6603,24	7691,04	6 484,69
Total	9 022	9 580	11 005	9 314

Source : construction personnelle à partir des statistiques annuelles des douanes Algériennes.

L'examen des principaux produits par groupes de produits se présente comme suit :

Le groupe des « biens alimentaires » occupe le dernier rang dans la structure des importations réalisées durant l'année 2013 avec une part de 17,47% du volume global, soit 9,58 milliards de Dollars US. Par rapport à l'année 2012, ce groupe a enregistré une augmentation de (6,18%).

A l'intérieur de ce groupe, on peut relever que la hausse obtenue en 2013, a concerné seulement les céréales avec, (0,46%) et les légumes secs (27,54%). Quant à la baisse, elle a concerné les sucres (-6,55%), le café et thé (- 4,42%) et les laits et produits laitiers (- 0,54%).²¹

Le groupe des « biens alimentaires » vient en troisième position dans la structure des importations réalisées durant l'année 2014 avec une part de 18,87% du volume global, soit 11 milliards de Dollars US. Par rapport à l'année 2013, ce groupe a enregistré une augmentation de (14,87%).

²¹ <http://www.douane.gov.dz/> Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période (2013) page 9.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

A l'intérieur de ce groupe, on peut relever que la hausse obtenue en 2014, a concerné les céréales avec, (11,08%), les laits et produits laitiers (62,47%). et la viande (21,12%).

Quant à la baisse, elle a concerné les sucres (-3,61%), et les légumes secs (- 19,18%).²²

Le groupe des « biens alimentaires » vient en troisième position dans la structure des importations réalisées durant l'année 2015 avec une part de (18,09%) du volume global, soit 9,31 milliards de dollars US. Par rapport à l'année 2014, ce groupe a enregistré une diminution de (15,37%).

A l'intérieur de ce groupe, on peut relever que la baisse obtenue en 2015, a concerné les céréales avec (3,79%), les sucres (17,51%), les laits et produits laitiers (42,77%) et les viandes (15,62%).

Quant à la hausse, elle a concerné les légumes secs (4,35%).²³

4-1-3- Le groupe «biens de consommation non alimentaire» :Ce groupe de produit concerne principalement les médicaments et les appareils médicaux, en effet, il existe une production nationale pour ces produits mais, assez souvent, en quantité qui ne répondent pas aux attentes de la demande et parfois la qualité n'est pas la même, malgré les restrictions faites pour l'importation de ce genre de produits pour encourager la production nationale, on comptabilise une part importante importée, c'est ce que nous allons voir dans le tableau ci-dessus :

²² [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2014\) page 8](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2014)%20page%208)

²³ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2015\) page 9](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2015)%20page%209)

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Tableau n° 8 : les principaux produits de biens de consommation non alimentaire importés par l'Algérie (2012-2015) : (Million de \$)

	2012	2013	2014	2015
MEDICAMENTS	2229.62	2 284.90	2179.63	1 967.22
VEHICULES DE TOURISME	3908.65	3 723.80	2963.29	1 966.29
PARTIES ET ACCESSOIRES DE VEHICULES AUTOMOBILES	359.66	373.17	411.21	394.26
REFRIGERATEURS, CONGELATEURS	250.02	310.84	250.02	310.84
MEUBLES ET LEURS PARTIES	252.73	243.13	192.96	202.63
PARTIES RECONNAISSABLES DESTINEES AUX APPAREILS D'EMISSION	73.81	218.07		
POELES ET CHAUDIERES A FOYER	130.23	120.61	142.37	144.33
PNEUMATIQUES NEUFS EN CAOUTCHOUC	64.30	147.41	137.40	139.21
TISSUS DE FIL DE FILAMENT SYNTHETIQUES	82.39	107.22	111.41	138.83
LIVRES, BROCHURES ET IMPRIMES SIMILAIRES			131.28	123.94
AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES			99.75	98.41
APPAREILS ET DISPOSITIFS ELECTRIQUES	67.86	97.00		
Sous Total	7359.50	7 585.65	6706.42	5 480.17
Total	9 997	11 199	10 334	8 597

L'examen des principaux produits par groupes de produits se présente comme suit :

Le groupe de « biens de consommation non alimentaires » vient en troisième position dans la structure de nos importations avec la quote-part de 20,42% et un volume de 11,19 milliards de

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Dollars US, enregistrant ainsi une augmentation de plus de 12,02% par rapport à l'année 2012.²⁴

Le groupe de « biens de consommation non alimentaires » occupe le dernier rang dans la structure de nos importations avec la quote-part de 17,63% et un volume de 10,28 milliards de Dollars US, enregistrant ainsi une diminution de 8,23% par rapport à l'année 2013.²⁵

Le groupe de « biens de consommation non alimentaires » occupe le dernier rang dans la structure de nos importations avec la cote part de 16,69% et un volume de 8,59 milliards de dollars US, enregistrant ainsi une diminution de (16,81%) par rapport à l'année 2014.²⁶

4-1-4- le groupe «outils de production» :

Ce groupe de produits retrace les plus importants outils importés par l'Algérie pour mettre en fonction les équipements de production et ne pas risquer de tomber dans une situation de rupture de stock.

²⁴ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2013\) page 8](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2013)%20page%208)

²⁵ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2014\) page 9](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2014)%20page%209)

²⁶ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2015\) page 10](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2015)%20page%2010)

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Tableau n°9 : les principaux outils de productions importés par l'Algérie (2012-2015) :
(Million de \$)

		2013	2014	2015
HUILES DE PETROLE OU DE MINERAUX BITUMINEUX	4475.09	3766.06	2189.53	1 954.12
BARRES EN FER ET EN ACIER	2098.42	1860.35	1882,88	1 382,68
TUBES ET TUYAUX EN FER OU EN ACIER			722.02	862.90
CONSTRUCTIONS ET PARTIES DE CONSTRUCTIONS	377.43	447.58	738,34	744,05
PRODUITS LAMINES	429.26	561.12	663.93	671.91
HUILES DESTINEES A L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE	914.77	867.43	783,25	653.74
BOIS	588.69	642.29	733.75	553.72
POLYMERES DE L'ETHYLENE	392.01	486.79	537.49	473.48
CIMENTS HYDRAULIQUES	312.93	394.82	537.49	473.48
FILS MACHINE EN FER OU EN ACIER NON ALLIE	372.46	415.05	503.52	321.99
POLYACETALS	280.85	357.46		
Sous Total	10244.9	9798.95	9252.48	8 147.67
Total	17 423	17 395	17 622	15 881

Source : construction personnelle à partir des statistiques annuelles des douanes Algériennes.

L'examen des principaux produits par groupes de produits se présente comme suit :

Les «biens destinés au fonctionnement de l'outil de production» qui représentent une part de 31,71% des importations, sont constitués essentiellement des matériaux de construction (barres en fer ou en acier, tubes et tuyaux, bois, etc....) ainsi que les huiles destinées à l'industrie alimentaire.

4-2- l'exportation :

Dans la structure des exportations Algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger durant les quatre année étudiant (2012-2013- 2014-2015)

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

avec une part plus de 95% du volume global des exportations, et une diminution de 40.76% de l'année 2015 par rapport 2014. Une diminution liée à la chute des cours de pétrole sur le marché mondial.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles demeurent toujours marginales, avec seulement moins de 5% du volume global des exportations soit une valeur de 2,06 milliards de dollars US enregistré de l'année 2015.

Tableau n°10 : les principaux produits hors hydrocarbures exportés par l'Algérie (2012-2015) : (Million de \$)

	2012	2013	2014	2015
<i>HUILES ET AUTRES PRODUITS PROVENANT DE LA DISTILLATION DES GOUDRONS</i>	909.17	1066.44	988.55	588.07
<i>AMMONIACS ANHYDRES</i>	481.21	23.34	567.81	502.31
<i>ENGRAIS MINERAUX</i>	9.33	38.96	292.42	438.85
<i>SUCRES DE CANNE OU DE BETTERAVE</i>	207.97	272.15	228.14	149.85
<i>PHOSPHATE DE CALCIUM</i>	152.88	96.57	95.96	95.29
<i>HYDROCARBURES CYCLIQUES</i>			123.74	37.01
<i>ALCOOLS ACYCLIQUES</i>	49.03	45.19	47.32	35.30
<i>DATTES</i>	24.71	29.49	38.79	24.95
<i>HYDROGENE, GAZ RARES</i>	36.04	38.32	47.01	24.95
<i>GLACE EN PLAQUES OU EN FEUILLES</i>			11.80	9.89
<i>EAUX (Y COMPRIS LES EAUX MINERALES)</i>	31.13	33.67		
<i>LEGUMES A L'ETAT FRAIS OU REFRIGERE</i>	7.71	18.24		
Sous Total	1909	1943	2392	1916
Total	2062	1943	2582	2063

Source : construction personnelle à partir des statistiques annuelles des douanes Algériennes.

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger durant l'année 2013 avec une part de 96,72% du volume global des exportations, et une diminution de 8,67% par rapport à l'année 2012.

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Les exportations hors hydrocarbures, qui restent toujours marginales, avec seulement 3,28% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,16 milliards de Dollars US, ont enregistré une augmentation de 5% par rapport à l'année 2012.

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 2,44% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,61 milliard de Dollars, des biens alimentaires avec une part de 0,61%, soit 402 millions de Dollars US, des produits bruts avec une part de 0,17%, soit en valeur absolue de 109 millions de Dollars US et enfin des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec des parts respectives de 0,04% et 0,03 %.²⁷

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger durant l'année 2014 avec une part de 95,54% du volume global des exportations, et une diminution de 4,47% par rapport à l'année 2013.

Les exportations hors hydrocarbures, qui restent toujours marginales, avec seulement 4,46% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,81 milliards de Dollars US, ont enregistré une augmentation de 39,52% par rapport à l'année 2013.

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 3,73% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,35 milliards de Dollars, des biens alimentaires avec une part de 0,51% , soit 323 millions de Dollars US, des produits bruts avec une part de 0,18%, soit en valeur absolue de 110 millions de Dollars US et enfin des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec la part identique de 0,02 %.²⁸

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger durant l'année 2015 avec une part de 94,54% du volume global des exportations, et une diminution de 40,76% par rapport à l'année 2014.

Les exportations « hors hydrocarbures », qui restent toujours marginales, avec seulement 5,46% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,06 milliards de Dollars US, ont enregistré une diminution de 20,1% par rapport à l'année 2014.

²⁷ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2013\) page 10](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2013)%20page%2010)

²⁸ [http://www.douane.gov.dz/Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période \(2014\) page 9](http://www.douane.gov.dz/Statistiques%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieur%20de%20l%27Alg%C3%A9rie%20p%C3%A9riode%20(2014)%20page%209)

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 4,48% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,69 milliard de Dollars, des biens alimentaires avec une part de 0,62% , soit 234 millions de Dollars US, des produits bruts avec une part de 0,28%, soit en valeur absolue de 106 millions de Dollars US et enfin des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de 0,05% et 0,03%.²⁹

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons exposé l'environnement institutionnel du commerce international préalable à toute transaction internationale à l'échelle internationale. Nous avons cité les théories classiques et les éléments de base d'une transaction internationale utilisée dans le domaine du commerce international ainsi que l'évolution du commerce dans le monde et en Algérie.

Avant y'avait une particularité géographique fait que l'on trouve les pays développés principalement dans l'hémisphère Nord, Depuis quinze ans, l'essor des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) ainsi que l'Afrique du sud et la chine dans l'économie mondiale est spectaculaire. Ces pays alimentent la croissance mondiale, représentent de nouveaux marchés en plein essor pour les industries occidentales et pourraient devenir les principales puissances dans le futur.

²⁹ <http://www.douane.gov.dz/Statistiques> du commerce extérieur de l'Algérie période (2015) page 11

Chapitre II

Risques, instruments
et techniques de
paiement du
commerce extérieur

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

Introduction :

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'international comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leurs spécificités résident sur la complexité du commerce international.

Il existe plusieurs instruments et technique de paiement et règlement à l'international, mais lorsque on est amené à choisir entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut toujours avoir à l'esprit, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils vous procurent, les usages et réglementations dans le pays vers lequel vous exporter.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

Section I : les risques liés au commerce international

Pour mieux comprendre les particularités des risques, il faut distinguer entre les risques liés au niveau de réalisation et ceux liés à la nature du risque :

1-1-le niveau de réalisation :

1-1-1- Le risque de crédit :

C'est le risque qui prend après livraison des fournitures dans le cas de non-règlement de la créance.

1-1-2- le risque de fabrication :

Ce risque se présente sous la forme de l'incapacité du vendeur d'accomplir ses engagements, et fabriquer la commande selon les besoins de l'acheteur.

Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouver un autre vendeur qui répond exactement à ses besoins, et aussi satisfaire les commandes de la clientèle non satisfaite et éviter le risque de rupture de stocks.

1-1-3- Le risque Technique :

Il est lié au type de crédit accordée ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, Il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.¹

1-2-la nature du risque :

1-2-1- le risque politique : Ce risque est lié soit à une décision d'un Etat de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers à cause de la rupture des relations diplomatiques, la guerre, coup d'Etat...soit d'une rupture des réserves de change du pays d'acheteur ce qui empêche la capacité du transfert.

1-2-2-Risque Économique : Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.²

¹ RALPH LEHMANN,CHRISTIAN HAUSER,RICO BALDEGGER,Maîtrise des risques à l'exportation ,P 9/10/11

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

1-2-3-Risque Commercial : Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière soit de son refus d'honorer ses engagements, donc la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise car plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient impérieuse.

1-2-4-Risque de l'acheteur : La distinction entre le risque politique et le risque commercial à toute sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qui peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun contre lequel une procédure de faillite peut être engagée, toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, la garantie des risques commerciaux ne peut être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

Les risques supportés sur les acheteurs publics y compris leurs défauts de paiement sont couverts par les risques politiques.

1-2-5- le risque de change :

Le risque de change est lié à toute transaction internationale, surtout pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaie.

Pour remédier ce problème, plusieurs politiques de protection contre le risque de change ont été mises en place :

- **Couverture naturelle** : Elle consiste à réaliser la majeure partie de ses revenus et de ses dépenses dans la même devise étrangère. Cependant, l'entreprise ne couvre pas le risque sur la balance entre les payables et les recevables.
- **Couverture sélective** : Elle vise à établir une politique sur une partie des échanges en devises lorsqu'il est difficile de prévoir les besoins à l'avance.
- **Couverture systématique** : L'entreprise cherche à mettre sur pied une politique sur l'ensemble des échanges pour éliminer l'impact de la fluctuation des devises sur la marge de profit.³

²VIERNIMMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION DOLLOZ, France, 1974, P/388

³www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer consulter le 11/10/2016

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

Section II : les instruments de paiement

Les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support.

L'exportateur doit connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instrument dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

2-1-le chèque :

-définition : c'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire. ⁴

Le chèque étant payable à vu, est un instrument de paiement et non un instrument de crédit.

Et il existe en général 03 (trois) types de chèque :

2-1-1-Le chèque d'entreprise :

Le chèque d'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire. De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règlent qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

2-1-2-Le chèque de banque :

Le chèque de banque est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses ou sur une autre banque. Il offre donc une garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable).

2-1-3-Le chèque « sauf bonne fin » :

Par cette technique, l'exportateur dispose dès présentation du chèque au guichet de sa banque du montant de celui-ci sur son compte, mais sous réserve de bonne fin. Si le chèque reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

⁴J.PAVEAU ,F.DUUDHIL<<exporter :pratique du commerce international >>,18^{ème}edition FOUSHER 2003 ,P364

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

Les Avantages et inconvénients du chèque :

Les Avantages :

- c'est un instrument peu couteux et facile à utiliser
- commission faible sur les chèques à montant élevé
- le risque d'impayé peut-être éviter par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.

Les inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long.
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.⁵

2-2-la carte bancaire :

La carte bancaire est un instrument de paiement apparu aux États-Unis, il s'est beaucoup développé ces dernières années, car il évite le transport de liquidités.la sécurité est très grande pour le détenteur de la carte et le bénéficiaire du paiement, les développements technologiques ont fait de la carte bancaire le moyen de paiement le plus sur pour toutes les transactions d'un montant relativement faible.⁶

⁵ GHISLAINE LE GRAND <<COMMERCE INTERNATIONAL>>,3^{ème} édition DUNOD ,paris 2010 ,P142

⁶ Yves SIMON ,Delphine LAUTER ,christophe MOREL<<finace international>>,10^{ème} édition ,septembre 2009 ,p696

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

2-3-le virement bancaire :

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.⁷

Les Avantages et inconvénients du virement :

Les Avantages :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher
- Son utilisation est très facile
- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération

Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.

Les inconvénients :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (prépaiement)
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.

2-4-Les effets de commerce :

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

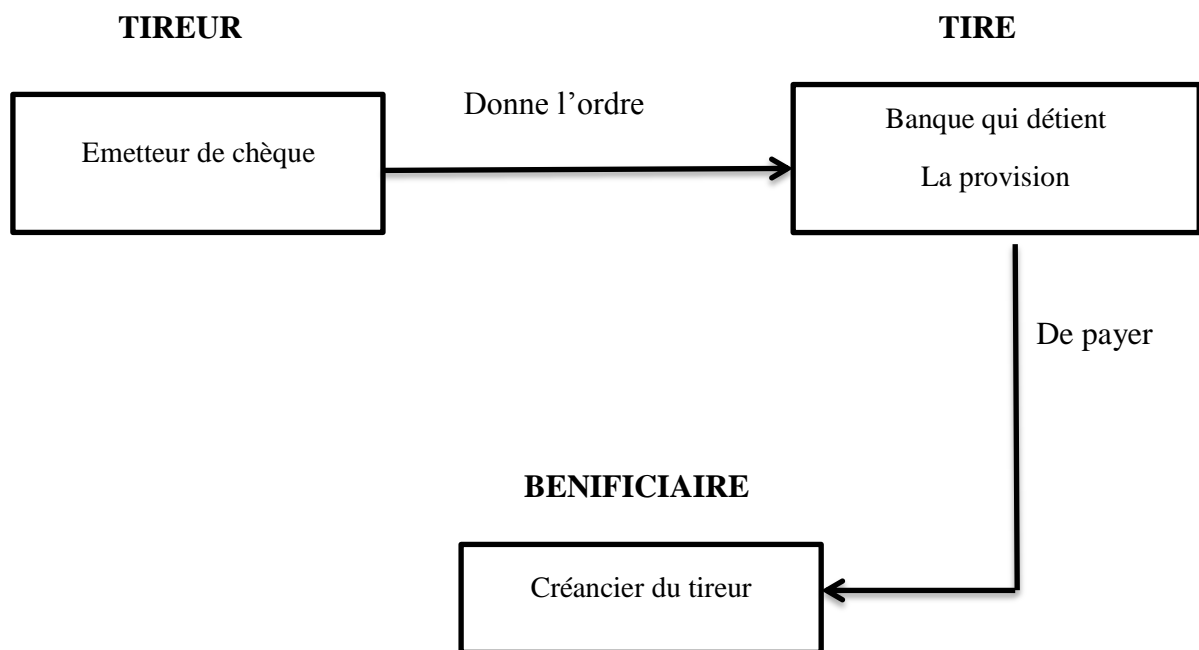
2-4-1-La lettre de change : La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la

⁷<https://www.sgbs.sn/?p=781> CONSULTER LE 09/10/2016

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

Schéma N° 1 : l'utilisation de la lettre de change



www.memoireonline.com/01/07/317/ consulter le 13/10/2016

Avantages et inconvénients : La lettre de change dispose de nombreux avantages qui en font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international :

Les avantages :

- Il matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier ;
- La traite détermine précisément la date de paiement.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

Les inconvénients :

- Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de perte et de vol ;
- Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers ;
- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue, ...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.⁸

2-4-2- Le billet à ordre :

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte.

Avantages et inconvénients :

Les avantages :

- c'est une reconnaissance de dette
- Le vendeur peut procéder à l'escompte de l'effet par mobilisation.

Les inconvénients :

- Il est émis à l'initiative de l'acheteur
- il est exposé au risque d'impayé et de change

2-5-SWIFT : C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert.

2-5-1-les règles de fonctionnement :

Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les données

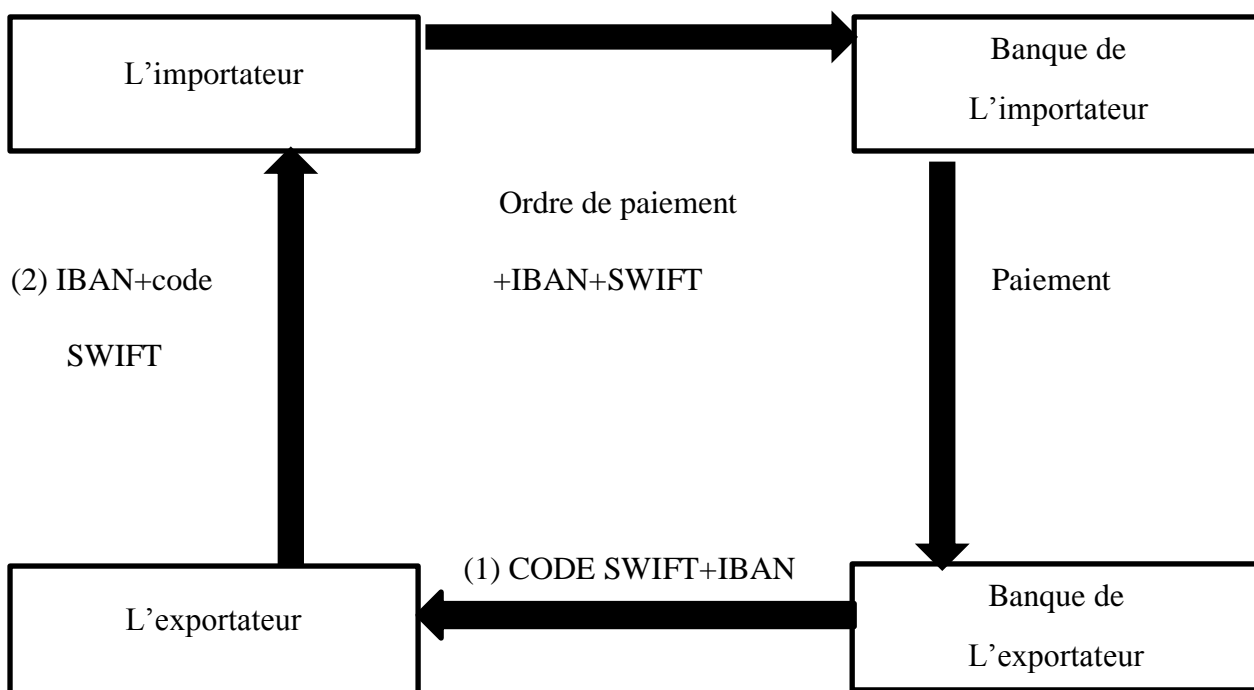
⁸GHISLAINE LE GRAND <<COMMERCE INTERNATIONAL>>.Op cit P 143

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

classiques d'un virement bancaire : coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur, un libellé de motif et des zones de service, sont rigoureusement codifiées.

L'IBAN : En vue de simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'Union Européenne et de quelques autres pays (Islande, Norvège et Suisse) ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN(International Bank Account Number). Ce numéro identifie très précisément le titulaire du compte, sa banque et son pays d'origine. Il est en outre toujours précédé du sigle IBAN.

Schéma N° 02 : Le mécanisme du virement SWIF



Source : comité Européen de standardisation Bancaire (CESB)

La numérotation correspond aux actions suivantes :

- 1- la banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT à ce dernier.
- 2- l'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le code SWIFT à son acheteur (importateur).

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

-3- l'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque, dans lequel sont mentionnés l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT ;

-4- la banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement suivant un processus « straight-through ».

-Les avantages de ce système (SWIFT) :

Les procédures SWIFT présentent plusieurs avantages tel que:

-La Sécurité : Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs.

Les messages qui s'échangent entre les concentrateurs et les centres de traitements sont cryptés par ordinateurs, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates.

Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension

- **La rapidité :** Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal.

- **Le message SWIFT :** a un coût réduit, il peut toujours être utilisé pour autant que le destinataire soit relié au réseau.⁹

Section III : Les techniques de paiement

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

On distingue deux catégories de techniques de paiement à l'international

3-1 Les techniques non documentaires :

Les techniques de paiement non documentaires, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé. On distingue trois techniques

⁹<http://www.blog.saeed.com/2011/02/le-systeme-swift-les-differentes-techniques-de-paiement/consulter-le-10/10/2016>

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

3-1.1-L'encaissement direct:

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré

3-1-1-1-l'encaissement simple : le règlement étant réalisé à l'initiative de l'acheteur, ce mode de paiement peut être utilisé lorsque les partenaires se connaissent, il est néanmoins conseillé dans ce cas au vendeur de souscrire une assurance-crédit qui lui garantit une indemnisation en cas d'incident de règlement

Cette technique fait intervenir généralement deux parties :

- L'exportateur : il expédie la marchandise comme convenu et il envoie sa facture du montant convenu.
- L'importateur : il réceptionne la marchandise et il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée.

3-1-1-2-Le paiement à la commande :

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant).

3-1-1-3-Le paiement à la facturation : L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

3-1-1-4-Le paiement ex-usine: Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer.

3-1-2-le paiement contre remboursement : cette technique de paiement donne au transporteur final a la marchandise un mandant intermédiaire financier. En effet, c'est lui qui assure l'encaissement du prix et son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Cependant, Cette technique de règlement est d'utilisation très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise.
- Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

3-1-3-le compte à l'étranger : Lorsque la banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- à l'acheteur de payer sur un compte de son pays
- éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.
- de réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes.¹⁰

¹⁰ Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

3-2-Les techniques documentaires :

3-2-1-le crédit documentaire

3-2-1-1-Définition du crédit documentaire :

Communément appelé Credoc, le crédit documentaire désigne un engagement de paiement de la part d'une banque envers un fournisseur d'une marchandise ou d'un service. Pour pouvoir être rémunéré, ce dernier doit alors fournir, dans un délai prévu par le crédit documentaire, un certain nombre de documents qui attestent de la bonne expédition des marchandises ou de la bonne réalisation du service ou de la prestation. La banque joue dans cette situation le rôle d'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur pour garantir aux deux parties leurs exigences respectives. Dit plus simplement, le crédit documentaire permet d'assurer au vendeur d'être payé une fois la marchandise expédiée, et à l'acheteur de ne payer qu'avec la certitude de recevoir sa marchandise. Le crédit documentaire est donc une technique mondialement utilisée pour sécuriser les transactions de commerce international.¹¹

3-2-1-2-les Intervenants :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.¹²

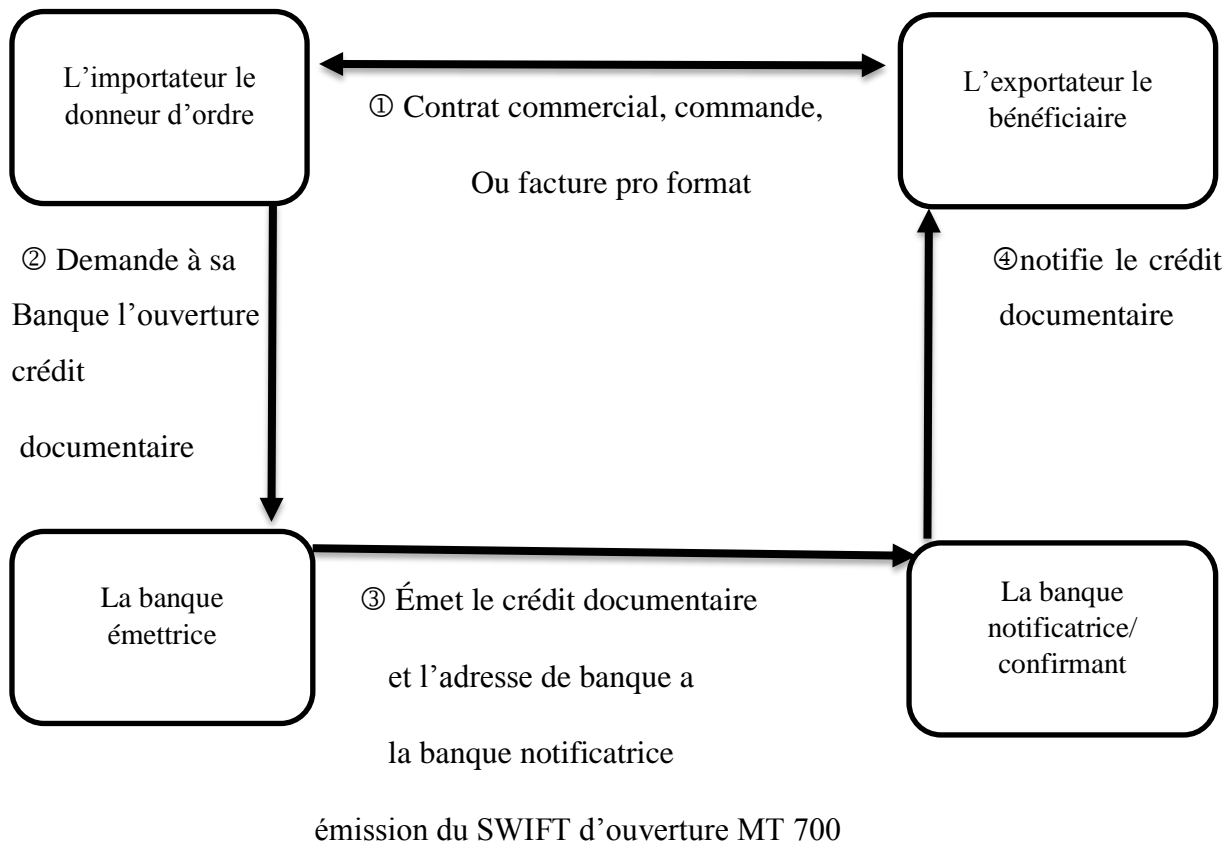
¹¹<http://www.journaldunet.com/business/pratique/> consulter le 08/10/2016

¹² KAMEL GHEHRIT <<les crédits documentaire >>, Grand Alger livres, édition Alger 2007, P30

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

3-2-1-3-Fonctionnement :Schéma N°3

Phase 1 : Ouverture /émission du crédit documentaire



Source : <http://docplayer.fr/docs-images/27/12220573/>

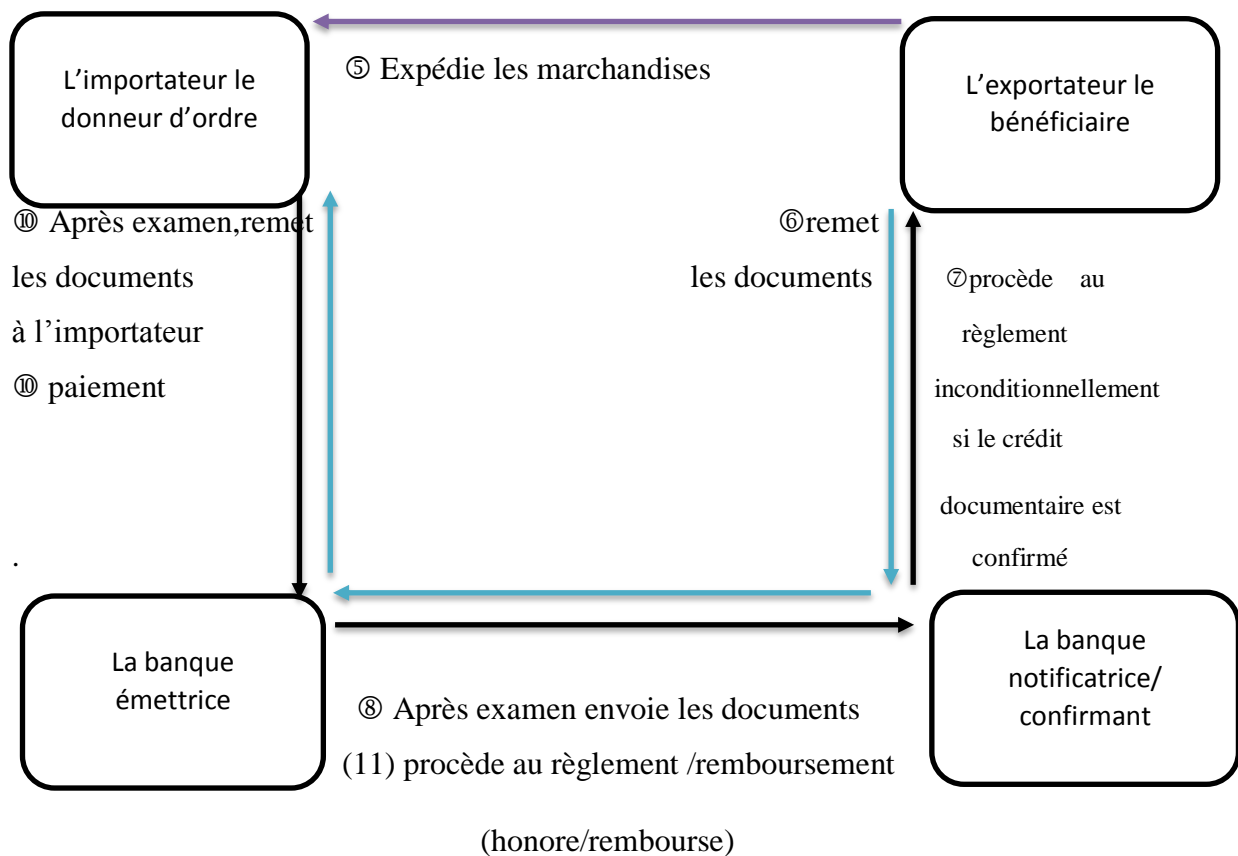
- **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :** L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.
- **Demande d'ouverture du crédit documentaire :** L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.
- **Ouverture du crédit documentaire :** La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

- **Notification de l'ouverture du crédit documentaire :** La banque correspondante (banque notificative ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

Phase 2 : réalisation du crédit documentaire

Schéma N°4



⑨ Examine les documents
(5 jours maximum)

⑦ Examine les documents
(5 jours maximum)

Source : <http://docplayer.fr/docs-images/27/12220573/>

- **Expédition des marchandises :** Le vendeur expédie les marchandises.
- **Réalisation du crédit documentaire :** Le vendeur remet à ce moment-là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui, après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.
- **Envoi des documents :** A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

• Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises

La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

3-2-1-4-Les types de crédits documentaires :

-Irrévocable : Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

-Le crédit documentaire irrévocable et notifié

Ce crédit matérialise un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice (celle de l'acheteur). Il ne peut donc pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties. La banque notificatrice (celle du vendeur) n'assume aucun risque. Le risque porte donc intégralement sur la banque émettrice.

Ce crédit est acceptable lorsque le risque politique est faible et la banque émettrice est solvable. Si ce n'est pas le cas, il est insuffisant.

-Irrévocable et Confirmé : A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.¹³

3-2-1-5-formes de réalisation du crédit documentaire :

- **Par paiement à vue** : Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.
- **Par paiement différé** : Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

¹³ ZOURDANI SAFIA<<le financement du commerce extérieur en Algérie >>mémoire de fin d'étude magister P84/85

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

- **Par acceptation :** Le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice).

L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

- **Par négociation :** Le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

3-2-1-6-les avantages et inconvénients du Credoc :

Les Avantages du Credoc :

- **Bonne sécurité :** Le crédit documentaire est le seul et unique montage bancaire qui entraînant l'engagement des banques, arrive à concilier les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.

Le vendeur est payé, contre prestations des documents par une banque de son pays et l'acheteur a payé que contre remise des documents représentatifs en quantité et en qualité de sa commande car le contrôle des documents est effectué par un personnel bancaire possède les qualités technique pour la vérification de la conformité des documents.

- **Rapidité de paiement :**

Quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque notificatrice ou si le crédit est confirmé, le vendeur peut se faire payer l'expédition des marchandises ou de la prestation des services si le crédit documentaire réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créés et alimenter sa trésorerie.

- **Grande précision :**

Le crédit documentaire est une technique de grande précision, qui s'appuyant sur les documents, évite toute interprétation.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

- **Universalité** : Cette technique est internationale, elle convient aux règlements de marchandise ou de service et présente une grande variété de solution de paiement vu les différents types de Credoc existants.

Les inconvénients du Credoc :

- **Procédure complexe** : La multiplicité des types de crédit, des dates butoirs ainsi que les documents utilisés dans ce mode de paiement rendent le maniement de ce dernier particulièrement compliqué pour les commerçants.
- **Formalisme rigoureux** : L'engagement des banques dans le paiement par Credoc rend celles - ci plus rigoureuse dans l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses du Credoc par l'une des parties (importateur ou exportateur) il faut le consentement de ces banques.

Cette grande sécurité des banques engendre parfois trop de rejet des documents à première présentation et des retards considérables dans l'arrivée des documents à l'importateur et par conséquent un retard dans le dédouanement et la réception de la marchandise.

- **Coût élevé** : De très nombreuses commissions et des minima élevés viennent grever le coût du Credoc, qui s'avère finalement un instrument onéreux, soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée : «toutes les commissions et tous frais perçus hors du pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ».

3-2-2- la remise documentaire :

3-2-2-1- Définition de la remise documentaire : La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.¹⁴

¹⁴ROUEYER-ACHOINEL, la banque et l'entreprise, la revue banque, édition éditeur, 1996, p339

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

La remise documentaire peut prendre deux formes :

- **Documents contre paiement (D/P) :** La banque remet les documents à l'importateur uniquement si le paiement est immédiat. Ce type de remise documentaire est sécurisant pour l'exportateur mais si l'acheteur refuse les documents et la marchandise, il a peu de recours et ne peut pas faire grand-chose.
- **Documents contre acceptation (D/A) :** la banque ne délivre les documents à l'importateur que s'il accepte une ou plusieurs lettres de change qui seront payées plus tard.

La remise documentaire est moins sécurisée que le crédit documentaire. La banque de l'exportateur ne s'engage pas à régler le montant dû (notamment lorsque les marchandises sont délivrées après acceptation d'un effet de commerce) et c'est l'exportateur qui supporte les conséquences en cas de défaut de paiement. La Banque est donc uniquement mandataire de son client, l'exportateur qui reste responsable de la dette.

3-2-2-2- Les intervenants : La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

- **Le donneur d'ordre** L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante :** C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.
- **La banque chargée de l'encaissement :** C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.
- **La banque présentatrice :** (banque de l'acheteur) C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant.

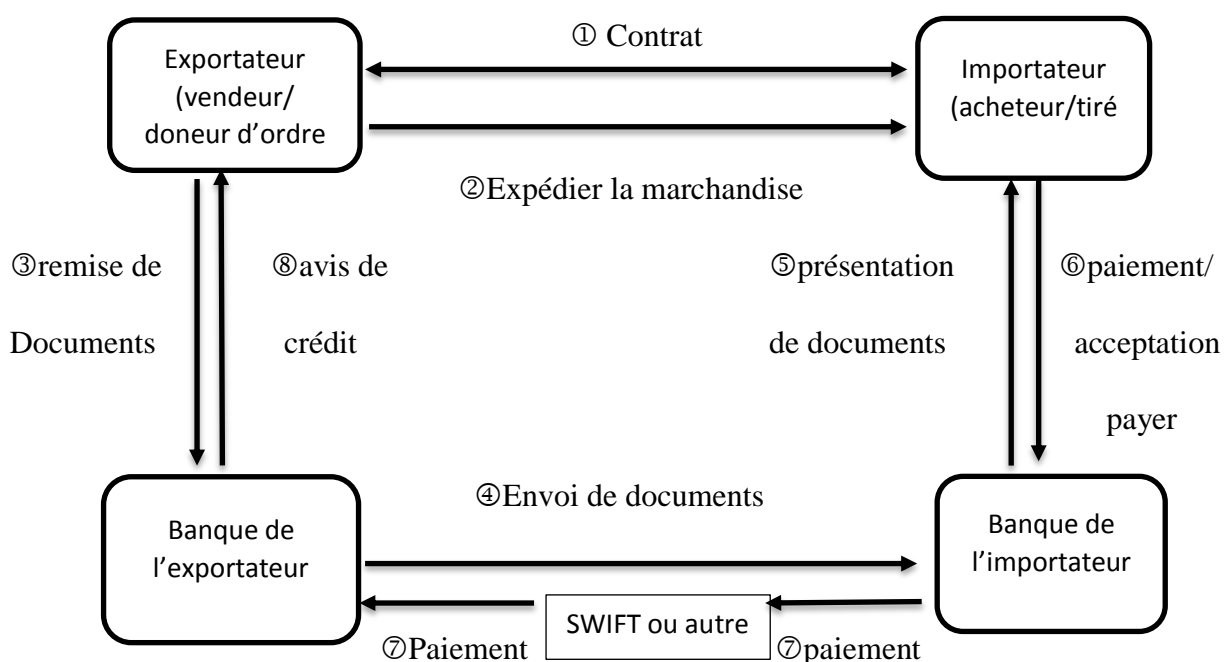
Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement

- **Le tiré :** C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.¹⁵

2-2-3-fonctionnement du rem doc : Schéma N°5



SOURCE : www.comprendrelespaiements.com/wpcontent/uploads/2014/10/Trade-remise-documentaire.jpg /consulter le 11/10/2016

➤ Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

¹⁵J.PAVEAU ,F.DUUPHIL<<exporter :pratique du commerce international >>,18^{ème} Edition FOUCHER 2003 ,P345

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

➤ **Expédition des marchandises**

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises

➤ **Remise des documents**

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises.

Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

➤ **Envoi des documents à la banque présentatrice :**

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.

➤ **Remise des documents à l'acheteur**

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

➤ **Paiement ou acceptation**

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

➤ **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante**

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.

Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice.

Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

Crédit au vendeur à banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

3-2-2-4-les avantages et inconvénients :

La remise documentaire présente plusieurs **avantages à savoir** :

- la simplicité et la souplesse de la procédure
- le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire)
- la remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire
- le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture
- l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations

Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

Cette opération comporte néanmoins des **inconvénients liés en particulier à** :

- une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise
- la faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer)
- un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise etc.) pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage
- un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque

Chapitre II : Risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur

politique. Pour limiter ces risques il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances. ¹⁶

Conclusion :

Pour se couvrir contre les risques, toute entreprise doit disposer d'une stratégie préventive en informant le personnel sur les méthodes à mettre en place pour l'identification des risques et le recours optimisé à des techniques de couverture.

De tous les instruments et techniques vues dans ce deuxième chapitre, le crédit documentaire est celui qui présente les meilleurs avantages question sécurité et fiabilité mais très couteux et complexe contrairement a la remise documentaire, il est moins couteux avec une simple procédure et c'est ce qu'on va voir en détail dans notre étude de cas qui porte sur une opération d'importation par remise documentaire.

¹⁶ Corine BERHO PASCO <<commerce international >> 6^{eme} edition dunod ,paris ,2006,P 116

Chapitre III

Etude d'un
financement d'une
importation par remise
documentaire

Au sein de la BEA,
agence de Bouira

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

Introduction :

Le service commerce extérieur, appelé également service étranger, occupe une place très importante au sein de l'agence BEA et ce, au vu de l'importance des tâches qu'il assure au quotidien, dans la mesure où il est chargé de réaliser, gérer et superviser la panoplie d'opérations émanant d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger.

La banque assure donc à travers ce service la prise en charge des majeures préoccupations de sa clientèle à savoir : la sécurité et la rentabilité.

Section I : la présentation de la banque extérieure d'Algérie BEA

1-1- Historique de la B.E.A :

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le premier octobre 1967 par ordonnance n° 67.204. Elle avait pour objet Principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde

Entre 1963 et 1966, plusieurs banques ont vu le jour ; tels que la CNEP en Août 1964, la BNA en Juin 1966 et le CPA en septembre de la même année. La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance n° 67.204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du Crédit Lyonnais. Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. La banque n'a eu pendant sa structure définitive qu'à partir du 1er Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde. A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. Disposition de la loi 88.01 du 17 janvier

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à un Milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :

- Fonds de participation « Construction »
- Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique »
- Fonds de participation « Transport et Services »
- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie »

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1, 6 milliards de Da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards Da. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'État. Le capital de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de Da en 2000 à 24,5 milliards de Da en septembre 2001.

En 2006, la banque procède à une large opération de restauration de ses grandes fonctions et entame une nouvelle étape de modernisation qui touche à la fois ses structures centrale et l'ensemble de son réseau.

En 2007, modernisation du système d'information de la banque pour permettant une activité maîtrisée et sécurisée.

En 2008, le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint un volume global de financement de 100 milliards de dinars.

Forte de son assise financière et de ses performances, la banque se hisse au premier rang des banques maghrébine et 6^{ème} au classement des 200 premières meilleurs banques africaines avec un total de bilan de 31 milliards de dollars (réalisé par le Magasine Jaune Afrique et union des Banques Magrébines Magasine).¹

¹ <http://www.djazairess.com/consulter> le 31/10/2016

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

En 2009, déploiement de la banque vers le segment de la PME-PMI et plusieurs convention avec des leaders mondiaux pour le lancement des produits leasing et capital investissement et banque assurance.

En 2011, extension du réseau et rénovation d'ancienne structures dans la perspective d'une modernisation complète et d'une amélioration constante de la qualité de service de nos points de vente, la BEA marque l'année 2011 par l'ouverture de la première agence en libre-service à échelle nationale et par l'augmentation de son capital à 76 Milliard de dinars, cette augmentation va permettre à la BEA de se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales.

En 2012 de la banque devra atteindre 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.²

1-2- Mission et objectifs de la BEA :

La banque extérieure d'Algérie est chargée de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec d'autres pays dans le cadre de l'économie de marché, ainsi de :

- Fournir aux entreprises Algériennes un service central de renseignements commerciaux susceptibles de leur permettre de vendre dans les meilleures conditions, compte tenu de la conjoncture internationale.
- L'encouragement des exploitations des produits initialisés prévus pour les projets en cours concernant différentes branches d'activités, allant des industries alimentaires aux complexes métallurgiques, mécaniques, et pétrochimiques.
- La mise en place d'un système de crédits.
- Participer à la promotion des exportations des produits industrialisés.
- Etablir et gérer des magasins généraux.
- En plus de ses financements propres, elle peut aussi intervenir par sa garantie ou encore par des accords de crédits avec des correspondants étrangers, pour promouvoir les échanges commerciaux avec d'autres pays.

² www.bea.dz consulter le 31/10/2016

1-3-Rôle et attributions du service étranger :

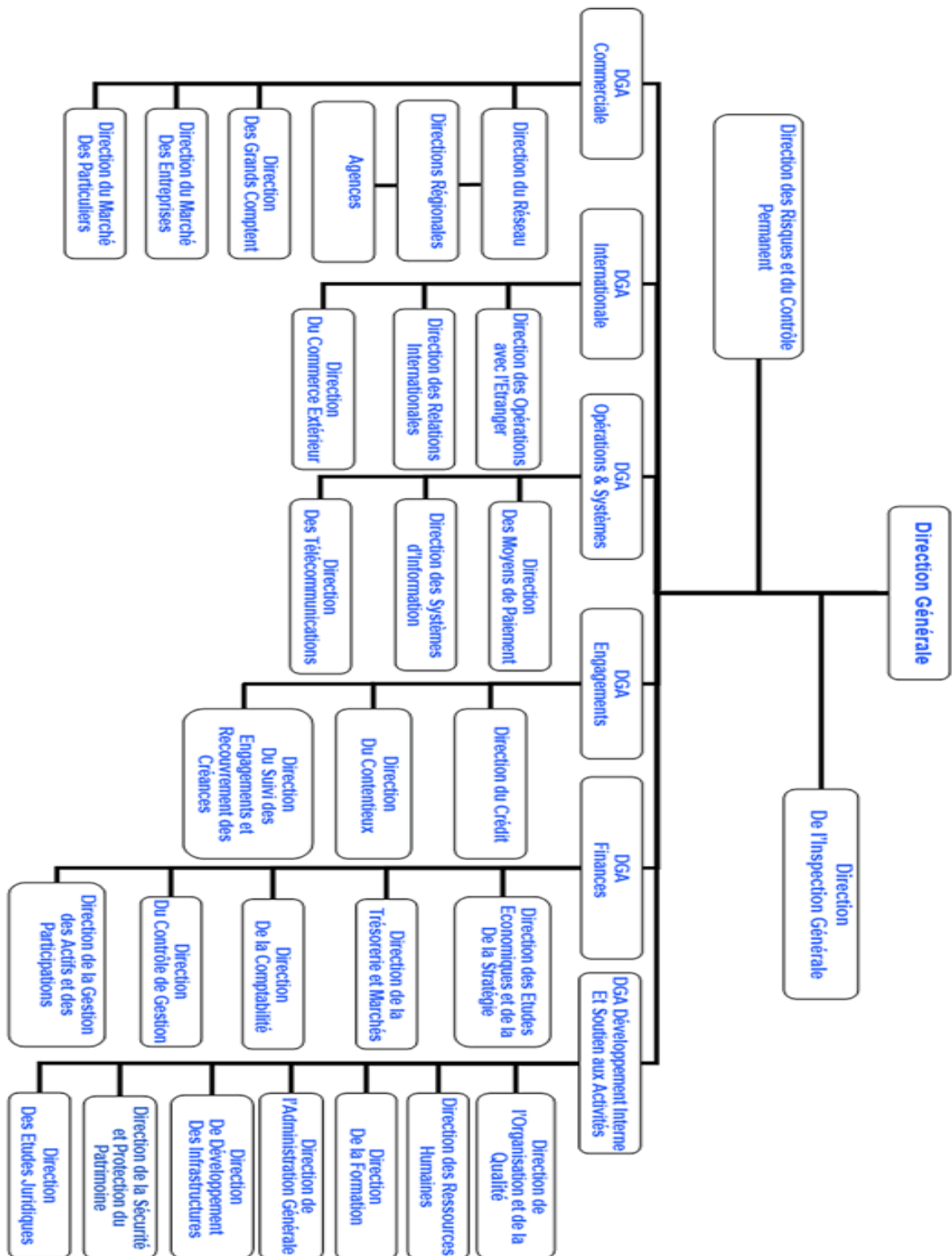
Le service du commerce extérieur est chargé d'exécuter toutes les opérations portant sur des mouvements de fonds avec l'étranger. On peut citer entre autres :

- ✓ Domiciliation des importations et des exportations.
- ✓ Traitement des ordres de transferts libres de la clientèle.
- ✓ Traitement et suivi des procédures de règlement (crédits documentaires et remise documentaire).
- ✓ Encaissement des effets tirés sur l'étranger remis par la clientèle.
- ✓ Exécution et contrôle des opérations de change rattachées au service caisse.
- ✓ Etablissement des statistiques périodiques destinées à la hiérarchie.

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire
 Au sein de la BEA, agence de bouira

1-4- Organigramme général de la B.E.A :³

Schéma N°6



³ Document interne de l'entreprise

1-5- présentation et organisation de l'agence d'accueil BEA 37 Bouira :

L'agence BEA 37 a été créée le 7/7/1980 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays, elle suit la direction régionale de Sétif. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Bouira. Avec un effectif des employés travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 37 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère les comptes dont une partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

1-6- service au sein de la B.E.A Bouira

1 6-1 Services caisse :

Le service caisse est le compartiment qui se trouve en contact direct avec la clientèle, cela veut dire que sa fonction essentielle consiste à recevoir des dépôts, et assure les paiements ordonnés par la clientèle, le service caisse est chargé :

- Des opérations donnant lieu à des mouvements d'espèce (versement et retrait de fonds)
- Des opérations de transfert de compte à compte (virements)
- Des mises à disposition des fonds
- Du traitement des opérations de recette (réception, conservation des appoints, de la prestation des valeurs au paiement et du traitement des impayés)
- Du tenu de position des comptes de la clientèle, de la confection des carnets de chèques et de pointage des comptesetc.
- D'exécution des opérations qui sont confiées par le réseau bancaire.

1-6-1-1 opération de guichet

Constituée de guichet principale et de guichetiers payeurs, elle est chargée de :

- Veiller à la qualité de l'accueil de la clientèle
- Alimenter les distributeurs automatiques de billets
- Gérer et conserver les chéquiers de la clientèle
- Procéder aux arrêtees de fin de journée
- Gérer et tenir à jour le système <<Keesing>>

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire

Au sein de la BEA, agence de bouira

1-6-2 Service crédit (engagement)

Chargé de l'octroi de crédit aux entreprises et aux particuliers, des crédits tels :

Les crédits d'exploitation, d'investissement, à la consommation....etc.

1-6-3 services secrétariat

La clientèle constitue la partie essentielle du fonds de commerce de la banque, en effet, la connaissance approfondie de cette clientèle, ses caractéristiques, sa nature juridique et son fonctionnement comptable et financier en est le premier élément.

Pour faire face aux besoins de la clientèle et afin de faciliter leur gestion commerciale, le banquier procède avant tout à l'ouverture de comptes représentant la relation entre la banque et le client.

1-6-4 service administratif

C'est un système centralisé chargé des remises des chèques, d'escompte des effets de commerce, émis par la banque ou reçu des confrères, avec un accès unique par participant, ce service se traduit par la suppression de compensation régionale, nécessitent la centralisation des remises et ordre de toutes les agences d'une banque sur un site central de la banque.

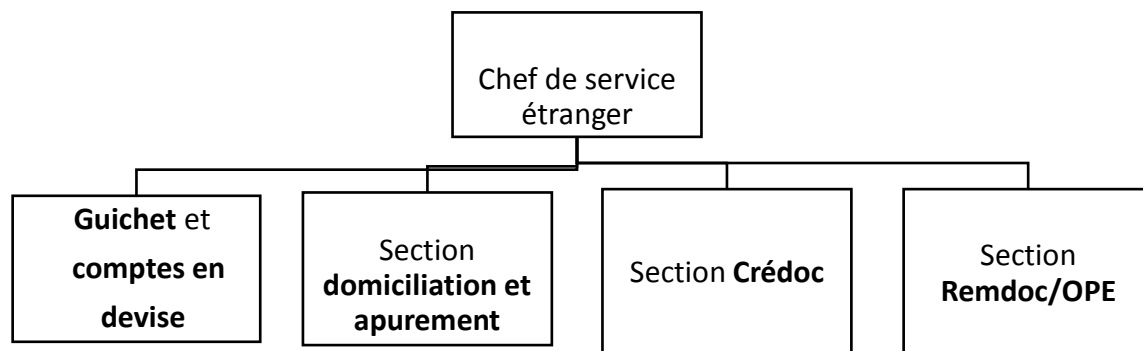
1-6-5 service commerce extérieur

Le service commerce extérieur, appelé également service étranger, occupe une place très importante au sein de l'agence BEA et ce, au vu de l'importance des tâches qu'il assure au quotidien, dans la mesure où il est chargé de réaliser, gérer et superviser la panoplie d'opérations émanant d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger.

La banque assure donc à travers ce service la prise en charge des majeures préoccupations de sa clientèle à savoir : la sécurité et la rentabilité.

afin de mener à bien ses missions, le service étranger est organisé sous forme de sections :

Schéma N°7



1-6-5-1 les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service étranger

Le service étranger entretient des relations intérieures et extérieures à l'agence voire à la banque. On distingue :

➤ **Des relations internes** : qui peuvent être :

♦ Fonctionnelles : entretenues avec les différents autres services de l'agence.

Ou

♦ Hiérarchiques : entretenues avec les structures centrales telles que :

_La direction du réseau

_La direction des opérations documentaires (DOD)

_La direction des mouvements financiers avec l'étranger (DMFE)

_La direction des relations internationales et du commerce extérieur (DRICE)

_La direction du marketing et de la communication

➤ **Des relations externes** :

Le service étranger collabore également avec d'autres institutions externes à la banque telles que :

_La Banque d'Algérie : le service doit appliquer toute les directives (règlements, instructions, listes d'interdits de domiciliation...) qui lui sont dictées par la BA.

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

_Le ministère de commerce : le service est soumis aux dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

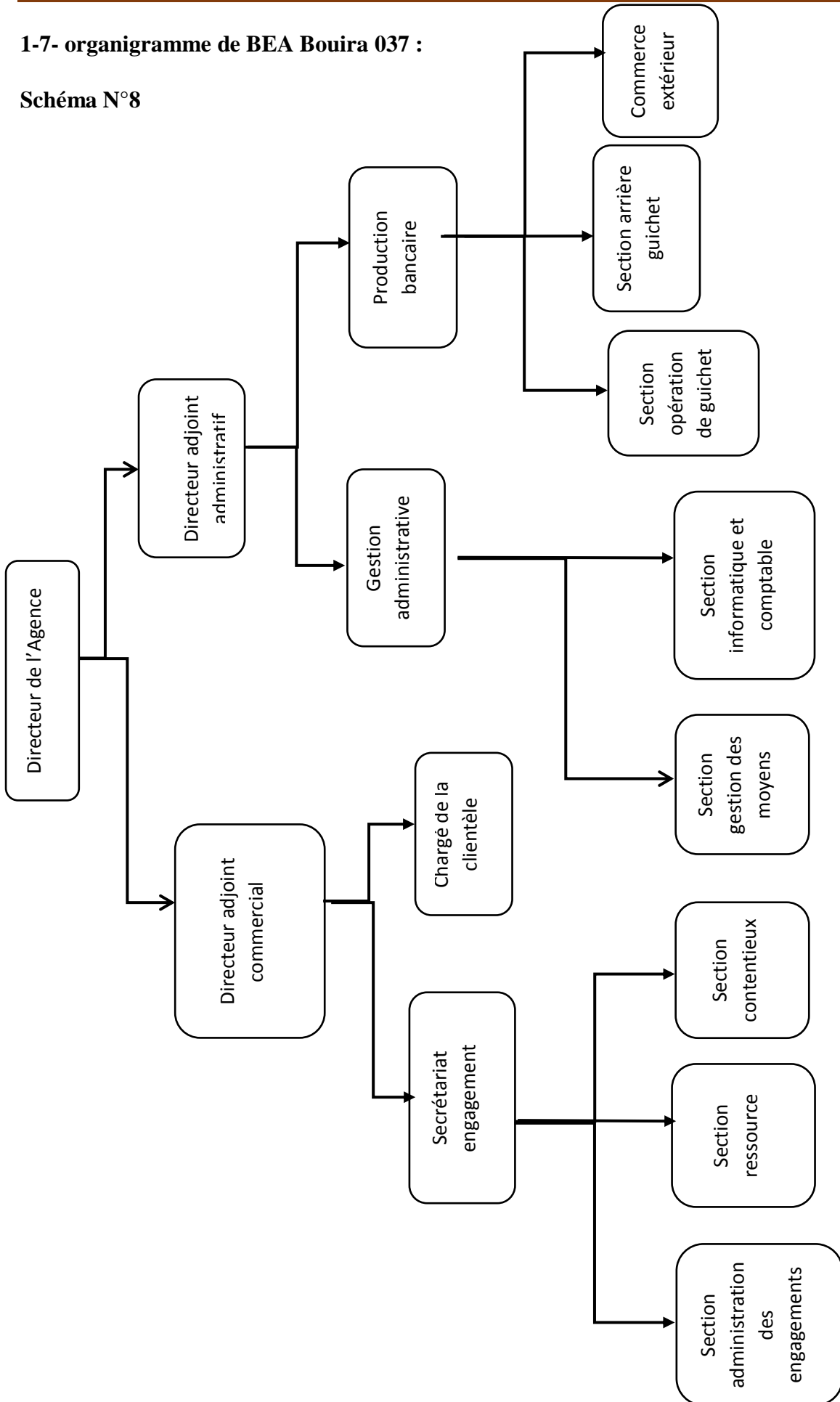
_Le ministère des finances : pour la mise en place des lignes de crédit au profit des importateurs.

_L'administration des douanes : pour le contrôle des flux physiques (transfert des marchandises) relatifs aux opérations du commerce extérieur.

_Les correspondants étrangers : pour le traitement des différentes opérations notamment celles liées au règlement des fonds dans le cadre du suivi des dossiers de Credoc et remdoc.

1-7- organigramme de BEA Bouira 037 :

Schéma N°8



Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

Section II : Etude d'une remise documentaire à l'importation au sein de la BEA Bouira.

Dans notre cas nous allons tenter de présenter notre expérience a BEA agence Bouira 037 ,en traitant une opération de remise documentaire à l'importation effectuée par une société spécialisée dans l'importation ,la production et la distribution des produits de peinture <<ENAP>> auprès de la BEA de BOUIRA .il s'agit donc de l'importation d'acétate de vinyle monomère .Le paiement sera effectué par remise documentaire en faveur de l'exportateur HELM AG, se trouvant en Allemagne.

2.1-determination des éléments du contrat :

Avant toute étude d'un dossier de remise documentaire, il est impératif de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, à savoir les parties intervenant et les documents exigés par l'importateur lors de la négociation des conditions du contrat.

Ce contrat est composé de l'intervenant suivant :

- l'importateur :** ENAP<<entreprise nationale des peintures>> ; le donneur d'ordre
- la banque de l'importateur :** banque extérieur d'Algérie (agence 037 Bouira), la banque émettrice
- l'exportateur :** <<HELM AG >> Le bénéficiaire
- la banque de l'exportateur :** << DEUSHE BANK>> ; la banque notificatrice

2.2- La domiciliation bancaire :

Avant toute pratique d'une opération d'importation par remise documentaire, il est impératif a l'importateur d'effectuer une domiciliation de sa facture pro forma au niveau de sa banque. La domiciliation passe par plusieurs étapes allant de l'ouverture du dossier de domiciliation jusqu'à l'apurement.

Mais avec la nouvelle mesure prise par la banque d'Algérie, avant toute domiciliation l'opérateur doit effectuer une pré domiciliation, il s'agit de remplir via le site de la DCE via un mots de passe qui est déjà donné au client par sa banque (BEA), sur la plateforme de pré domiciliation, les coordonnées du client et certaines informations ainsi que le numéro d'enregistrement de l'opération qu'il faut joindre au dossier de domiciliation.

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire
Au sein de la BEA, agence de bouira

2.2-1- l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire :

Pour l'ouverture d'un dossier de domiciliation, la BEA a exigé à son client les documents suivants :

- Une copie du document de pré domiciliation (voir annexe N°12)
- Une demande de domiciliation remplie et signée (voir annexe n°01)
- UN exemplaire de la facture pro forma n°16/1502/233 date 15/02/2016 (voir annexe n°02)
- Un engagement d'importation dans le cas où le client (importateur) importe des produits qu'il utilisera pour le fonctionnement de son entreprise (il s'engage à ne pas les revendre). (Voir annexe n°03)
- Dans le cas de la revente en l'état, la banque exige au client « une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation ». Cette attestation est délivrée par la direction générale des impôts. La taxe est fixée à 10.000,00DA par dossier plus un certificat de conformité en cour de validité.

Ces documents doivent être signés et cachetés par les personnes habilitées.

2.2-2- La création d'une domiciliation :

La création d'une domiciliation passe par plusieurs étapes :

- L'enregistrement de la domiciliation dans le système DELTA V8, ce dernier lui attribuera un numéro d'ordre n°10030120162100005USD.
- Après avoir terminé ce travail l'agence BEA remet à l'importateur la facture originale domiciliée et elle garde une copie pour son dossier.
- L'ouverture d'une fiche de contrôle réglementaire modèle F.DI pour le suivi de la gestion du dossier de domiciliation jusqu'à l'apurement.

La fiche de contrôle contient les informations suivantes :(voir annexe n°04)

- La date de la domiciliation : 11/04/2016
- Numéro de l'agence : 037
- numéro de guichet : 100301

**Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire
Au sein de la BEA, agence de bouira**

- Le montant en devise de la facture : 614059,60USD
- Le montant en dinars de la facture : 67 294 791,56 DZA
- Le nom de l'importateur : ENAP (entreprise national des peintures)
- La décision de la banque à compléter après apurement.
- pays d'origine : Arabie saoudite

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de Domiciliation	Année/ trimestriel	Nature de L'opération	N° d'ordre Chronologique	Codification de la devise
100301	2016/2	10	00005	USD

- **SOURCE : faits par nous même**

2.2-3-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 les écritures comptables suivantes :

Tableau N°11 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 DA
Taxe 17%	225,00 DA
Total commission domiciliation (TTC)	1 725,00 DA

Source : données de la BEA DE BOUIRA 037

En fin, Le compte client sera débité de 1 725,00 da, lors de sa domiciliation auprès de la BEA.

2.3-Le déroulement d'une remise documentaire

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

2.3-1-le traitement de la remise documentaire :

Une fois que les deux parties, l'entreprise importatrice ENAP et l'entreprise exportatrice HELM AG se sont mises d'accord sur les éléments de la facture pro forma établie par le fournisseur, et au moment où l'exportateur prépare la marchandise pour l'expédition celui-ci se présente à sa banque DEUSHE BANK pour déposer les documents exigés par l'ENAP.

Ces documents constituent ce qu'on appelle la remise documentaire, que la DEUSHE BANK doit transmettre à la BEA.

Ces conditions peuvent être énumérées comme suit :

-Modalité de paiement avec une : remise documentaire a vue

-documents exigés par l'importateur :

- 06 factures commerciales. (voir annexe 05)
- 01 certificat d'origine. (voir annexe N° 06)
- 01 certificat de conformité. (voir annexe N°07)
- 01 List de colisage. (voir annexe N°08)
- 03 bill of lading (original).(voir annexe N°09)
- Certificat d'analyse. (voir annexe N°10)
- Note de poids. (voir annexe N°11)

-conditions de transport: maritime

- Port de chargement : DAMMMAM Arabie saoudite
- Port de destination : Alger, ALGERIE
- L'incoterm utilisé : CFR

2.3-2- La réalisation d'une remise documentaire :

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire
Au sein de la BEA, agence de bouira

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat avec un pli cartable qui voyage avec la marchandise. Entre temps, il a envoyé les documents exigés par un courrier, dans notre CAS c'est par DHL à la BEA.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception.
- Vérification de la conformité des documents.
- Comptabilisation des documents dans le système V8.

Tableau N° 12 : la comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant (DA)
Commission REM import	167 274,55 DA
Frais de SWIFT (fixe)	1 500,00 DA
Commission encaissement	1 000,00 DA
Récupération CI	66 909,82 DA
Taxes	40 236,34 DA
Total commissions	= 276 920,71 DA

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BEA.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 614 059,6 USD contre une valeur en dinars au cours de 108,963 DA/USD, soit 66 909 776,19 DA

La banque a débité le compte client de la somme 66 909 776,19 DA en plus des commissions citées dans le tableau en valeurs de 276 920,71 DA.

La valeur totale débitée est de 67 186 696,90 DA.

A la présentation du client avec un ordre de paiement, le banquier procède a :

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

- La Signature de la facture définitive par les personnes habilitées.
- Remettre les documents à l'importateur contre la vérification de la contre-valeur sur son compte en devise.
- Le banquier a donc procédé au débit et règlement des commissions de transfert.

Après possession des documents, l'importateur (ENAP) dédouane la marchandise.

2.3-3-La remise des marchandises :

L'ENAP dédouane la marchandise du port d'Alger avec la présentation des documents d'expédition et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières (D10)

2.3-4-l'apurement du dossier de domiciliation : à l'apurement l'importateur doit réaliser la totalité de son importation.

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par :

- La vérification de la facture définitive
- Les documents douaniers (D10)
- La formule de règlement (F4).

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture définitive).

➤ **Dossier apuré** : signifiant que tous les documents sont d'égale valeur.

➤ **Dossier en insuffisance de règlement** : dans ce cas la valeur nette transférée figurant sur la F4 est inférieure à celle faisant objet de dédouanement.

➤ **Dossier en excédent de règlement** : cela signifie que la valeur nette transférée est supérieure à celle dédouanée.

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire Au sein de la BEA, agence de bouira

CONCLUSION :

Notre stage pratique effectué au sein de l'agence BEA BOUIRA 37, revêt une importance considérable, dans la mesure où il nous a permis de confronter nos connaissances théoriques liées au commerce extérieur (acquises à UMMTO) aux techniques et procédures développées au niveau de la banque et plus précisément au service étranger.

Par ailleurs, il convient de souligner que la multitude de services que l'agence BEA s'efforce d'assurer à sa clientèle du commerce extérieur, n'est pas pratiquement sollicitée par cette dernière. Nous avons constaté durant ce stage, que la remise documentaire est le mode de paiement le plus imploré par les opérateurs économiques au détriment des autres modes de paiement proposés, notamment le crédit documentaire. Cela s'explique par la souplesse que revêt la procédure du rem doc, mais aussi et surtout la nature des relations commerciales entretenues par ces opérateurs avec leurs partenaires étrangers, jugée plus ou moins étroite et peu inquiétante.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le but assigné par cette étude étant d'analyser la contribution des banques Algériennes en matière de financement des opérations du commerce extérieure, car tout échange avec l'extérieur doit se faire par le canal bancaire qui est l'intermédiaire entre les cocontractants. A cet effet, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir-faire technique et leur appui financier dans un domaine aux multiples facettes.

Nous avons d'abord, précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts. Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare les acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

Ce développement s'explique tant par l'accroissement de la population que par l'élévation du niveau de vie et la tendance à l'élargissement des marchés aux dimensions mondiales, la mondialisation.

Nous constatons, que la participation de l'Algérie dans les transactions extérieures est restreinte en ce qui concerne notamment les exportations hors hydrocarbures, le gros des exportations provient des hydrocarbures à hauteur de plus de 90%, tandis que les importations occupent une place importante dans le commerce de l'Algérie avec l'extérieure.

Le second volet de notre étude était de faire ressortir les risques liés aux échanges commerciaux internationaux, et les différents moyens de paiement. La définition et la description des avantages et inconvénients de chaque mode de paiement. Le SWIFT en général il reste le meilleur moyen de paiement utilisé dans les différents transactions, grâce à ces nombreux avantages surtout la rapidité d'exécution avec la bonne sécurité et simplicité des formalités.

Nous avons essayé en suite de soulever certains aspects techniques liés aux opération du commerce extérieur, En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires .Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Une fois que les cocontractants portent un choix concernant l'instrument et la technique de paiement à adopter, ils seront éventuellement amenés, dans certains cas à choisir le mode de financement adapté à leur transaction.

Enfin, au cours de notre stage pratique, qui porte sur l'étude et le montage d'un dossier de remise documentaire à la BEA de Bouira, nous avons essayé de retracer la démarche suivie par le banquier dès la réception du dossier de clients, jusqu'à l'apurement du dossier de domiciliation.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi que la lourdeur administrative qui en découle.

Cependant, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire, elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

La remise documentaire consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions. A l'inverse, dans le crédit documentaire, la banque s'engage à payer l'exportateur.

Enfin, chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients documentaires

La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire et elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractantes.

La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire en revanche le crédit documentaire couvre parfaitement le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Bibliographie

La liste bibliographique

Ouvrage :

- Bouyacoub, A, 1997, « l'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel »
- Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987
- C.BARRET et J. BRIGNON << Des échanges planétaires >>Géographie, édition. Hâtier, Paris
- Corine BERHO PASCO<<commerce international >>6^{eme} edition dunod , Paris ,2006
- Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002
- GHISLAINE LE GRAND <<COMMERCE INTERNATIONAL>>,3^{eme} édition DUNOD, paris 2010
- J.PAVEAU, F.DUUDHIL<<exporter : pratique du commerce international >>,18^{eme} edition FOUSHER 2003
- KAMEL GHEHRIT<<les crédits documentaire >>, Grand Alger livres, édition Alger 2007
- M'HAMSADJI-BOUZIDI : Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience Algérienne (1974-1984)
- MICHEL RAINELLI < commerce international>,9^{eme} Edition, paris, 2003
- Naji JAMAL <<commerce international : théories, techniques et applications>>
- P.BEZBAKH et S.GHERARDI <dictionnaire de l'économie>, édition la ROUSSE/HER, Espagne, 2000
- ROUEYER-ACHOINEL, la banque et l'entreprise, la revue banque, édition éditeur, 1996
- RALPH LEHMANN, CHRISTIAN HAUSER, RICO BALDEGGER, Maîtrise des risques à l'exportation
- VIERNIMMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION DOLLOZ, France
- Yves SIMON, Delphine LAUTER, Christophe MOREL<<finance international>>,10^{eme} édition, septembre 2009

Webographie :

- <http://m-elhadi.over-blog.com>
- <Http://www.douane.gouv.fr>
- <Http://www.memoireonline.com>
- <Https://import-export.societegenerale.fr>
- <Http://www.douane.gov.dz>
- [Ww.desjardins.com/Coop moi/entreprises](Ww.desjardins.com/Coop_moi/entreprises)
- <Https://www.sgbs.sn>
- <Http://www.blog.saeed.com>
- <Http://www.journaldunet.com>
- <Http://www.BEA.dz>

-Liste des mémoires

ZOURDANI SAFIA<<le financement du commerce extérieur en Algérie >>mémoire de fin d'étude magister

Liste des schémas :

N° Schéma	Titre
Schéma N°1	l'utilisation de la lettre de change
Schéma N°2	Le mécanisme du virement SWIFT
Schéma N°3	-Fonctionnement du CREDOC (phase 1)
SchémaN°4	Fonctionnement du CREDOC (phase2)
SchémaN°5	fonctionnement du REM DOC
SchémaN°6	Organigramme général de la B.E.A
Schéma N°7	Organigramme du service étranger BEA 037
Schéma N°8	organigramme de BEA Bouira 037

Liste des tableaux :

Tableau N°1 : Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien (avant spécialisation)

Tableau N°2 : Situation après spécialisation

Tableau N°3 : la situation simplifiée résumée de Ricardo

Tableau N°4 : déterminant l'avantage comparatif de Ricardo

Tableau n°5 : évolution des principales importations de l'Algérie entre 2012-2015

Tableau n° 6 : les principaux biens d'équipements importés par l'Algérie (2012-2015)

Tableau n° 7 : les principaux produits «biens alimentaires» importés par l'Algérie (2012-2015)

Tableau n° 8 : les principaux produits de biens de consommation non alimentaire importés par l'Algérie (2012-2015)

Tableau n°9 : les principaux outils de productions importés par l'Algérie (2012-2015)

Tableau n°10 : les principaux produits hors hydrocarbures exportés par l'Algérie (2012-2015)

Tableau N°11 : Constitution de la commission de domiciliation

Tableau N° 12 : la comptabilisation de la commission de transfert

ANNEXES

NOM ENAP BOUIRA, LE
ADRESSE : Suez BP 78 RN° 05 Lakhdaria
COTE N° : 37 05 760 30 F 40
TEL OU FAX N° :

// -))
MONSIEUR LE DIRECTEUR DE LA
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BOUIRA-37

Pour nous (me) PERMETTRE DE PROCEDER à l'importation de :
matière première - dans le cadre de l'instruction 20/94 du
12/04/1994 de La banque d'algerie fixant les conditions financières
des opérations d'importation.

Nous (j'ai) avons l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder a la
Domiciliation de la facture proforma ou contrat suivant (e) :

Pro forma n° 16/1501/233
De 14054,6 USD SOIT DZD : _____ AU CRS DE _____
Nature du produit: _____ T.D: _____
Fournisseur: HELM AG Provenance: ARABIE SAOUDITE
Origine marchandise: ARABIE SAOUDITE Nature de CONTRAT
Quantité: 01 DIVERS Prix unitaire : DIVERS
Identification fiscale n°: NIF
Identification statistique n°: NIS
Inspection Divisionnaire des Douanes de: _____
Mode de paiement :
REMISE : REMDOC à VUE
CREDOC

L'entière responsabilité de l'importateur.

ANNEXE N° 01

HELM

HELM AG

ESTABLISHED 1900

RN N° 5, Lakhdaria
BP 78
10200 Bouira

Algerie

P.O. BOX 10 30 80
D-20021 HAMBURG
TELEPHONE 40/331754
FAX 40/2375-1945
E-MAIL info@helmag.com
INTERNET www.helmag.com

BANKERS ACCT. NO. SWIFT CODE
DEUTSCHE BANK AG 0307256 DEUTDE33
COMMERSBANK AG 6114334 COBADE33
VEREINS- UND WESTBANK AG 206046 VUWVDE33
BERENBERGSBANK 6803 BERODE33
ALL IN HAMBURG

HAMBOURG, 15 février 2016

FACTURE PROFORMA N°: 16/1502/233
Validité : 31.07.2016

Produit : Acétate de Vinyle Monomère
 Spécifications : selon la qualité homologuée
 Quantité : Environ 3000 TM
 Emballage : Vrac en 150 Iso-tank d'environ 21 TM net
 Prix Unitaire : USD 1.540,- /TM sur base de CFR Ports Algériens
 USD 1.480,- /TM sur base de FOB port d'origine
 Montant Global : USD 4.620.000,- sur base de CFR Ports Algériens
 USD 4.440.000,- sur base de FOB port d'origine
 Paiement : Remise documentaire à vue
 Origine : L'Arabie Saoudite
 Embarquement : Mars - Juillet 2016 (selon votre planning partiel)

HELM AG



A. Badawi
HELM AG
Nordstraße 28, 20037 Hamburg
Telefon: 040 / 23 75 - 1

11 AVR. 2016



ANNEXE N° 02

ENGAGEMENT

Je soussigné M : ENAP.....représentant légal de
La société :

- Raison Sociale : LAKHDARIA.....
- Activité : Entreprise de produits de peintures.....
- Adresse : RN N° 5 Lakhdaria B.P. 131102 Boumerdes.....
- Nif :
- Fournisseur : HELM AC.....
- Montant : 4.440.000,00.....

M'engage au nom de la société :

A affecter les biens et matières premières importés
exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise.

De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières
premières importés

En outre, j'atteste que les quantités importées
correspondent aux capacités de production et aux moyens
humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le
non respect des termes de cet engagement en application de
l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015 qui
Stipule que « les personnes exemptées de la taxe de
domiciliation bancaire au titre des importations des biens
d'équipements et matières premières qui ne sont pas
destinées à la revente en l'état sont passibles, lorsque
l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté d'une
amende égale à deux (2) fois la valeur des ces importations»

Fait à le.....

Cachet & Signature
(Précédé de la mention «lu et approuvé»

ANNEXE N° 03

FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction

Modèle F. DI

ANNEXE

Intermédiaire Agréé

**BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE**
Agence : *Bouina 034*

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

10.03.01.2016.21000005 USD

DATE

Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal

1° Date d'ouverture
11/03/2016

Numéro de guichet
domiciliataire

10 03 01

Références diverses
concernant l'importateur

HELM AG

Nom et adresse de l'importateur
*ENAP Siege
BP 78 LAKHODARIA
Wilaya de Bouina*

2° Date de versement
au main-levé
de chèques
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de réajustement
du dossier :
(10 mois après l'ouverture)

4° Date de réajustement
de l'établissement du "Bilan" :
(10 mois après l'ouverture)

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

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES A L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

ENAG - ULC - Réghai

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
<i>15/02/2016</i>	<i>ARABIE Saoudite CFR</i>	<i>46200000</i>	<i>49968349,00</i>	<i>Fonctionnement TD: 29153200</i>

LICENCE D'IMPORTATION
ATTESTATION D'IMPORTATION

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

DATE de délivrance	NATURE	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

GENERALES

ANNEXE N° 04

Paiement Par REMDOC A Vue

Comptes (art. 13 à 15)
une page de titre comportant les quatre pages.
une page de valeur comportant seulement la première page.
(à compléter en deux exemplaires : un pour le titulaire du contre-valeur).



HELM AG

Facture commerciale *Definitive*

E N A P
Entreprise Nationale
des Peintures
BP 78, Route Nationale N° 05

10200 Lakhdaria
Algeria

ESTABLISHED 1900
P.O. BOX 10 30 60
D-20021 HAMBURG NORDKANALSTRASSE 28
TELEPHONE +49 / 40 / 2375 0 D-20097 HAMBURG
FAX +49 / 40 / 2375 1845
E-MAIL info@helmag.com
INTERNET www.helmag.com
I d. S. 27 / 120 / 02029
COMMERZBANK AG
IBAN: DE14 2004 0000 0611 4334 00
ACCT.-NO.: 6 114 334 BIC / SWIFT-CODE:
HYPOVEREINSBANK COBADEFF
IBAN: DE22 2003 0000 0000 2060 45 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT.-NO.: 206 045 HYVEDEMM300

Hamburg 13.08.16 / CM

FACTURE Original
No. 8714558

vosre réf. 08.03.16
Enap Tender

notre contrat: 233 10837/01 007
agent : HELM AG, Repr. Office

Nous avons livré selon les conditions de notre contrat pour
vosre compte:
paiement : documents contre paiement à première présentation

par banque Banque Exterieur de d'Algerie B.E.A., Agence de Bouira
11 Rue Abane Ramdane, 10.000 Bouira, Algerie. *)

cond. de
livraison: CFR Algiers, Algeria
le 13.08.16 de : Damman, Saudi Arabia Port
par MSC LEANNE v.XA633R

*) Code bancaire:002
Code Guichet:00037
Acc.No.3705760307 (DZD)
Swift No. BEXADZALX037

USD

Number of Commercial register : 988 0282213
Number of statistical identification : 099810028221392

En référence le Cert.d'Origine Arab League no.45608
du 17.07.2016 et Facture no.24278 du 10.07.2016.

VINYL ACETATE MONOMER X
Pays d'origine: Arabie Saoudite

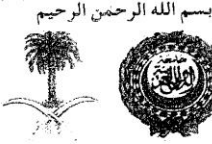
ANNEXE N° 05

suite

... / 2

CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD: DIETER SCHNABEL
EXECUTIVE BOARD: HANS-CHRISTIAN SIEVERS, CHAIRMAN
VOLKER SEEBECK, STEPHAN SCHNABEL, BERND STOIBER, DR. JOHN LÜHRHS
REGISTERED OFFICE: HAMBURG - REGISTRY COURT: HAMBURG HRB 22263
NORDKANALSTRASSE 28 D-20097 HAMBURG

المملكة العربية السعودية
وزارة التجارة والصناعة
اسم الفرع :



رقم الشهادة : 49812
تاريخها 06/01/2016

شهادة منشأ Certificate d'origine

بموجب أحكام اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

1- المصدر وعنوانه كاملاً :		2- المنتج وعنوانه كاملاً :	
3- المستورد وعنوانه كاملاً :		4- بلد المنشأ :	
6- تفاصيل الشحن :		7- ملاحظات :	
8- وصف السلع ، العلامة التجارية (إن وجدت) ، عدد ونوع وأرقام الطرود :		9- الوزن القائم (كجم) أو مقياس آخر (لتر، متر، مكعب .. الخ) :	
10- رقم وتاريخ الفاتورة (الفواتير) :		11- إقرار وتعهد المصدر : أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وأن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط والمعايير اللازمة لإكساب صفة المنشأ .	
12- توقيع وخاتم الجهة المصدرة للشهادة :		13- تصديق الجهة الحكومية المختصة :	
التوقيع : التاريخ : الخاتم :		التوقيع : التاريخ : الخاتم :	
المكان : التاريخ : التوقيع :		ANNEXE N° 06	

يكتفي باستخدام الحقل (13) لاعتماد الشهادة ، بحكم أن جهة الإصدار والتصديق واسدة (وزارة التجارة والصناعة) وفقاً للبند (4) خلف الشهادة



HELM AG

E N A P
Entreprise Nationale
des Peintures
BP 78, Route Nationale N° 05

10200 Lakhdaria
Algeria

ESTABLISHED 1900

P.O.BOX 10 30 60
D - 2 0 0 2 1 HAMBURG
TELEPHONE +49 / 40 / 2375 0
VIDEO +49 / 40 / 28005716
FAX +49 / 40 / 2375 1845
E-MAIL info@helmag.com
INTERNET www.helmag.com


COMMERZBANK AG
IBAN: DE14 2004 0000 0611 4334 00 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT.-NO.: 6 114 334 COBADEFF
HYPOVEREINSBANK
IBAN: DE22 2003 0000 0000 2060 45 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT.-NO.: 206 045 HYVEDEMM300

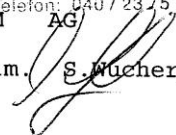
Hamburg 27.09.16 / SW

reference : Enap Tender
notre contr: 233 10837/01 010
produit : VINYL ACETATE MONOMER

Certificat de Conformité du Produit

Nous certifions que la marchandise embarquée est en
conformité avec notre contrat No. 233 10837/01 010

 **HELM AG**
Nordkanalstr. 28, 20097 Hamburg
Telefon: 040 / 2375 - 0
H E L M AG

i. Vollm.  S. Bucherpfennig

ANNEXE N° 07

CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD: DIETER SCHNABEL
EXECUTIVE BOARD: HANS-CHRISTIAN SIEVERS, CHAIRMAN
VOLKER SEEBECK · STEPHAN SCHNABEL · BERND STOIBER · DR. JOHN LÜHRIS
REGISTERED OFFICE: HAMBURG · REGISTRY COURT: HAMBURG HRB 22263
NORDKANALSTRASSE 28 · D-20097 HAMBURG



HELM AG

E N A P
Entreprise Nationale
des Peintures
BP 78, Route Nationale N° 05

10200 Lakhdaria
Algeria

reference : Enap Tender
notre contr: 233 10837/01 010

ESTABLISHED 1900

P.O. BOX 10 30 60
D - 2 0 0 2 1 HAMBURG
TELEPHONE +49 / 40 / 2375 0
VIDEO +49 / 40 / 26005716
FAX +49 / 40 / 2375 1845
E-MAIL info@helmag.com
INTERNET www.helmag.com

COMMERZBANK AG
IBAN: DE14 2004 0000 0611 4334 00 BIC / SWIFT-CODE
ACCT-NO.: 6 114 334 COBADEFF
HYPOVEREINSBANK
IBAN: DE22 2003 0000 0000 2060 45 BIC / SWIFT-CODE
ACCT-NO.: 206 045 HYVEDEMM300

Hamburg 28.09.16 / SW

Facture : 8718082

Liste de Colisage
=====

Produit : VINYL ACETATE MONOMER

net total : 397,880 tm

brut total : 472,875 tm

emballage : en vrac, 20 x 20' Containers sur les liquides

TCO Number	loaded weight
UTC04918406	19.840 mts
EXF00735905	19.920 mts
UTC04148820	19.860 mts
EXF00736840	19.840 mts
UTC04591057	19.820 mts
SNT07401507	19.960 mts
UTC04664066	19.800 mts
SNT07201113	19.960 mts
UTC04720391	19.940 mts
UTC04984516	19.960 mts
UTC04841156	19.820 mts
SNT07700600	19.880 mts
TCL09052364	20.020 mts
UTC04710881	19.960 mts
SWT02241132	19.960 mts
UTC04716529	19.740 mts

ANNEXE N° 08

... / 2

CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD: DIETER SCHNABEL
EXECUTIVE BOARD: HANS-CHRISTIAN SIEVERS, CHAIRMAN
VOLKER SEEBECK, STEPHAN SCHNABEL, BERND STOIBER, DR. JOHN LÜHRS
REGISTERED OFFICE: HAMBURG - REGISTRY COURT: HAMBURG HRB 22263
NORDKANALSTRASSE 28 · D-20097 HAMBURG

Stolt Tank Containers Saudi Arabia Ltd.
BILL OF LADING



Version 5

Page 1 of 3

Shipper HELM AG NORDKANALSTRASSE 28 20097 HAMBURG GERMANY		B/L Number 4854616	Booking Number MSCUZX084321	
Consignee ENAP SIEGE LAKHDARIA BP 78 RN 05 LAKHDARIA W DE BOUIRA ALGERIE		Export Ref. (Information provided by the Merchant - without representation by, or responsibility of, the Carrier)		
Notify Party and Address SAME AS CONSIGNEE		Forwarding Agent		
Load Place / Place of Receipt JUBAIL		Pre-Carriage Location		
Vessel/Voyage MSC LEANNE XA633R		Port of Exit / Port of Loading DAMMAM, SAUDI ARABIA		
Port of Entry / Port of Discharge ALGIERS, ALGERIA		On-Carriage Location		
		Delivery Place		
For Delivery Please Contact MARMEDSA BE MARINE ALGERIA 115 LOTISSEMENT CADAT LES SOURCES BIR MOURAD RAIS - 16120 ALGER, ALGERIA PH +213 21 56 29 32 / FAX +213 21 56 28 26 SZATOUCH@MARMEDSABEMARINE.COM				
		Type of Move DOOR / PIER		
		Tank demurrage terms 14 days free from day of arrival, thereafter 35.00 USD per day until returned, free of residue, to our nominated depot		
Particulars Declared by Shipper without representation by, or responsibility of, the Carrier				
Shipping marks: container number / Seal Numbers				
EXPV 073355-9	No. Of Packs	Cargo Description	Gross Weight	Volume
53224 53225 53226	1	20X20' ISO TANK CONTAINERS VINYL ACETATE MONOMER D UN 1301 VINYL ACETATE, STABILIZED, 3, COMMODITY CODE: 2915320000	3640.000 Kgs	23600.000 Kgs 21.462 m ³
EXPV 073697-0	1	24 HRS EMERGENCY PHONE NO FOR BL : +44 (0) 208 762 83 22 FREIGHT PREPAID SHIPPED ON BOARD DATE: 13 08.2016	3640.000 Kgs	23280.000 Kgs 21.118 m ³
CXTU 104234-3	1		3690.000 Kgs	23630.000 Kgs 21.441 m ³
CXTU 104325-2	1		3710.000 Kgs	23670.000 Kgs 21.462 m ³
53576 53577 53578				
53588 53589 53590				
53215 53216 53217				
Freight details charges etc. FREIGHT PREPAID		Rate	Prepaid	Collect
Total Freight Charges				
The total number of packages indicated above have been received, so far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition except as otherwise indicated, at the Load Place / Place of Receipt (or Port of Exit / Port of Loading if no Load Place / Place of Receipt is indicated), for carriage to the Delivery Place (or Port of Entry / Port of Discharge if no Delivery Place is indicated) on the terms and conditions hereof. The General Terms and conditions of the Carrier available at http://www.stolt-nielsen.com/Stolt-Tank-Containers/Our-Services/Standard-Terms-and-Conditions.aspx , which include provisions excluding and limiting the Carrier's liability in connection with the goods, are herewith incorporated. In accepting this bill of lading the Merchant agrees to be bound by all provisions stated herein, whether written, typed, stamped, printed or incorporated on the face or reverse hereof, to be binding as fully as if signed by the Merchant.				
Except as otherwise provided below, the contract of carriage contained in or evidenced by this bill of lading and any non-contractual obligation arising out of or in connection with it shall be subject to English law and any disputes arising out of or in connection with it shall be referred to the exclusive jurisdiction of the High Court of Justice in London. For carriage to or from the USA, except as otherwise provided below, the contract of carriage contained in or evidenced by this bill of lading shall be subject to US law and any dispute arising out of or in connection with it shall be subject to the exclusive jurisdiction of the United States District Court of the Southern District of New York. In any event, for any claim by the Carrier arising out of or in connection with the contract of carriage contained in or evidenced by this Bill of Lading, the Carrier may at its sole option commence proceedings in the courts of the country of the Load Place / Place of Receipt, Port of Exit / Port of Loading, Port of Entry / Port of Discharge, Delivery Place, or the courts of any place where the Merchant (or any Merchant, if more than one is liable under the contract of carriage contained in or evidenced by this Bill of Lading) is incorporated or has a place of business.				
In witness whereof, 3 (three) original bills of lading (unless otherwise stated below) have been signed all of the same tenor and date, and when one is surrendered the others shall be void.				
No. of Originals	Dated of Sailing	Place of Issue	Date Issued (mm/dd/yyyy)	
3	13.08.2016	DAMMAM	8	13 2016

ANNEXE N° 09



HELM AG

E N A P
Entreprise Nationale
des Peintures
BP 78, Route Nationale N° 05

10200 Lakhdaria
Algeria

ESTABLISHED 1900
P.O.BOX 10 30 60
D-20021 HAMBURG
TELEPHONE +49 / 40 / 2375 0
VIDEO +49 / 40 / 28005716
FAX +49 / 40 / 2375 1845
E-MAIL info@helmag.com
INTERNET www.helmag.com
COMMERZBANK AG
IBAN: DE14 2004 0000 0611 4334 00 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT-NO.: 6 114 334 COBADEFF
HYPOVEREINSBANK
IBAN: DE22 2003 0000 0000 2060 45 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT-NO.: 206 045 HYVEDEMM300

Hamburg 27.09.16 / SW

reference : Enap Tender
notre contr: 233 10837/01 010
produit : VINYL ACETATE MONOMER

C e r t i f i c a t d' A n a l y s e

C'est une copie correcte du certificat du fabricant sans que la responsabilité de la véracité des indications du fabricant soit assumée.

Characteristic	Method	Result
Purity, wt. %	LP-8124	99.98
Inhibitor (as Hydroquinone), ppm	spectrophoto	16
Acetaldehyde, ppm	ASTM D 2191	28.63
Acidity (as acetic acid), ppm	ASTM D 2086	15.6
Water, ppm	ASTM D 1364	143.39
Colour, PCS	ASTM D 1209-93	< 5.0
Specific gravity (20/20°C)	ASTM D4052	Pass
Appearance	visual	clear and free of suspended matters

Analysed by Sipchem Quality Control Lab, 01 September 2016.

H E L M AG
i. Vollm. S. Wucherpfennig

ANNEXE N°10

CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD: DIETER SCHNABEL
EXECUTIVE BOARD: HANS-CHRISTIAN SIEVERS, CHAIRMAN
VOLKER SEEBECK · STEPHAN SCHNABEL · BERND STOIBER · DR. JOHN LÜHRS
REGISTERED OFFICE: HAMBURG · REGISTRY COURT: HAMBURG HRB 22263
NORDKANALSTRASSE 28 · D-20097 HAMBURG



HELM AG

E N A P
Entreprise Nationale
des Peintures
BP 78, Route Nationale N° 05

10200 Lakhdaria
Algeria

reference : Enap Tender
notre contr: 233 10837/01 010

ESTABLISHED 1900
P.O BOX 10 30 60
D-20021 HAMBURG
TELEPHONE +49 / 40 / 2375 0
VIDEO +49 / 40 / 28005716
FAX +49 / 40 / 2375 1845
E-MAIL info@helimag.com
INTERNET www.helimag.com

COMMERZBANK AG
IBAN: DE14 2004 0000 0811 4334 00 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT.-NO.: 6 114 334 COBADEFF
HYPOVEREINSBANK
IBAN: DE22 2003 0000 0000 2060 45 BIC / SWIFT-CODE:
ACCT.-NO.: 206 045 HYVEDENM300

Hamburg 28.09.16 / SW

Facture : 8718082

Note de Poids
=====

Produit : VINYL ACETATE MONOMER
net total : 397,880 tm
brut total : 472,875 tm
emballage : en vrac, 20 x 20' Containers sur les liquides

TCO Number	loaded weight
UTCU4918406	19.840 mts
EXFU0735905	19.920 mts
UTCU4148820	19.860 mts
EXFU0736840	19.840 mts
UTCU4591057	19.820 mts
SNTU7401507	19.960 mts
UTCU4664066	19.800 mts
SNTU7201113	19.960 mts
UTCU4720391	19.940 mts
UTCU4984516	19.960 mts
UTCU4841156	19.820 mts
SNTU7700600	19.880 mts
TCLU9052364	20.020 mts
UTCU4710881	19.960 mts
SWTU2241132	19.960 mts
UTCU4716529	19.740 mts

ANNEXE N°11

.../ 2

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation : 18834

Nom ou Raison Sociale : [REDACTED]

Capital Social : [REDACTED]

Nom du Gérant : [REDACTED]

N_téléphone : [REDACTED]

EMAIL : enapdap@gmail.com

Compte Bancaire: 0020003737057 [REDACTED]

Adresse: [REDACTED] 10003 WILAYA DE BOUIRA

Messieurs, Mesdames,

Conformément aux dispositions réglementaire en vigueur, notamment celles édictées par le Règlement du 07/01 DU 03/02/2007, relatif aux règles applicables de transactions courantes avec l'étranger, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de l'opération cités-ci après :

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : AFLAMMIT INS

Origine de la Marchandise : FRANCE

Facture Proforma N°:936/2016

Date de Facture°:2016-09-09

Finalite Economique: FONCTIONNMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère): THOR SARL

Adresse du Fournisseur : 325, RUE DES BALMES . CS 50041 ZIP SALAISE SUR SANNE 38556 ST MAURICE L'EXIL CED

Téléphone du Fournisseur : 33(0) 4 74 11 2

Montant : 0000010192.00

Type Devise: EUR

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 38.09.91.00

Mode paiement: REMISE DOCUMENTAIRE

Incoterm : FOB

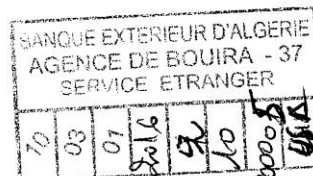
N° du Registre de Commerce : 10/00 - 028

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF): 099810028221392

N° D'identification Statistique (NIN): 098210130008449



Adresse du Bureau de rattachement des impots : RECETTE DES IMPÔTS DE LAKHDARIA WILAYA DE BOUIRA

Aussi, Nous nous dégageons la Banque Extérieure d'Algérie de toute responsabilité pouvant résulter de la non réalisation de cette opération.

ANNEXE N°12

Nom, Cachet et Signature du gérant :

Table des matières

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre I : approches théoriques sur le commerce extérieur	
Introduction	3
Section I : généralités sur le commerce extérieur	4
1-1-Définition du commerce extérieur	4
1-2- les documents du commerce extérieur	4
1-2-1-les documents prix	4
1-2-1-1- La facture pro forma	4
1-2-1-2- la facture commerciale.....	4
1-2-1-3-la facture consulaire	5
1-2-1-4- La note de frais	5
1-2-2-Les documents de transport	5
1-2-2-1-le transport maritime	5
1-2-2-2-La lettre de transport aérien (LTA)	5
1-2-2-3-La lettre de transport routier(LTR)	5
1-2-2-4-Le duplicata de lettre de voiture international.....	5
1-2-3-les documents d'assurance.....	5
1-2-3-1-Assurance flottante ou police d'abonnement	6
1-2-3-2- La police au voyage	6
1-2-4-Documents divers	6
1-2-4-1-La note de colisage et de poids	6
1-2-4-2-Le certificat d'origine	6
1-2-4-3-Le Certificat de qualité et d'analyse.....	6
1-2-4-4- Certificat sanitaire	6
1-2-4-5-Certificat d'agrèage.....	6

1-2-4-6- Certificat d'inspection	6
1-3- les incoterms	6
1-3-1- Définition.....	7
1-3-2-utilités des incoterms	7
1-3-3-structure des Incoterms.....	7
1-3-3-1-Les incoterms selon le groupe.....	7
1-3-3-2-Les incoterms selon le type de vente.....	10
1-3-4- Les limites des Incoterms.....	10
Section II : Les théories du commerce international	10
2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	11
2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	13
La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)	14
Section III : historique du commerce extérieur	16
3-1- Historique du commerce international.....	16
3-2- Evolution du commerce extérieur algérien.....	20
3-2-1-L'ère de « l'Algérie française » 1830-1962.....	20
3-2-2-la politique commerciale de l'Algérie (politique de la protection): 1965-1986.....	20
3-2-2-1-le régime des importations	21
3-2-2-2- le régime des exportations.....	22
3-2-2-3-Mise en perspective analytique de l'ouverture internationale de l'Algérie	23
Section VI : structure du commerce extérieur en Algérie	28
4-1- l'importation	28
4-1-1Le groupe «biens d'équipements» entre 2012-2015.....	29
4-1-2-le groupe «biens alimentaires»	31
4-1-3-Le groupe «biens de consommation non alimentaire»	32
4-1-4-le groupe «outils de production»	34
4-1- l'exportation.....	35

Conclusion.....	38
Chapitre II : risques, instruments et techniques de paiement du commerce extérieur	39
Introduction	39
Section I : les risques liés au commerce international	40
1-1-le niveau de réalisation	40
1-1-1- Le risque de crédit	40
1-1-2- le risque de fabrication	40
1-1-3- Le risque Technique	40
1-2-la nature du risque	40
1-2-1- le risque politique	40
1-2-2-Risque Économique	40
1-2-3-Risque Commercial	41
1-2-4-Risque de l'acheteur	41
1-2-5- le risque de change	41
Section II : les instruments de paiement	41
2-1-le chèque	42
2-1-1-Le chèque d'entreprise.....	42
2-1-2-Le chèque de banque	42
2-1-3-Le chèque « sauf bonne fin »	42
2-2-la carte bancaire	43
2-3-le virement bancaire	43
2-4-Les effets de commerce	44
2-4-1-La lettre de change	44
2-4-2- Le billet à ordre	46
2-5-SWIFT	46
2-5-1-les règles de fonctionnement	46

Section III : Les techniques de paiement	48
3-1 Les techniques non documentaires	48
3-1.1-L'encaissement direct.....	48
3-1-1-1-l'encaissement simple	49
3-1-1-2-Le paiement à la commande	49
3-1-1-3-Le paiement à la facturation.....	49
3-1-1-4-Le paiement ex-usine	49
3-1-2-le paiement contre remboursement	50
3-1-3-le compte à l'étranger	50
3-2-Les techniques documentaires	50
3-2-1-le crédit documentaire	50
3-2-1-1-Définition du crédit documentaire.....	50
3-2-1-2-les Intervenants	50
3-2-1-3-Fonctionnement	51
3-2-1-4-Les types de crédits documentaires.....	53
3-2-1-5-formes de réalisation du crédit documentaire	54
3-2-1-6-les avantages et inconvénients du Credoc	55
3-2-2- la remise documentaire	56
3-2-2-1- Définition de la remise documentaire	57
3-2-2-2- Les intervenants	57
2-2-3-fonctionnement du rem doc	58
3-2-2-4-les avantages et inconvénients	59
Conclusion	61

Chapitre III : Etude d'un financement d'une importation par remise documentaire

Au sein de la BEA, agence de bouira

Introduction.....	62
Section I : la présentation de la banque extérieure d'Algérie BEA	62

1-1- Historique de la B.E.A	62
1-2- Mission et objectifs de la BEA	64
1-3-Rôle et attributions du service étranger	65
1-4- Organigramme général de la B.E.A	66
1-5- Présentation et organisation de l'agence d'accueil BEA 37 Bouira	67
1-6- Service au sein de la B.E.A Bouira	67
1 6-1 Service caisse	67
1-6-1-1 Opération de guichet	67
1 6-2 Service crédit	68
1-6-3 Services secrétariat	68
1-6-4 Services administratifs.....	68
1-6-5 Service commerce extérieur	68
1-6-5-1 Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service étranger.....	69
1-7- Organigramme de BEA Bouira 037	71
Section II : Etude d'une remise documentaire à l'importation au sein de la BEA	
BOUIRA	72
2.1-determination des éléments du contrat	72
2.2- La domiciliation bancaire	72
2.2-1- l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire	73
2.2-2- La création d'une domiciliation	73
2.2-3-Constitution de la commission de domiciliation	74
2.3-Le déroulement d'une remise documentaire	75
2.3-1-le traitement de la remise documentaire	75
2.3-2- La réalisation d'une remise documentaire	75
2.3-3-La remise des marchandises	77
2.3-4-l'apurement du dossier de domiciliation	77
CONCLUSION.....	78

Conclusion générale 79

Bibliographie

Annexes

Table des matières